



TELECONFERENCIA DE RESULTADOS Y DESARROLLOS SIGNIFICATIVOS DE TGI Y CALIDDA DEL 1 TRIMESTRE DE 2015

TELECONFERENCIA DE TGI

Operador: Buenos días señoras y señores, bienvenidos a la Teleconferencia sobre resultados y desarrollos claves de TGI y Cálidda del 1 trimestre de 2015. Quiero recordarles que esta conferencia será grabada. Bajo la pestaña de 'downloads' encontrará la presentación del día de hoy. La presentación del DIA de hoy estará dividida en dos partes; primero tendremos al Sr. Antonio Angarita, el Vicepresidente Financiero de TGI, quien presentará los resultados y desarrollos significativos financieros de TGI, y luego tendremos al Sr. Adolfo Hereen, el Gerente General de Cálidda, quien presentará los principales resultados y desarrollos. Me gustaría darle la palabra al Sr. Antonio Angarita, VP financiero de TGI. Por favor adelante.

Antonio Angarita: Quisiera darles a todos la bienvenida a nuestra conferencia telefónica de resultados del primer trimestre de 2015.

Primero, como pueden observar en la diapositiva no. 3, la presentación está dividida en 4 partes. Primero presentaré la estrategia de la compañía, luego haré un resumen de los principales eventos para el 1 trimestre de 2015, posteriormente revisaremos los indicadores operacionales y los resultados financieros, además de un resumen de los proyectos de expansión actualmente en ejecución y terminaremos con la sesión de preguntas y respuestas.

Iniciaremos dando un vistazo a la ejecución de la estrategia durante el presente año para luego ver cuáles son nuestros planes futuros y brindarles algunos avances sobre los principales desarrollos recientes.

En cuanto a la ejecución de la estrategia, TGI ha enfocado su estrategia en consolidar sus negocios en Colombia, ampliando su infraestructura actual. TGI completó la ejecución del proyecto de expansión de infraestructura en el transporte de gas natural más ambiciosa del país, la ampliación de los gasoductos de la Guajira y Cusiana.

Hoy en día, TGI es el sistema de gasoducto más grande de Colombia. Somos un negocio dedicado al transporte de gas natural y tenemos aproximadamente el 61% de la red nacional. TGI transporta básicamente el 49% del gas que se consume en el país atendiendo una zonas que representan el 70% de la población de Colombia y el 82% del PIB.



Además tenemos acceso a las dos zonas de mayor producción de gas natural en Colombia, Ballena en la costa caribe y Cusiana Cupiagua en la región de los llanos. Adicionalmente, tenemos una participación del 36.8% en Contugas en Perú, en asocio con nuestra casa matriz, EEB. Como ustedes saben, Contugas consta de una concesión para el transporte y la distribución de gas natural por 30 años.

Con respecto a la ejecución futura de la estrategia, hemos crecido internamente y esperamos seguir por esta senda. Actualmente expandimos nuestra red con tres proyectos importantes cuyas inversiones ascienden a más de US\$100 millones en Colombia. Primero está el proyecto de expansión del gasoducto, Cusiana-Vasconia, que llamamos Fase III, segundo el Loop de Armenia y la región cafetera de Colombia y el tercero la expansión del gasoductos Cusiana – Apiay – Ocoa.

Además de estos proyectos, evaluamos la posibilidad de continuar con la expansión de nuestra infraestructura en Colombia con tres nuevos proyectos que aumentarán nuestra capacidad de transporte y requieren de una inversión cercana a los US\$460 millones. Estos tres proyectos aumentarán nuestra capacidad de transporte. Estos son la expansión del gasoducto Cusiana-Vasconia, Fase IV, Bidireccionalidad Ballena-Barranca y la expansión de Mariquita – Gualanday en el sureste de Colombia. TGI presentó las principales características de estos proyectos a sus principales clientes y actualmente recibe sus requerimientos de capacidad y finalmente evaluará la rentabilidad y sus cierres financieros antes de su ejecución.

