



Conferencia de Resultados de TGI y Cálidda: Resultados y Desarrollos Claves 3T2015

Instrucciones del operador

Buenos días señoras y señores. Bienvenidos a la Teleconferencia de Utilidades de TGI y Cálidda sobre Resultados y Desarrollos Claves 3T2015. Les recuerdo que esta conferencia telefónica será grabada. Bajo la pestaña de descargas encontrarán la presentación del día de hoy. La presentación de hoy estará dividida en dos partes: primer, tendremos al Sr. Antonio Angarita, vicepresidente financiero de TGI dándonos los resultados de TGI y posteriormente estará con nosotros el Sr. Isaac Singer, vicepresidente financiero de Cálidda CFO presentando los resultados de esa empresa.

Ahora le paso el micrófono al Señor Antonio Angarita, CFO de TGI. Adelante Sr. Angarita.

Antonio Angarita, CFO de TGI

Gracias, quisiera darles una calurosa bienvenida a nuestra teleconferencia de resultados del 3T2015 de TGI. Como pueden ver en la diapositiva tres, esta presentación está dividida en cuatro partes. Primero, presentaremos detalladamente a la compañía, posteriormente un resumen de los principales hitos de este trimestre, tercero, revisaremos los indicadores operacionales y los resultados financieros. Luego haremos un resumen de los principales proyectos de expansión actualmente en ejecución y para finalizar, con gusto abriremos la sesión de preguntas.

Comenzaré por darles una breve perspectiva de nuestros planes futuros, porque usted ya conocen la ejecución de los proyectos en curso y conocen la estrategia actual. Posteriormente entraremos en más detalle sobre los desarrollos claves recientes. Actualmente estamos evaluando la posibilidad de continuar con la



expansión de nuestra infraestructura en Colombia; con tres proyectos que se presentaron al mercado en el segundo trimestre de este año. Con el fin de incrementar nuestra capacidad de transporte, requerimos de inversiones significativas en los próximos tres a cuatro años. Estos tres proyectos son: primero una extensión del gasoducto Cusiana – Vasconia que llamaremos Cusiana fase 4, segundo, bidireccionalidad Ballena – Barrancabermeja, y tercero la expansión del gasoducto Mariquita – Gualanday. Este año presentamos los principales atributos de estos proyectos a nuestro principales clientes, y ya hemos recibido algunos requisitos de capacidad. El proyecto Cusiana fase 4 recibió requisitos de capacidad significativos de los principales clientes en Colombia, y actualmente estamos trabajando en ello y firmando los contratos con nuestro clientes para continuar con el diseño de ingeniería y revisar la rentabilidad antes de ejecutar el proyecto. Adicionalmente, hemos trabajado en proporcionar una mejor confiabilidad en el sistema para cumplir con mayores estándares de calidad en nuestro servicio. Por ejemplo, ejecutaremos Cusiana fase 3.5, que consiste en un nuevo proyecto que discutiremos más adelante en esta presentación, proyecto que brindará una capacidad adicional de transporte de 17MMCFD a la La Belleza y prosigue hacia el oeste a Cali, con una inversión muy pequeña.

Tenemos gran interés y hemos analizado oportunidades de inversión en otros países Latam, como México y Perú. México representa para TGI una importante oportunidad en el negocio de transporte y distribución de gas natural, especialmente debido a las reformas recientes- Esperamos participar en estos procesos de gasoductos con EEB, solos, o con otros socios; además, TGI continuamente busca nuevas oportunidades para fusiones o adquisiciones en la región.

Ahora, pasando a la diapositiva 6, me gustaría enfatizar sobre algunos hitos importantes de nuestra compañía. Primero les comento que la participación



actual de TGI en el mercado de transporte de gas en Colombia es del 55%, que es muy importante y nuestras redes son importantes y claves para Colombia, y esto es también muy bueno para nosotros ya que genera un impacto sustancial en nuestros ingresos y resultados. Recuerden que TGI atiende más o menos al 70% de la población colombiana, y nuestra redes conectan los principales yacimientos en La Guajira, el Caribe y el este del país con las principales ciudades de Colombia, como Bogotá, Cali y Medellín y las ciudades en el eje cafetero de Colombia.

