

Operadora: Bienvenidos a la Conferencia de Resultados de TGI y Cálidda para el 3er Trimestre 2019. Mi nombre es Ana y seré su operadora para la llamada de hoy.

En este momento, todos los participantes están en modo de solo escucha. Esta teleconferencia se dividirá en dos partes; la primera para la presentación y preguntas y respuestas de TGI, y después la presentación y preguntas y respuestas de Cálidda.

Durante las sesiones de preguntas y respuestas atenderemos preguntas en español y en inglés. Si tiene alguna pregunta presione asterisco (*) y 1 en su teléfono de tono.

Por favor tenga en cuenta que esta Teleconferencia está siendo grabada.

Ahora, pasaré la llamada a Julio Hernando Alarcón, Vicepresidente Financiero, señor Alarcón puede comenzar.

Sr. Alarcón: Gracias. Buenos días a todos y bienvenidos a la conferencia telefónica de resultados del 3er trimestre de 2019 de Transportadora de Gas Internacional TGI.

Durante este trimestre, TGI ha continuado consolidándose como la empresa líder de transporte de gas en Colombia, con un desempeño operacional y comercial tendiente a garantizar la rentabilidad y sostenibilidad a largo plazo de la Compañía. Bajo esta perspectiva, presento los principales hechos relevantes ocurridos durante este trimestre.

Como desempeño financiero, tenemos un incremento de ingresos en el 3Q del 2019 frente al mismo periodo del 2018 equivalente a un 2.6%, el margen EBITDA de la compañía se ubica en 66.5% teniendo un crecimiento de 3.7 pps. Tuvimos la confirmación de la calificación corporativa y del Bono en BBB por parte de Fitch con perspectiva estable.

En el desempeño estratégico, tuvimos la renovación de contratos Cusiana – Sabana y Ballena – Barranca por el periodo (2024 – 2025) por un valor estimado de 40 millones de dólares.

Rueda de relacionamiento de TGI con la ACP y distribuidores, del segundo taller abordando temas comerciales y de infraestructura para conexión y desarrollo de nuevos campos.

Durante el 3Q del 2019, se registraron 6.7 Mpcd incrementales por casos de industria, clientes adicionales y sustitución de carbón, así como GNV en flotas dedicadas y conversiones.

En el desempeño operacional, tuvimos un aumento en el volumen transportado para sectores de distribución y comercial. Terminación de obras de trabajos de adecuación de las estaciones de Vasconia – Miraflores – Puente Guillermo. Con información entregada por parte de TGI, la CREG abrió expediente para la determinación del valor eficiente de inversión y AO&M para 4 proyectos IPAT.

Dentro de la generación estable y predecible de flujo de caja de la Compañía, tenemos que TGI ubicó ingresos en el 3Q en 115.7 millones de dólares, frente a 112.7 millones de dólares del mismo periodo del año 2018.

Los ingresos de TGI son altamente regulados, la Compañía goza de una excelente calidad de contratos, el 93% de sus contratos son en firme, con un promedio de vida restante de 7 años. Los contratos en firme tienen el 91.5% de cargos fijos por capacidad y AO&M, los cargos variables representan el 7.1% de los ingresos totales.

Hubo un aumento en el gas transportado para los sectores de distribución y comercial.

Nuestros ingresos por industria se ubican principalmente en distribución 66.1%, refinería 13.3%, térmico 9%, vehicular 6.4% principalmente.

Los ingresos por cargo, el 91% representan cargos por capacidad y AO&M, y el 7.1% representan cargos variables.

Los ingresos en moneda, el 68.7%, es decir, 79.5 millones son ingresos indexados en dólares, y el 31.3% son ingresos en pesos colombianos.

El EBITDA de la Compañía se ubicó en 88.5 millones de dólares, un crecimiento del 7.8% frente al mismo periodo del 2018 y el margen se ubica en 76.5%.

Los costos operacionales presentaron una disminución del 5.7%. Los gastos operacionales tuvieron un incremento por la estimación del deterioro de la cartera basados en la NIIF 9, y de la disminución de otros ingresos principalmente recuperaciones.

La utilidad neta aumentó dada la diferencia en cambio y los ingresos financieros, un menor impuesto de renta y un efecto positivo que se presenta en el impuesto diferido dada la tasa de cambio presentada al cierre del periodo.

La utilidad operacional se ubicó en 64.3 millones de dólares frente a 63.8 del mismo periodo del año 2018.