Estos seis proyectos se centran en expandir nuestra capacidad existente de transporte de gas natural por los gasoductos de Colombia, con la construcción de loops y de estaciones de compresión. Además estamos evaluando proyectos que aumentarán la confiabilidad de la red de gas natural, tales como nuevos gasoductos e instalaciones de almacenamiento. Estas también constituyen posibilidades de invertir en una planta de regasificación de GNL como también los gasoductos asociados, y estos proyectos se encuentran bajo análisis técnico y financiero.

Sin embargo, nuestra estrategia no se enfoca únicamente en Colombia, estamos muy interesados y hemos analizado otros países latinoamericanos tales como Perú, México, Brasil, Centroamérica y Ecuador. México representa oportunidades significativas en el transporte y la distribución de gas natural en nuevos gasoductos. En Brasil, buscamos principalmente proyectos ya en curso en distribución y transporte de gas natural. Esperamos participar en nuevas licitaciones de nuevos gasoductos, bien sea independientemente o con casa matriz, EEB. TGI constantemente busca oportunidades a través de fusiones y adquisiciones en la región.



Continuando con la diapositiva 8, podemos analizar los hitos principales de este trimestre. Como ustedes saben, desde la segunda mitad del 2011, TGI desarrolló una estrategia para aumentar su calificación de riesgo con el fin de, primero que todo, reducir los gastos financieros, segundo brindar un mejor acceso a los mercados de capitales de deuda y tercero ampliar la base de inversionistas potenciales. De acuerdo con lo anterior, las tres principales calificadoras de riesgo le han otorgado a TGI grado de inversión con perspectiva estable, tal como lo pueden apreciar en esta diapositiva 8. Continuando con los hechos más significativos, se están completando los procesos de adquisición de TGI con su casa matriz EEB, y lo más importante en este momento es que de acuerdo con la estructura que EEB definió para dicha adquisición, actualmente trabajamos en la fusión entre IELAH con TGI y esperamos completarla al finalizar este año o a comienzos del año entrante. La compañía recibirá deuda adicional de IELAH, que actualmente el saldo de deuda asciende a US\$569 millones después de un repago parcial de US\$76 millones, que se pagó en marzo de 2015.

Continuando con la siguiente diapositiva, tenemos un resumen de lo que TGI ha trabajado con el fin de mejorar sus estándares de operación que como Uds. Saben son parte de un proceso de transición obligatorio que inició el 1 de enero de 2014 y la fecha máxima para la transición de los estados financieros comparativos bajo NIIF es el 31 de diciembre de 2015. La compañía lleva trabajando en este proceso los últimos dos años, hemos analizado los impactos de estas nuevas reglamentaciones para nuestro proceso contable, hemos contratado especialistas en la materia, como la firma consultora y nuestros auditores Deloitte y hemos reducido significativamente el impacto de estas nuevas reglamentaciones con ellos y nos sentimos satisfechos con los resultados. Ante todo quisiera referirme al tema de moneda funcional para los registros contables que pertenece al IAS 21, y esta es una oportunidad que tenemos en Colombia, revisar si la moneda funcional para la contabilidad puede ser la misma que para el país o si podemos elegir una diferente del peso colombiano. De acuerdo con los análisis realizados, encontramos que la moneda funcional para TGI puede ser el US\$ y esto es una gran oportunidad porque gran parte de nuestros ingresos de las tarifas están denominados en US\$, nuestro CAPEX está en dólares y nuestra deuda es primordialmente en dólares de EEUU. Esto resulta ser una posibilidad, también una oportunidad porque esa parte denominada en dólares le quitará al P&G el rubro de fluctuaciones por la diferencia en cambio y esto resulta muy bueno para TGI y para el Grupo. Segundo, me gustaría referirme a la Propiedad, Planta y Equipo, PPE, analizamos el valor del avalúo técnico como costo atribuible, incluimos el contrato BOMT Mariquita – Cali y algunos inventarios tales como repuestos que también pasan a ser parte de PPE. El tercer impacto, es el del impuesto a la renta, impuesto diferido a la renta, tenemos actualmente los activos expresados en dólares de EEUU, tendremos diferencias entre los registros contables y la contabilidad sujeta a impuestos y eso se reflejará en el balance, en el primero, en el balance de apertura y luego se reflejará en el P&G en la parte