Con relación a datos de nuestra compañía, me gustaría señalar que actualmente en 2015, trabajamos arduamente en NIIF y ya lo implementamos en nuestra compañía. También trabajamos arduamente en nuestra fusión entre TGI y IELAH, que es uno de los accionistas de la empresa y esta hace parte de la participación del 31.9% que EEB realizare este año.

Siguiendo con la diapositiva 8, tenemos los principales eventos de este trimestre. Primero, me gustaría resaltar el hecho de que TGI continúa con grade de inversión para su deuda y como emisor. El 28 de octubre, la calificadora de riesgos Fitch reafirmó la calificación de la deuda corporativa y de emisor de TGI en BBB con perspectiva estable, que es sumamente importante para nosotros. Además, el 3 de septiembre, Standards and Poor's afirmó la calificación de TGI de su deuda corporativa y como emisor en BBB- con perspectiva negativa, en línea con la calificación a nuestra casa matriz EEB. De acuerdo con las explicaciones de Standards and Poor's a los medios, este cambio en la perspectiva de TGI está más relacionado con la EEB, y tiene que ver con la metodología que aplica S&P, es estado del Grupo para TGI y EEB [ininteligible], que en términos prácticos significa que cualquier cambio en la calificación de crédito del emisor afecta a la otra de la misma manera; y por ello la perspectiva de TGI cambió en esta nueva calificación con esa nueva perspectiva.



Siguiente, estamos finalizando los pasos para la adquisición de la participación de TGI en EEB. Ya completamos toda la documentación de la fusión de TGI y IELAH, y ya enviamos la información a la Superintendencia de Sociedades en Colombia, ya enviamos la información a España y como resultado de dicha fusión, TGI recibirá la deuda de un préstamo de IELAH y aparecerá en los estados financieros de nuestra compañía. Actualmente el saldo de la deuda es de US\$694 millones, ya que TGI ahora hace un préstamo a IELAH con el fin de pagar US\$175 millones en septiembre. Por ello tenemos actualmente un menor saldo y esperamos repagar un monto adicional en marzo de 2016 para reducir el saldo negó en el momento de la fusión a US\$219 millones, y ese fue el monto final que recibe TGI en sus estados financieros.

Con respecto al proceso de transición a NIIF; es importante recordarles que para el proceso de fusión ya preparamos estados financieros interinos que fueron auditados por Deloitte y dicha documentación hace parte del proceso de fusión, aun no hemos recibido comentarios de los auditores y continuaremos trabajando en el proceso con el fin de cerrar el año con los estándares que requiere TGI. Ya estamos trabajando en nuestro [ininteligible] bajo NIIF y necesitamos de un esfuerzo adicional para cerrar algunas actividades pendientes con NIIF.

Continuando con la diapositiva 9, tenemos dos noticias operacionales. Como mencioné en la anterior conferencia, el 5 de julio tuvimos una fuga en el gasoducto Cusiana-Apiay, consistía de una fuga de gas natural que afectó ese tramo del gasoducto, muy cerca al río Upia. Como resultado de dicha fuga, se suspendieron los contratos con los clientes en esa zona durante nueve días, y afectó 34 puntos y 8 clientes durante la reparación del mismo. Para el 13 de julio el gasoducto estaba reparado y el servicio se había restablecido. El siguiente evento, que también es importante y ya lo había mencionado consta de un nuevo proyecto que identificados con nuestro ingenieros y es una nueva expansión en Cusiana, y la llamamos fase 3.5. Es una pequeña inversión de



solamente US\$7.1 millones, y el objetivo del proyecto es aumentar la capacidad de transporte en 17MMCFD, adaptando las estaciones de compresión en la ruta Cusiana a Vasconia, en la estación de compresión de Puente Guillermo, que le dará capacidad adicional para llegar a un total de 412MMCFD, este proyecto está actualmente en ejecución y fue aprobado por la Junta Directiva este mes. Debido a las características del proyecto, no requiere licenciamiento ambiental adicional y esperamos que esté terminado durante el primer semestre de 2017.