La utilidad neta presenta 35.8 millones de dólares frente a 12.5 millones de dólares del mismo periodo del año pasado, principalmente, por un efecto positivo del impuesto diferido cercano a los 18.5 millones de dólares, y la diferencia en cambio que nos representó un efecto positivo de 3.4 millones de dólares.

El perfil de la deuda está ubicado en 1.2 billones de dólares, donde el bono representa el 66% de la deuda y el crédito inter-compañía suscrito con la casa matriz el 32.5%.

El indicador deuda total bruta / EBITDA, se ubicó en 3.2 veces presentando una mejoría, principalmente, por la cancelación final del crédito de IELAH que se tenía y fue un monto de 40 millones de dólares.

La deuda total neta / EBITDA se ubica en 2.9 veces.

El EBITDA / gastos financieros tiene un indicador de 4.1 muy superior al 3 veces que es el que se tiene definido para TGI.

Respecto a la estructura de Capital, cerramos con un efectivo y equivalentes

cercanos a los 106 millones de dólares, como les comentaba, en agosto se pagó por vencimiento el saldo de 40 millones de dólares del crédito sindicado que se tenía por la fusión con IELAH.

Moody's ratificó la calificación de los bonos de la Compañía en Baa3 con perspectiva estable, la emitió en julio del 2019 y Fitch ratificó la calificación crediticia corporativa así como la del bono en BBB con perspectiva estable y fue emitida en octubre de 2019.

La propiedad, planta y equipo de la Compañía no presenta mayor variación y se ubica en 2.2 billones de dólares.

Y el pasivo y el patrimonio de la Compañía, el pasivo se ubica en 1.7 billones de dólares, y el patrimonio 800 millones para un total de 2.5 billones.

Frente al desempeño operacional tenemos la longitud total de la red de gasoductos de TGI, es de aproximadamente 3.994 km de los cuales 3.844 son de propiedad y están operados directamente por TGI, los 150 km restantes si bien están bajo su control y supervisión, son operados por el contratista.

Del volumen total transportado en la red de gasoductos a nivel nacional, TGI incrementó su volumen transportado a 490.7 Mpcd por mayor facturación en volumen de los sectores de Distribución y Comercialización. Frente al 3Q 2018, presenta un incremento cercano al 7%.

La capacidad total de la Compañía se ubica en 792 Mpcd, la capacidad contratada en firme está en 713 que representa un 90%.

Y el factor de uso de la Compañía se encuentra en 52.9% frente a un 52.3% del 3Q del 2018.

Frente a los proyectos de inversión, los principales proyectos que se encuentran en ejecución son: Cusiana Fase IV, que busca aumentar la capacidad de transporte de gas natural en 58 Mpcd entre Cusiana y Vasconia, es la construcción de 38.5 km de loops de 30" de diámetro, ampliación de la estación de compresión de gas de Puente Guillermo y la adecuación de las estaciones de la compresión de gas de Miraflores y Vasconia.

La inversión total del proyecto está estimada en 92.3 millones de dólares. A la fecha se ha ejecutado 47.8 millones de dólares, en el 3Q del 2019 se ejecutaron 9.5 millones y el avance físico de la obra se ubica en 70.6%.

La entrada en operación está en la estación Puente Guillermo (17 Mpcd), fue en 2Q 2018, Loop Puerto Romero – Vasconia (46 Mpcd) se pondrán en el 1Q 2020 y el Loop Puente Guillermo – La Belleza y Porvenir – Miraflores (12 Mpcd) en el 3Q del 2020.

Frente a la reposición de ramales, se está realizando la reposición de 5 ramales por cumplimiento de vida útil normativa de acuerdo con la resolución CREG 126 de 2016.

Está el ramal Yariguíes – Puerto Wolches, el ramal Zona Industrial – Cantagallo – Cantagallo, ramal Cantagallo – San Pablo, ramal Galán – Casabe – Yondó y el ramal Pompeya.

La inversión de estos 5 ramales está en 11.6 millones de dólares, el Capex

ejecutado a la fecha está en 5.8 millones de dólares, el total de Capex ejecutado en el 3Q del 2019 ascendió a 2.2 millones y el avance físico de la obra está en 60.3%.