operacional. Estos tres son los principales impactos en nuestros registros contables, también en activos tangibles, como ustedes saben tenemos unos derechos de vía que hemos pagado para construir los gasoductos y las estaciones de compresión, y trabajamos actualmente en ver como podemos dividirlo en los diferentes tramos del gasoducto y en los siguientes meses continuaremos analizando este tema, por ello tendremos quizás cambios adicionales, más por el lado del balance general que por el P&G. La parte operacional del P&G casi no tiene cambios, si se compara con los estándares anteriores, y ello es importante, entonces el EBITDA, los ingresos, la utilidad operacional y el EBITDA son más o menos similares a lo que existía con el estándar anterior. Esto es importante para nosotros y presentaremos los estados financieros de acuerdo con estos estándares en las siguientes diapositivas.

En las siguientes diapositivas, mostraremos la perspectiva de algunas de estas nuevas reglas, como ustedes saben la última revisión de tarifas se aprobó en 2010 y entró en vigor en 2012. El proceso para la metodología de revisión de tarifas se realiza cada cinco años, pero la realidad es que su aplicación siempre se retrasa. El periodo anterior tarifario permaneció vigente desde diciembre de 2003 a diciembre de 2012, por un total de 9 años, según el regulador, se espera que el nuevo esquema tarifario se apruebe entre el 2015 y el 2016, y el resultante entraría en vigor entre el 2017 y el 2018. El punto de partida del periodo tarifario comienza con la aprobación por parte de la CREG de una nueva metodología para las tarifas. El regulador presentó una nueva metodología para calcular el WAC, que actualmente está bajo el análisis de la empresa, y la decisión final se tomará en el segundo semestre de este año. Con base en lo que hemos analizado y tomando en cuenta los parámetros de los datos disponibles para dicho cálculo, el nuevo WAC reglamentario se estima en 11.16% por capacidad y 14.30% por volumen, que en un promedio ponderado es más o menos 12.30% que representa más o menos 300 puntos básicos por debajo del WAC actual y este es el impacto máximo estimado. Esperamos que el impacto sea menor que esto, pero el anterior sería el impacto máximo esperado.

Continuando con la siguiente diapositiva, el desempeño financiero operacional, pueden observar un desempeño operacional sólido, quisiera aclarar en este momento que nuestra capacidad es ahora de 735MMPCD, un poco más alta que en periodos anteriores, la capacidad de contratación en firme ascendió a 94% y si se compara con la gráfica siguiente, el factor de carga es de 62%, que significa que nuestros clientes intentan contratar una mayor capacidad de la que realmente necesitan, por ello tenemos más o menos una diferencia de 32% entre ambas, por ello tenemos capacidad adicional para mover más gas natural. Con respecto a la confiabilidad del gasoductos y de las estaciones de compresión, como pueden observar están al 100% y al 99% respectivamente y por encima del mínimo requerido por los reguladores. Con respecto al volumen transportado en 2014, tuvimos capacidad máxima de 494MMPCD, que ha aumentado este año debido a



las expectativas sobre el fenómeno de El Niño, que es un fenómeno climático que aparece en la región pacífica latinoamericana, y este año estuvo más bajo que los años anteriores.