Otros datos importantes del trimestre es el volumen transportado que este periodo llegó al nivel más alto en la historia de la compañía. Actualmente, el volumen transportado llegó a 555MMCFD, y esto es muy importante para nosotros y representa un aumento del 14% con respecto al mismo trimestre del año anterior.

Siguiendo con la diapositiva 10, tenemos un nuevo cronograma presentado por el regulador relacionado con la metodología de la tarifa y revisión WACC, es importante recalcar que el periodo actual de la tarifa va desde 2013 a 2017, cinco años, pero como ha venido sucediendo en el pasado, éste será un poco más largo y dependerá de las definiciones de las nuevas regulaciones emitidas por el regulador en Colombia. Pueden ver esta diapositiva con la nueva fecha que divulgó el regulador, todas las fechas se han movido hacia el futuro y eso le dará tiempo adicional no sólo a TGI pero también al mercado para participar, proponer cosas adicional, pero continuamos con nuestros planes según el cual nuestro nuevo esquema de tarifas será efectivo a partir del 2018, y quizás requerirá de algunos meses adicionales, segundo semestre de 2018, pero eso dependerá de la ejecución de actividades que lleve a cabo el regulador.

Continuando con la diapositiva 12, tenemos es resumen del desempeño operacional de la compañía. La capacidad total de la red es de 734MMCFD, y ahora para el final de este trimestre la capacidad en firme aumento 672MMCFD ,



que es un aumento significativo y cercano a nuestra capacidad total. El volumen transportado como mencioné antes es de 555MMCFD, y el factor de carga, como resultado de lo anterior está 67%.

Siguiendo con la diapositiva 13, tenemos el resumen de los principales ingresos. Como ustedes saben nuestros ingresos son altamente predecibles, estamos en un negocio regulado cuyo flujo de caja es altamente predecible, aproximadamente el 99% de nuestros ingresos vienen de tarifas reguladas, el 100% de la capacidad contratada de TGI es Con una vida promedio de 9.8 años. El 89% de los ingresos regulados vienen de tarifas fijas, y esto es de suma importancia porque no dependemos del volumen transportado para nuestros ingresos. De esto se desprende lo producido, que nuestro flujo de EBITDA tiene poca sensibilidad, no solo por las características de los contratos, pero también porque tenemos tarifas en US\$ que representan más o menos el 87% de los ingresos totales, y por ello la tasa de cambio tampoco nos afecta mucho nuestros resultados como consecuencia de lo anterior. El sector de distribución continúa siendo el principal objetivo de la compañía, es el mayor generador de ingresos para la empresa, ahora con el 33% de los ingresos que viene de este sector, seguido por el término representado por algunas plantas en Colombia, los generadores térmicos en Colombia representan ahora el 16% y la Refinería de Ecopetrol el 13% por ciento de nuestros ingresos.

Continuando con la diapositiva 14, tenemos los principales resultados financieros para este periodo. Al final de septiembre de este trimestre, logramos ingresos totales por los últimos doce meses que ascienden a US\$439 millones, ven un aumento cuando se compara con el cierre del 2014, y esto es el efecto de la depreciación de nuestra moneda. Durante este año, entre enero y el cierre de septiembre, nuestra moneda tuvo una depreciación de 30%, lo cual afecta la re-expresión de nuestros ingresos en COP desde US\$, y esa es la única razón por la cual parecen menores nuestros ingresos en US\$, no obstante, y en



contraste con lo anterior, como verán en el informe que pueden descargar de la página e, en pesos colombianos la situación es completamente diferente y tenemos un aumento importante, no solamente en ingresos pero también en EBIDTA, pero estos también son resultados operacionales. La situación de EBITDA, las razones por las cuales decreció es la misma que la de los ingresos, estamos actualmente en un nivel de US\$358 millones, con un margen de EBITDA de 81%, que es un excelente desempeño para nuestra empresa, y las utilidades de operaciones ascendieron a US\$327 millones, que también es altamente significativo para nuestros planes y nuestra expansión en el futuro.