La entrada en operación del ramal Yariguíes – Puerto Wilches está estimada en el 4Q del 2019 lo mismo que la Zona Industrial de Cantagallo – Cantagallo, el ramal Cantagallo – San Pablo en el 1Q de 2020 al igual que el ramal Galán – Casabe – Yondó y el ramal Pompeya está estimado entrar en operación en el 4Q del 2019.

Frente a las nuevas oportunidades de evaluación, TGI contempla los proyectos IPAT que son sujetos a ser ejecutados directamente por TGI de acuerdo a las resoluciones vigentes, entre los cuales se encuentra: el Loop Mariquita – Gualanday, la Bidireccionalidad Yumbo – Mariquita, el proyecto Compresor Ramal Jamundí y la Bidireccionalidad Ballena – Barranca.

Igualmente, TGI está a la espera de la publicación definitiva de los pliegos para el proyecto de la Regasificadora del Pacífico, así como el gasoducto Buenaventura – Yumbo.

De acuerdo al cronograma estimado por la UPME, la publicación de estos pliegos estaría a finales del año 2019, la recepción de ofertas y adjudicación se estaría haciendo a finales del 2Q del 2020, se tiene estimada la entrada en operación de la planta a finales del 2023 y la entrada en operación del gasoducto a finales del año 2025.

Estos son los principales hechos presentados por TGI para el 3Q del año 2019.

Operadora: Ahora comenzaremos la sesión de preguntas y respuestas para TGI, las cuales pueden realizarse en español o en inglés.

Si tiene alguna pregunta presione asterisco (*) y luego (1) en su teléfono de tono, si desea que lo eliminen de la cola presione el signo de número o la tecla numeral (#). Si está utilizando un altavoz, es posible que deba descolgar el auricular antes de presionar los números.

Una vez más, si usted tiene alguna pregunta presione asterisco (*) y luego (1) en su teléfono de tono.

Tenemos una pregunta de Nicolás Erazo de Credicorp Capital, puede iniciar su pregunta.

Sr. Erazo: Sí, muy buenos días para todos, solamente una pregunta.

Quisiera saber un poco en detalle acerca de los contratos con Barrancabermeja de 40 millones de dólares, ¿las tarifas se mantienen igual o subieron? ¿Y si los volúmenes que se pactaron también permanecen igual? Muchas gracias.

Sr. Alarcón: Gracias Nicolás por la pregunta. Va a responder Heliodoro Mayorga, nuestro Gerente Comercial.

Sr. Mayorga: Buenos días, realmente hubo renovación de contratos en dos tramos, entre Cusiana – Sabana y algunos entre Barranca y Ballena – Barranca.

El mayor porcentaje de contratación es el Cusiana - Sabana, se mantienen las tarifas vigentes, y son contratos para básicamente el distribuidor de la zona.

Sr. Erazo: Perfecto, muchas gracias.

Operadora: Tenemos una pregunta de Diego Buitrago de Bancolombia, puede iniciar su pregunta.

Sr. Buitrago: Buenos días, gracias por la presentación.

Quisiera profundizar un poco en el tema de los proyectos IPAT, si nos pudieran contar ¿qué proceso deben surtir estos proyectos para que sean ejecutados por TGI?, ¿qué calendario hay? Y si es posible saber qué expectativa hay de contribución al EBITDA de TGI una vez que estos 4 proyectos se ejecuten. Gracias.

Sr. Alarcón: Diego muchas gracias por la pregunta, responderá Luis Serrato nuestro Gerente de Regulación.

Sr. Serrato: Buenos días, el procedimiento en sí ya comenzó, comenzó hace un año y medio, luego que el Ministerio de Minas y Energías adoptó el plan de abastecimiento de gas natural, adoptando esos proyectos, los IPAT, arrancó todo un proceso donde el primer hito fue que la Unidad de Planeación Minero-Energética, la UPME, indicó cuáles proyectos eran complementarios a la infraestructura de qué transportadora.

Eso sucedió el año pasado, aproximadamente sucedió en enero del año pasado, fue donde la UPME dijo: “estos 4 IPAT que presentamos hace un rato son complementarios a la infraestructura de TGI” ¿ok?

Lo siguiente, después de ese hito fue que 3 meses después, la empresa tenía la obligación de entregar la información de descripción del proyecto e inversiones y AO&M a la Comisión de Regulación de Energía y Gas, sucedió en marzo del año pasado para la mayoría de los IPATs, fue un IPAT específico que yo les cuento, pero para la mayoría de los IPATs ese hito sucedió en marzo del año pasado.