En la siguiente diapositiva, número 13, pueden observar las principales características de la generación de caja de nuestros ingresos. Los ingresos de TGI son predecibles ya que aproximadamente el 99.6% de nuestros ingresos provienen de tarifas reguladas y eso es sumamente importante, y como lo mencioné anteriormente, dichas tarifas se revisan casi cada 5 años por parte del regulador. El 100% de los contratos de TGI son contratos en firme y el promedio de la vida útil de los mismos se encuentra en 8.2 años. El 89% de los ingresos se basan en tarifas fijas, y no dependen del volumen transportado y la sensibilidad al es muy baja, el 63% de los ingresos que se reciben actualmente provienen de tarifas expresadas en dólares de Estados Unidos, y de ingresos regulados en dólares de EEUU, que es sumamente importante en cuanto a la generación de caja y en cuanto a nuestros ingresos. Por clientes, actualmente el cliente más importante es Gas Natural, la compañía distribuidora de gas en Bogotá y en los departamentos aledaños. Tenemos también a Gases de Occidente, otra distribuidora de gas en el occidente colombiano y Ecopetrol que utiliza gas natural en los procesos de la refinería, en Barranca y luego EPM e Isagen. Estas dos últimas son generadoras, EPM también es una distribuidora de gas natural en Antioquia, y esto es importante para nuestros ingresos.

Continuando con la siguiente diapositiva, no. 14, pueden observar los ingresos del periodo. La parte en verde corresponde a los estándares NIIF y la otra parte en azul corresponde a los GAAP colombianos. No tenemos los resultados del periodo anterior expresado en NIIF, pero como mencioné anteriormente, en términos de las cuentas operacionales no existen impactos significativos, nuestros ingresos al Pinal del primer trimestre del año ascendieron a US\$ 466 millones, en los últimos doce meses las utilidades brutas ascendieron a US\$328 millones, que corresponden a un margen de 70.5%, el Ebitda tiene un buen desempeño, en un margen de 80% y algunos de Operaciones que también aumentaron a US\$316 millones.

Siguiendo con la siguiente diapositiva, se pueden observar algunas cifras del balance general, la primera en efectivo y equivalentes de efectivo, pueden ver que por ejemplo entre 2013 y 2014, el efectivo disminuyó en más de US\$230 millones, y esto se debe al pago de dividendos que se realizó en el 2014, pero actualmente, a marzo, contamos con US\$275 millones en caja, activos total asciende a US\$2,850 millones, el 80% de los activos totales se representan en PPE, eso significa US\$2,200 millones, y con respecto a pasivos y a patrimonio no tenemos un gran impacto en estos rubros con el cambio a NIIF.



Continuando con la siguiente diapositiva, tenemos el desempeño financiero, primero el EBITDA en una relación de 3.3, la relación deuda neta a Ebitda es de 2.3, de cubrimiento de intereses es 6.6 que es un buen desempeño y en línea con lo que se definió para los bonos y dentro de los límites exigidos por las agencias calificadoras de riesgo para grado de inversión. En cuanto a los proyectos de expansión, pueden observar un resumen de nuestros principales proyectos de expansión actualmente. El primero es Cusiana Fase III que aumentará la capacidad en 20 MMPCD, mediante la adición de tres estaciones de compresión, las estaciones de compresión están actualmente bajo construcción y llegarán a Colombia en el siguiente semestre del año, la inversión en este proyecto asciende a US\$31 millones y el avance es 15%. El siguiente proyecto es Cupiagua-Apiay-Villavicencio-Ocoa, un contrato BOMT que aumentará la capacidad en 31 MMPCD, con dos nuevas estaciones de compresión, Cupiagua Apiay con esta capacidad y con 23MMPCD, una inversión total de US\$48 millones, y se espera terminar durante el primer trimestre de 2017. El otro proyecto que está en ejecución es el del Eje Cafetero, que consta de otros tramos y está diseñado para brindar capacidad adicional a dos regiones del país en el Eje Cafetero de Colombia, el costo total del proyecto es de US\$28 millones, actualmente se encuentra en el diseño de ingeniería y esperamos terminarlo en el 2017. El otro proyecto, bidireccionalidad Ballena Barranca es parte de un proyecto que presentamos ante nuestros clientes el pasado mes, y esperamos contar con capacidad adicional, queremos conocer los requerimientos en cuanto a la capacidad y revisar el cierre financiero del proyecto antes de iniciar su construcción o de invertir el dinero.