Continuando con la diapositiva 15, tenemos algunas cuentas en los estados financieros. Total activos aumentó a US\$3 billones, la caja decreció en este trimestre debido a lo que mencioné anteriormente con el préstamo que otorgamos a IELAH, con el fin de repagar el préstamo sindicado de dicha empresa, y por ello solamente hubo una reducción en caja de US\$123 millones. PPE sigue en US\$2.3 billones, que es una proporción significativa de total activos y las pérdidas están en nivel de US\$1.1 billones y el capital en US\$1.2 billones.

Continuando con la diapositiva 16, tenemos los principales indicadores de nuestra deuda, primero la relación deuda neta a ebitda es 3.5 de deuda total, si tenemos en cuenta la deuda neta [no se entiende] la caja [.....] este indicador es 3.2. La deuda senior que se relaciona solamente con los bonos a 2022 tienen una relación con ebitda de 2.5 y la relación de cubrimiento de intereses sigue siendo alta, por encima de 6.1 que es una situación positiva, como saben esto nos dará más cabida para préstamos o deudas adicionales en la empresa. Y recuerden que el año entrante recibiremos en nuestros estados financieros el préstamo hecho a IELAH, que en ese momento ascenderá a US\$219 millones, y esperamos continuar con este relación de deuda neta a Ebitda, pero nuestro



propósito es continuar con grado de inversión y continuamente revisaremos esta métrica para mantenernos en ese nivel.

En cuanto a la diapositiva 18, encontramos el resumen de nuestros proyectos de expansión, El primero que tenemos es Cusiana fase 3 que es un proyecto que está en ejecución y que busca aumentar la capacidad de tres estaciones de compresión para aumentar la capacidad en 20MMCFD, el costos total de este proyecto es de US\$31 millones. La ejecución está en 37%, para finales de septiembre y esperamos culminar este proyecto este año. El siguiente es el estrecho de Armenia, este es otro proyecto en ejecución actualmente y busca dar capacidad adicional al eje cafetero de Colombia, a las ciudades en esa zona, y aumentará la capacidad del sistema en 2.2MMCFD. Consta de un loop de 37KM y con tubería de 8" paralela a la tubería existente, el costos total es de US\$18 millones, el proyecto está en ejecución al 20% para finales de septiembre y esperamos terminarlo en el 2T 2017. Cusiana – Apiay – Villavicencio - Ocoa es el otro proyecto en el que trabajamos actualmente, es una expansión de 2MMCFD en el segmento Cusiana – Apiay, y de 7.8MMCFD en el segmento Apiay – Ocoa, que consiste de dos nuevas estaciones de compresión en [.....] y Apiay, todas las capacidades de ese proyecto están contratadas , la inversión total es de aproximadamente US\$48 millones y este proyecto se llevará a cabo bajo la modalidad de contratos BOMT que cerraremos muy pronto, y todas las capacidades ya están contratadas con clientes en la zona. Esperamos completar este proyecto el 1T 2017.

Bueno esta es nuestra presentación para este periodo, nos sentimos complacidos con nuestros resultados y continuaremos por este camino durante el año. Estamos listos para la sesión de preguntas y respuestas.

Instrucciones del operador



Gracias, señoras y señores si tienen una pregunta o comentario en este momento por favor oprima la tecla asterisco y el número 1 en su teléfono de contacto, para salir de la cola, solo presione numeral. De nuevo, para iniciar la pregunta, oprima asterisco y luego el número uno. Un momento mientras esperamos.

Tenemos una pregunta en la línea de Matthew de señor su línea está abierta puede hablar.

Matthew

Hola, buenos días, muchas gracias por la llamada. Tengo un par de preguntas relacionadas con la fuga de gas que tuvieron el 5 de julio, ¿Cuál fue el impacto en la generación de Ebitda? Porque veo que tuvieron que suspender los contratos por nueve días. Simplemente quisiera saber el impacto si fue menor y cual sería en términos de ebitda. La segunda pregunta es ¿cuál es el máximo apalancamiento [...] una vez la deuda de IELAH se refleje en sus estados de resultados, muchas gracias.