Hace aproximadamente un mes, sucedió el siguiente hito, es el inicio de valoración administrativa por parte de la Comisión de Regulación, por parte de la CREG, donde lo que nos dijo fue: “iniciamos valoración de esos proyectos IPAT”, es decir; arrancaron a analizar la información y a determinar cuál es el valor eficiente que reconocerían por esos proyectos.

Ese es el proceso que está sucediendo ahorita, tan pronto como la Comisión de Regulación indique cuál es el valor eficiente que otorgaría por estos proyectos, tendremos una etapa muy corta para interponer un recurso de reposición, eso será en 5 días después de eso, luego la CREG adoptará en firme su decisión de la inversión eficiente que reconocerá por esos activos.

Luego de eso, de acuerdo con lo que está en la regulación, tendríamos 15 días, eso podría ser modificado pero por ahora son 15 días, para determinar si hacemos o no el proyecto con esa inversión eficiente que reconozca el regulador.

Y ahí terminaría la asignación, luego la CREG asignaría inmediatamente y quedaría en firme la resolución asociada al incumbente que en este caso

seríamos nosotros, iniciaría todo un proceso asociado con la ejecución y la auditoría del proyecto.

Operadora: En este momento no tenemos más preguntas.

Le cedo la palabra a Julio Alarcón para comentarios finales.

Sr. Alarcón: Agradecer a todos su participación en esta conferencia.

Como siempre reiterar que TGI junto con la Gerencia de Relación con Inversionistas del GEB quedamos a su disposición para atender cualquier inquietud o requerimiento adicional que pueda presentarse respecto a TGI y posterior a esta presentación.

Nuevamente les agradezco y les deseo buen día a todos.

Operadora: Ahora le cedo la llamada al señor Álvaro Roca Sub-Gerente de Planeación Financiera de Cálidda, señor Rocca puede comenzar.

¿Señor Rocca puede comenzar?

Sr. Rocca: Sí. Hola, buenos días con todos, mi nombre es Álvaro Rocca, yo soy el Sub-Gerente de Planeamiento Financiero en Cálidda.

Muchas gracias a todos por estar conectados con la llamada, yo sé que es temprano pero sin más vamos a empezar.

Lo primero que les voy a mostrar es la primera diapositiva con los hechos relevantes al cierre del 3er trimestre, aquí lo importante a mencionar es que Cálidda emitió bonos en el mercado local, fueron un poco más de 100 millones de dólares al cambio, porque fue emitido en soles, la moneda local en Perú.

Esto fue cubierto con un instrumento de cobertura, fue transformado sintéticamente a dólares, lo cual nos consiguió ahorro muy relevantes versus una emisión directa en dólares.

Este bono tiene características de 10 años con amortización tipo *bullet*, y nos permitirá seguir ampliando nuestro sistema de distribución para llegar a más peruanos.

Asimismo, durante el 3er trimestre la base de clientes y el volumen facturado aumentó 28% y 1% respectivamente en comparación contra el 3er trimestre de 2018, y esto nos llevó a tener ya más de 900 mil clientes, un hecho histórico para Cálidda, además construimos en los últimos 12 meses más de 1.500 Km de redes, con lo cual ya nuestro sistema de distribución está casi llegando a 10.800 Km de tuberías subterráneas.

Por el lado de los ingresos, ingresos ajustados y el EBITDA; estos aumentaron en 11%, 13% y 8%, respectivamente, producto de mayores ingresos de distribución.

Hay que recordar que desde agosto tuvimos noticias positivas del lado regulatorio, fueron incluidas al plan de inversiones del periodo tarifario actual inversiones adicionales, con lo cual tuvimos un aumento en la tarifa de distribución del 7%, esto a su vez con el incremento de las redes y la llegada de más clientes nos permitió llegar a facturar casi 10 Mpcd adicionales, el

detalle lo vamos a ver más adelante, y conectar en los últimos 12 meses casi ya 200 mil clientes.

Otro punto importante aquí a mencionar es la ratificación de Moody's, en este caso ratificó la calificación crediticia de Cálidda en Baa2 con perspectiva estable, y desde el lado local, Cálidda mantiene la calificación más alta que es en AAA a nivel de clasificación de bonos corporativos dentro del mercado peruano.