Esto entonces concluye nuestra presentación y muchas gracias por su tiempo. Nos sentimos satisfechos con nuestros resultados y esperamos mantenernos en esta senda. Abriremos la sesión para preguntas

Sesión de preguntas

Operador: Señoras y señores si tienen una pregunta por favor oprimir la tecla del asterisco y luego el número 1 en su teléfono, si su pregunta ha sido resuelta y desea retirarse de la fila, oprima la tecla numeral. La primera pregunta viene de Diego Buitrago de Bancolombia. Su línea está abierta Diego

Diego Buitrago – Bancolombia:

Una vez más, si tienen una pregunta opriman la tecla asterisco y luego el número 1. La siguiente pregunta es de Michel Moss de su línea está abierta.

Michel Moss: Cómo están, quisiera hacer unas preguntas acerca de los planes de expansión por fuera de Colombia. Ustedes ya comentaron sobre la búsqueda de opciones en América Latina, ¿me podrían dar más información sobre en que otros



países están buscando opciones, y en que punto se encuentran esos planes actualmente?

Antonio Angarita: Bueno, fuera de Colombia estamos evaluando proyectos por ejemplo en México, estamos atentos a nuevos proyectos de la EMP y quizás de PEMEX en un futuro cercano abrirá nuevos proyectos. Revisaremos nuestra capacidad, analizaremos si vamos con EEB, nuestra casa matriz o quizás busquemos otros socios, creemos que México es un mercado de suma importancia para nuestro negocio.

Michel Moss: ¿En qué momento esperan anunciar esto?

Antonio Angarita: no creemos que sea en el corto plazo, aún no hemos definido nuevos proyectos, buscamos cosas adicionales en el Grupo, revisando la capacidad de grandes proyectos, por ello no estoy seguro, pero quizás al final del próximo año podemos anunciar algo pero no es seguro aún. Lo que si es cierto, es que actualmente buscamos nuevos proyectos en Colombia, estamos muy activos en Colombia con los proyectos que ya mencioné, y estamos en ello y esperando conocer los requisitos de capacidad de nuestros clientes con el fin de evaluar la rentabilidad y los cierres financieros. Actualmente trabajamos más en proyectos internos, pero también estamos atentos a nuevas oportunidades en México, y quizás en Perú, dónde pueden abrirse nuevas oportunidades aunque no en este año, pero analizaremos nuevas oportunidades con Proinversión, u otras oportunidades o movimientos en las compañías peruanas,

Michel Moss: Y pareciera que con el tiempo el mix de sus inversiones ha aumentado más en Gas Natural y distribución, parecen beneficiosas porque hay más tarifas fijas, pero prevén ustedes cambios en términos de capital de trabajo o en otros cosas y pareciera que ustedes aumentar su mix de ingresos contratados.

Angarita: No, en realidad no prevemos cambio en el capital de trabajo, nuestro flujo de caja es estable, un bien sólido, nuestra base de clientes pagan sus facturas a tiempo, nuestro negocio se enfoca principalmente en el transporte de gas natural, y de distribución con Contugas en Perú, compañía en la cual TGI tiene el 36% de su participación en acciones, pero aquí en Colombia, el 100% de nuestros ingresos son del transporte de gas natural y ese es un negocio regulado con ingresos altamente estables y predecibles, y por ello no esperamos tener cambios en capital de trabajo.

Operador: La siguiente pregunta es de Diego Buitrago de Bancolombia.

Diego Buitrago: Lamento haber perdido la llamada anterior, tuve problemas de comunicación. La pregunta tiene que ver con lo que mencionó acerca de algunos trabajos regulatorios, nos puede contar el impacto de esta revisión en los ingresos, margen de Ebitda para TGI, gracias.