Antonio Angarita, CFO de TGI

Gracias. Para la primera pregunta del impacto en Ebitda, ese dato no lo tengo en este momento, pero el impacto en ingresos fue de COP1,000 millones. Eso es más o menos US\$300,000. Ese fue el impacto en ingresos, el costo de la reparación y de todos los trabajos de ingeniería ascendieron a COP\$5,200 millones, ese fue el costo de reparar la fuga. Fue un impacto importante debido a que el gasoducto en esa zona está enterrado a profundidad por la cercanía del río y fue un evento extraordinario y de impacto en julio. Con respecto al apalancamiento, de acuerdo con nuestra proyecciones financieras, continuaremos muy cercanos a 4 en el indicador deuda neta a ebitda, y está dentro de los niveles de las agencias calificadoras de riesgo que exigen que nos mantengamos a ese nivel para tener el grado de inversión. Ese es nuestro propósito y es parte de nuestra estrategia para financiar nuevos proyectos a



futuro. Hemos establecido el nivel máximo en nuestra proyecciones y nos mantendremos muy cerca de ese nivel. Quizás en algún momento del año será un poco más alto, pero con la perspectiva de que llegue a 4 o menos en el futuro.

Matthew

Sólo para confirmar, usted dicho 4 deuda neta a ebitda, cierto, ¿es deuda total?

Antonio Angarita, CFO de TGI

Es deuda total a ebitda.

Matthew.....

Deuda Total, ok eso tiene sentido. Gracias. Y si puedo hacer otra pregunta. TGI adoptó el dólar como su moneda funcional, y la depreciación del peso colombiano está teniendo otros impactos en la reducción neta de ingresos en relación con ebitda. ¿dónde se ven el año entrante? Entrando al 2016, teniendo en cuenta que la depreciación no va en contravía del aumento de ebitda?.

Antonio Angarita, CFO TGI

Si, tenemos una posición muy sólida que tienen pocas empresas en Colombia, porque nuestros ingresos en su gran mayoría son generados por tarifas en dólares. Eso es sumamente importante y nuestro ebitda no está muy afectado por la depreciación, para nuestras proyecciones pensamos tener en cuenta la moneda local, pero eso dependerá de muchos factores no solamente en Colombia, pero son muchos factores, como pro ejemplo el precio del petróleo, Nuestra moneda no se afectaría, pero si se analiza por ejemplo la depreciación del peso de 30% a al cierre de septiembre, nuestro ebitda decreció más de US\$20 millones, y es mucho en este momento, ahora recibimos más pesos y por ello decidimos adoptar el US\$ como nuestra moneda funcional, para nuestra contabilidad y para NIIF, que le brinda a la empresa una oportunidad



importante y lo más importante es que para TGI nuestros próximos resultados no se verán afectados por la depreciación del peso colombiano frente al dólar. Ese es el resultado principal, obviamente recibimos un impacto en la cuenta operacional y también en la no operacional, no se, el impuesto diferido ahora ha cobrado importancia. Pero este efecto es menor que el efecto anterior cuando nuestra moneda funcional era el peso. La conclusión es que no queremos una afectación con cambios bruscos en nuestro Ebitda, aunque el peso se continúe devaluando durante el año.

Matthew.....

Gracias por la respuesta.

Antonio Angarita, CFO TGI

Será más bajo que en cualquier otra compañía en esta economía.

Instrucciones del operador

Señoras y señores para recordarles si tienen una pregunta opriman asterisco y luego el número uno. Ya no veo más preguntas. Le damos la palabra al Sr. Isaac Singer, CFO de Cálidda, presentando resultados y desarrollos claves.