En la parte inferior de la diapositiva, van a ver un resumen de ciertas cosas que acabo de comentar, están los clientes acumulados, tenemos más de 900 mil clientes como les comenté, el volumen facturado 784 Mpcd, la extensión de la red e importante mencionar los clientes potenciales que son aquellos clientes con red al frente de sus hogares, ya tenemos más de un millón de clientes potenciales, lo cual lleva nuestra penetración de nuestro sistema de distribución a un nivel de 86%, esto es 10% por encima de lo que se tuvo a similares periodos del año pasado.

Luego, en la parte inferior derecha tenemos los resultados financieros, nuestros ingresos totalizaron 529 millones de dólares al 3er trimestre, nuestros ingresos ajustados los cuales son nuestros ingresos totales menos los conceptos *pass through* como se menciona en la nota 4, fueron 223 millones de dólares, eso es un 13% por encima del resultado al 2018.

Y tuvimos un EBITDA de 128 millones de dólares, son 9 millones de dólares por encima del resultado del año anterior.

El margen de EBITDA está en 57%.

Finalmente, tenemos una utilidad neta de 62 millones de dólares versus 54 millones del año anterior, un incremento de 15%.

Y un ratio no menos importante es el de cobertura/intereses, se ubica en 8.5 veces EBITDA.

Pasamos a la siguiente diapositiva, esta es la número 7, aquí se detalla nuestro rendimiento comercial histórico.

Como se puede observar, el desarrollo general de nuestros clientes tiene una tendencia general al alza, esto se mantiene de hecho ya por muchos años y esperamos se siga manteniendo.

En cuanto al segmento de generación de energía, Cálidda ya tiene conectados a todos los principales clientes térmicos.

En el sector industrial alcanzamos 651 clientes industriales, de los cuales 28 fueron conectados durante el último año.

Por el lado del GNV llegamos a conectar una estación adicional, totalizando 278 estaciones de servicio y aquí estas estaciones logran suministrar gas natural a más de 191 mil vehículos en la ciudad de Lima y Callao.

Y finalmente, en el caso del segmento residencial y comercial, estos son de hecho los segmentos más dinámicos en cuanto a cantidad de conexiones, logramos al final del 3er trimestre conectar a más de 900 mil clientes, de los cuales más de 1.700 clientes fueron de tipo comercial.

Adicionalmente, y esto como ya se ha mencionado en llamadas anteriores, nosotros tenemos aún vigente un sistema de subsidios creado por el gobierno, los cuales permiten cubrir hasta el 100% de los costos y esto es en realidad algo que nosotros en Cálidda podemos aprovechar muy bien, y nos permite colocar otro tipo de productos, de tipo financiero, por ejemplo, a los clientes.

En la siguiente diapositiva, aquí mostramos el volumen histórico, vemos que en el 2015 eran casi 700 Mpcd, hemos llegado a 784 Mpcd, esto es un incremento de casi 4% durante los últimos 3 a 4 años, y de esto aquí es relevante mencionar que el 79% de este volumen facturado corresponde a contratos de *take or pay*, estos son 16 contratos de largo plazo, muchos de los cuales tienen vigencia hasta el año 2033, y esto limita cualquier efecto de volatilidad en el consumo de manera estacional de nuestros clientes.

Pasando a la siguiente diapositiva, ya se encuentra un poco más de detalle de nuestro volumen facturado por segmento de clientes.

Aquí, en términos de porcentaje, de crecimiento en los últimos 4 años, el segmento más dinámico nuevamente es el segmento residencial y comercial, cuyo volumen facturado aumentó en más de 23%, explicado por la adición de estos tantos clientes que les mencioné hace unos minutos.

Las estaciones de GNV, el segmento industrial y el segmento de generación de energía también tienen una tendencia incremental, y esta varía entre 3 y casi 6% anual.

El siguiente punto es nuestro rendimiento operacional histórico, aquí se presenta la evolución en nuestro sistema de distribución, en el año 2015 teníamos casi 6 mil Km de tuberías, ya al cierre del trimestre tenemos casi el doble, estamos llegando a los 10.800 Km que les comenté al inicio de la presentación, de los cuales, y esto es ya con cifras de este año, más de 1.100 Km fueron construidos en los últimos 9 meses.

Aquí importante mencionar que la mayoría son de polietileno, estas son redes para llegar principalmente a estos clientes en el segmento masivo que son los hogares y comercios, y de estos 1.100 Km, 13 fueron de acero de alta presión, los cuales nos permiten seguir llegando a más clientes de tipo industrial, GNV y reforzar las redes cuando sea necesario.