Antonio Angarita: Estamos trabajando en ello. Recientemente terminamos el trabajo de WAC, estamos trabajando en actualizar las proyecciones financieras de la compañía ya que tenemos nuevos proyectos iniciando operación, por ello el mix, esperamos mantener el nivel de ingresos y el margen de ebitda, obviamente todo dependerá de la decisión final del regulador, pero las cifras que mostré son el máximo impacto esperado, pero depende de dónde se extraiga la información del mercado. Podría incluso aumentar el nuevo WAC, podría ser superior, esto dependerá de la fecha, en los términos que defina el ente regulador para calcularlo, aun no tenemos el impacto de esto.

Diego Buitrago. La otra pregunta tiene que ver con proyectos futuros que ustedes le proponen a los clientes sobre Cusiana Vasconia, bi-directionalidad Ballena Barranca, Mariquita Gualanday, ¿cuál es el cronograma esperado para la definición final de estos proyectos?

Antonio Angarita: Durante el Congreso de Naturgas en Medellín el mes pasado, presentamos a nuestros clientes, al inicio del evento, con estos proyectos y esperamos cerrarlos muy probablemente hacia el cuarto trimestre del año, revisaremos la rentabilidad, y lo anunciaremos al mercado y a los entes reguladores en el evento de que estos proyectos se ejecuten y las condiciones de los mismos.

Diego Buitrago: Ok gracias Antonio.

Operador: Ya no tenemos más preguntas en la cola, me gustaría entonces darle la palabra al Sr. Adolfo Heeren, Gerente General de Calidda, quien presentará los resultados de Calidda y los eventos más relevantes.

Adolfo Heeren: En nombre de la compañía, quisiera darles la bienvenida el día de hoy a nuestra teleconferencia de resultados del 1 trimestre de 2015. Me llamo Adolfo Heeren y soy el CEO de Calidda.

Durante el último trimestre continuamos en la senda de crecimiento. El sólido desempeño de nuestra compañía lo ratificaron las agencias calificadoras de riesgo, Standard & Poors, Moodys y Fitch, que reafirmaron la calificación BBB- para deuda corporativa con perspectiva estable.

La calificación de riesgo de Cálidda refleja nuestro perfil de riesgo, apoyado en resultados predecibles y generación de caja estable, el hecho de ser parte de una industria de estrategia prioritaria en Perú, y teniendo un esquema de tarifas regulado que garantiza nuestro retorno sobre la inversión, nuestra fuerte posición de mercado debido a nuestro derecho exclusivo de distribuir gas natural en el departamento de Lima, el mercado más grande de Perú con un potencial de crecimiento significativo.



Continuando con las cifras, como se afirmó, el año pasado Cálidda pudo cumplir con los objetivos de la gerencia para limitar la relación de deuda total a EBITDA de 3.5 (en el 2013 fue 4.4) y ahora en el 2015 está por debajo de 3.3.

Este resultado se explica principalmente debido al incremento significativo de EBITDA el año pasado, que fue de casi el 30%. Este año el EBITDA continúa con esta tendencia.

Además del crecimiento de EBITDA, el CAPEX del año pasado sufrió una pequeña reducción si se compara con los años anteriores, porque logramos optimizar algunas inversiones importantes.

Como resultado de lo anterior, Ebitda adicional y las inversiones eficientes resultan en más caja disponible para la compañía.

Dado lo anterior, el pasado mes de abril, la compañía distribuyó dividendos por US\$31 millones a sus accionistas. Es política de Cálidda que mientras ésta mantenga una posición financiera sólida, una relación baja en apalancamiento y tenga financiado su capex, el exceso de efectivo se puede distribuir a sus accionistas.

Ahora me gustaría terminar con la mención de algunos de nuestro planes en el corto plazo.

Este año esperamos expandir las redes fuera del área metropolitana de Lima, también para desarrollar operaciones en 4 nuevos distritos para atender a los clientes residenciales, y finalmente buscar nuevos núcleos de industrias, con el fin de acompañarles en su desarrollos con gas natural.

Muchas gracias por escuchar.

Operador: no parece haber preguntas en la fila, a todos muchas gracias por su asistencia y ya se pueden desconectar.