Isaac Singer, CFO de Cálidda

Muchas gracias, buenos días a todos y bienvenidos a la teleconferencia de resultados del 3T2015 de Cálidda. Gracias por estar con nosotros. La presentación de esta mañana se dividirá en tres partes. Primero hablaremos de eventos recientes durante el trimestre, luego presentaremos un resumen del desempeño comercial, operacional y financiero de la compañía, y finalmente cerraremos con algunas conclusiones. Comencemos con los eventos recientes. Cálidda tiene un contrato de suministro de gas natural con el Consorcio Canicea y un contrato de transporte con TGP con el fin de contratar gas y transportarlo a nuestros clientes regulados. Cálidda acordó renovar el contrato con el consorcio



Canicea con la capacidad actual contratada que pasa de 178MMCFD a 222.5MMCFD desde enero de 2017. Los términos del contrato ya fueron aprobados y está en el proceso de firmas por parte del Consorcio. De otra parte, el pasado octubre, TGP llevó a cabo una oferta para otorgar mayor capacidad de transporte. Con esta capacidad, Cálidda aumentará nuestra capacidad actual de 204MMCFD a 228MMCFD desde enero 2017.

Esta capacidad de transporta adicional de gas, incluye contratos en firme y contingencias, y es importante mencionar que desde enero de 2018 la capacidad de contratos en firme de gas y de transporte se alinearán a 198MMCFD y la capacidad contingente alrededor de 30 a 50 MCFD. Con base en este nuevo contrato, podemos asegurar suficiente transporte de gas para nuestros clientes regulados en los próximos años.

Pasemos a la presentación y revisemos los principales indicadores de desempeño de comercial, operacional y financiero. En la siguiente diapositiva podemos revisar los desarrollos significativos y tenemos los resultados del año comparando el 3T 2015 con 3T 2014. Las métricas claves están en la tabla de la derecha. Quisiera iniciar mostrándoles el número de clientes. Cálidda ahora tiene 317,000 clientes. Comparado con 3T 2014 representa un aumento de 35% en términos de clientes conectados y un aumento de 27% en términos de clientes potenciales. En la gráfica de abajo, podemos ver los resultados financieros. Como observan los ingresos totales para el 3T comparados con el año pasado aumentaron en un 4%. Los ingresos ajustados sin NIIF 12 y FAC....2 [no se entiende] aumentaron en un 5%. En este trimestre, el ebitda y el margen de ebitda ajustado creció principalmente como resultado de mayores volúmenes de distribución y aumentos en l a nueva tarifa de distribución establecida para este periodo 2014-2018 e ingresos adicionales de servicios de reubicación, y nuevos contratos con nuestros principales contratistas a precios más bajos.



Cálidda
GAS NATURAL DEL PERÚ



En la siguiente diapositiva, me gustaría analizar el desempeño comercial. Como pueden observar en este mapa, el segmento residencial cuenta con operación en 17 distritos. Mientras que en el sector industrial la compañía tiene operaciones en más de 34 distritos dentro de Lima y Callao.

Siguiente página. Durante 2015, se conectaron 13 nuevas plantas industriales, 10 nuevas estaciones de servicio de GNV que se unieron al sistema de distribución y más 212,000 vehículos convertidos que se atienden en la ciudad de Lima.

Pasamos por favor a la siguiente página para ver el volumen vendido. El volumen vendido aumentó 4% cuando se compara con el mismo periodo del año anterior, y principalmente por el segmento de generación de electricidad. Es importante mencionar que los contratos take-or-pay ascienden a 543MMCFD, de los cuales 513MMCFD son del segmento de generación de electricidad y el resto del segmento industrial. Los contratos take-or-pay representan el 78% del volumen facturado, que minimiza el impacto en la volatilidad del volumen, especialmente considerando la estacionalidad de la demanda por los clientes del sector de generación de electricidad.

En la siguiente diapositiva hay un desglose por sector clientes como lo muestra la siguiente tabla. Como mencioné anteriormente, el aumento de volumen más importante viene de la generación de electricidad. 23MMCFD, en su mayoría se explican por volúmenes en firme de distribución a Kalipa en el sur y Termochilca. Los sectores industriales muestran una leve desaceleración comparada con el mismo periodo del año anterior, esto se debe a un menor consumo de Cementos Lima debido a su plan de mantenimiento. En términos de los segmentos residencial, comercial y de GNV, éstos aumentan gracias a una exitosa adición de nuevos clientes.



Cálidda
GAS NATURAL DEL PERÚ



En cuanto al desempeño operacional, la primera tabla ilustra la evolución del sistema de distribución. Durante el 2015, se construyeron 23 KM de tubería de acero inoxidable para líneas de alta presión y 879 km de líneas secundarias de tubería de polietileno.

En la segunda tabla se puede observar la tasa de penetración. Esta tasa ha alcanzado 56% y mide el número de clientes comprometidos contra el número de clientes potenciales en la medida que se ubican en frente de la red de distribución de Cálidda. Existen más de 563,000 clientes potenciales, entre residenciales y de otro tipo, y de los cuales, actualmente hay 317,000 conectado. Esperamos finalizar el año con una tasa de penetración de 57%.

Continuando con la capacidad, el sistema de Cálidda cuenta con una capacidad actual cercana a 420 mmcf/d del *city gate* Lurín a Lima. Como pueden ver en el cuadro, los clientes independiente y regulados utilizan casi 296MMCFD, que equivale al 70% de nuestra capacidad. Nuestros clientes regulados consumen 152MMCFD equivalente al 75% de la capacidad actual de transporte de gas desde TGP y 85% de nuestra capacidad de suministro de gas actual desde PlusPetrol.

En términos de transporte y suministro de gas natural, Cálidda tiene suficientes contratos para atender el mercado de sus clientes regulados. Y ahora contratos futuros, tiene suficiente capacidad de crecimiento futuro.

Siguiente página por favor. Ahora me gustaría analizar el desempeño financiero. A partir de septiembre de 2015, el 65% de nuestros ingresos ajustados se relacionan con volumen y el 36% vienen de servicios de instalación y otros ingresos. Durante este año, el rubro de otros ingresos ha crecido de manera significativa comparada con los periodos anteriores debido a servicios de



ingresos extraordinarios como la reubicación de ductos por 8.5 millones en el 3T2015, y 2.3 millones en 3T 2014.

Siguiente página por favor. En el tercer trimestre los ingresos totales ascendieron a US\$395 millones, incluyendo NIIF and [no se entiende]14, y un aumento de 4% comparado con 3T de 2014. A su vez, los ingresos totales ajustados aumentaron un 5% de US\$140 millones a US\$147 millones, debido principalmente a aumentos en los ingresos de distribución y otros ingresos de la reubicación de redes.

La segunda tabal, EBITDA UDM alcanzó US\$100 millones y el margen de ebitda ajustado 52%. Este aumento se explica principalmente por un aumento en el volumen en firme facturado a plantas de generación eléctrica y al aumento en la tarifa de distribución establecida para el periodo 2014-2018, más otros ingresos de reubicación de redes y nuevos contratos con nuestros contratistas a precios más bajos.

Los fondos por operaciones mantuvieron los mismos niveles. La relación Deuda & deuda neta/ EBITDA están por debajo del objetivo que es 3.5 .

En las siguientes dos diapositivas podemos encontrar métricas financieras claves relacionadas con el apalancamiento de la compañía. Cono deuda total, capitalización, cubrimiento de intereses y fondos de operaciones en relación con deuda neta, todos ellos con métricas muy similares al trimestre anterior.

En la siguiente diapositiva, algunas métricas claves como niveles de activos, patrimonio, ingreso net y Capex ejecutado. Ahora para terminar la presentación no me gustaría retirarme sin mencionar que continuamos con el objetivos de conectar un millón de clientes para el 2020, constantemente aumentamos en número de ventas domésticas, aumentando la capacidad de nuestros



contratistas y el próximo mes esperamos ingresar a un nuevo distrito. Por último, pero no por ello menos importante, estamos llegando al final de año y hemos conectado exitosamente más de 317,000 clientes y hemos expandido nuestra red en más de 879 kilómetros adicionales. El ebitda alcanzó US\$100 millones, y los resultados de la compañía y nuestro compromiso con masificar el uso de gas natural en la ciudad de Lima. Gracias a los escuchas, fue un placer estar con ustedes el día de hoy. Estamos listos para responder sus preguntas.

Instrucciones del Operador

Señoras y señores para recordarles si tienen una pregunta opriman asterisco y luego el número uno. Para salirse de la fila, oprima numeral. Un momento por favor tenemos una pregunta Matthew de.....

Matthew

Gracias, tengo dos preguntas. ¿Dónde ve el ebitda a finalizar el año, y donde se encuentran versus el plan de conexiones, en el plan de cinco años? Gracias

Sr. Singer

En términos de ebitda a partir de Octubre 2015, alcanzamos cerca de US\$90 millones y esperamos cerrar el año con más de US\$100 millones para el 2015. En términos de clientes conectados, trabajamos en un plan más agresivo para este último trimestre del año, esperamos cerrar con alrededor de 90,000 nuevos clientes para este año y hablo de clientes residenciales.

Matthew

Gracias, perfecto, una pregunta adicional. Y el nuevo objetivo de llegar a un millón de clientes para finales del 2020, tiene otros objetivos por que la concesión se termina en 2033.

Sr. Singer



Si la concesión termina en 2033, pero podemos renovarla has el 2060. Esperamos que el gobierno renueve la concesión por periodos de 10 años, Nuestro objetivo principal para la compañía es analizar nuestra estrategia y entran en nuevos negocios. Pero en términos de masificar el gas estamos en línea con el gobierno para cubrir la mayor parte de zona de bajos ingresos y tenemos la ventaja de utilizar gas a un menor precio que el costo de otras fuentes de energía.

Matthew

¿Y cuando clientes, más o menos? Me pregunto como se vería en el 2033, en términos de clientes residenciales.

Sr. Singer

En el 2033, estimamos que en Lima y Callao habrá más de 2.2 millones de residencias. El mercado potencial es de alrededor de 1.7 millones de clientes, por ello para los próximos cinco años nuestro objetivo principal es llegar a un millón. Pero tenemos cabida para crecer, para el periodo de 2020 el objetivo es un millón y para el 2033 esperamos continuar con el mismo ritmo de crecimiento de años anteriores, por que la conclusión es que para nosotros esto es un proceso largo y tenemos suficiente mercado potencial para crecer.

Matthew

Gracias, y si puedo abusar de ustedes tengo una pregunta más. ¿Cuál es su meta de Capex en el largo plazo, porque el primer año se habló de US\$100millones por año y me pregunto que si en los próximos años debido a las economías de escala que pueden desarrollar para desarrollar su red, podría bajar. Que tienen en mente?

Sr. Singer



Con base en lo acordado con el gobierno para el periodo 2014-2018 nos hemos comprometido con invertir entre US\$80 millones a US\$100 millones por año. Este capex se incluyó en la fórmula para calcular la tarifa, por ello para los próximos años seguirá igual.

Matthew

¿Y luego esperan una reducción significativa? ¿Podría bajar a US\$50 millones? Cómo funciona.

Sr. Singer

Bueno si queremos continuar con el crecimiento y llegar al millón de clientes tenemos que invertir capex y nuestros objetivos principales es mejorar nuestra tasa de penetración. Eso es algo de lo que usted habló con economías de escala, tenemos que aprovechar las inversiones que se han realizado en el pasado, esperamos contar con una tasa de penetración de 57% pero también tenemos todos los años compararnos con métricas de otros países, para alcanzar una tasa de penetración de 80%. Por ello necesitamos seguir invirtiendo en nuevos clientes y tenemos un plan para aumentar nuestra tasa de penetración donde hemos instalado tubería de polietileno, con el fin de maximizar o llegar a la tasa de penetración de 80%.

Matthew

Gracias por la respuesta

Operador

Les recuerdo si tienen preguntas oprimir asterisco y luego el número uno. No veo mas preguntas, la administración tendrá algo que añadir. Señoras y señores gracias por participar en el programa, esto lo concluye y pueden desconectarse. Que tengan un excelente día.