En el segundo gráfico se observa la eficiencia en términos de penetración, y esto simplemente para terminar de contarles un poquito más. Ven ahí que el incremento es realmente importante, pasando de 57% al 86% que les comenté también al inicio de la presentación.

En la siguiente diapositiva, en el primer gráfico a la izquierda, que muestra el volumen de gas natural distribuido a través de nuestra red de clientes regulados independientes fue 200 Mpcd, esto es el volumen que se transporta y distribuye desde, si ven el gráfico de la derecha, el City Gate de Lima que es donde Cálidda efectivamente recibe el gas del transportista, hacia el norte, este sistema tiene 420 Mpcd de capacidad y de los cuales 292 o el 70% está actualmente en uso.

Adicionalmente, y ya viendo nuestra capacidad en cuanto a contratos, recuerden que nosotros contratamos el suministro de gas natural y el servicio de transporte para abastecer a nuestros clientes regulados, es decir, a

nuestros clientes más pequeños, aquellos que consumen 1 Mpcd o menos, y nosotros tenemos contratado, entre volumen *take or pay* y volumen interrumpible, un poco más de 225 Mpcd, de los cuales actualmente están en uso 161 Mpcd o el 70% y 78% respectivamente dependiendo del contrato y capacidad que estamos viendo.

En la siguiente diapositiva, se puede ver temas de ingresos, aquí lo que mostramos es la diversificación de ingresos por tipo de segmento de clientes.

En el primer gráfico a la izquierda, se observa que el sector residencial y comercial representa solamente el 2.1% del volumen facturado; sin embargo, cuando vemos el gráfico del medio, en términos de ingresos de distribución únicamente, este segmento explica el 16% del total de ingresos de distribución. A la mano derecha, cuando vemos los ingresos ajustados, donde se incluyen los otros ingresos por otros tipos de servicios que Cálidda brinda, este segmento comercial - residencial representa el 37.7% de nuestros ingresos ajustados.

Por otro lado, si bien en términos de volumen el sector de generación eléctrica es sumamente importante con un 72.4%, su relevancia por cómo están distribuidas las tarifas por nivel de consumo y esto determinado por el regulador, su representación baja a un 46.7% y ya cuando lo vemos a nivel de ingresos ajustados, su relevancia cae a casi un 29%.

El mensaje aquí es que nuestros ingresos finalmente están diversificados en toda nuestra base de clientes.

En la siguiente diapositiva, verán nuestros principales indicadores y resultados financieros, éstas son cifras anualizadas y al corte del 3er trimestre del 2019.

En el primer gráfico a la izquierda, verán los ingresos totales los cuales fueron 729 millones de dólares, incluyendo los conceptos *pass through*, de los cuales 304 millones de dólares son los que corresponden a los ingresos ajustados excluyendo los ingresos *pass through*. Esto es un crecimiento anual de 12% en los últimos 4 o 5 años.

En el gráfico de la parte superior derecha, podemos ver el EBITDA histórico de Cálidda, el cual ascendió a 168 millones de dólares, esperamos cerrar el año con 170 millones de dólares de EBITDA, ya no queda mucho y esto tiene una tasa de crecimiento anual de 15% y el margen como ven se mantiene estable en poco más de 57%.

En el tercer gráfico en la parte inferior izquierda, podemos ver los gastos de capital, el Capex, los cuales anualizados sumaron 138 millones de dólares. Aquí importante mencionar que más del 97% de estas inversiones son precisamente alocadas en todo lo que es la infraestructura del sistema de distribución, siendo, principalmente, infraestructura del tipo de polietileno, tanto en redes como tuberías de conexión de gas para conectar a nuestros clientes.

Y, por último, en el gráfico abajo a la derecha, tenemos los fondos de operaciones, eso es generación de caja propiamente, ya pasamos los 100 millones de dólares y se ubica en 107 millones de dólares.

En la siguiente diapositiva, ya mostramos indicadores financieros, allí como pueden ver en el primer gráfico a la izquierda arriba, el indicador ha tenido un pequeño incremento de 2.9 veces al término de 2018 a 3.3 y esto se debe a la

emisión de estos 100 millones de dólares en una deuda que tomamos a inicios de septiembre.

Luego, ya mostramos otro tipo de indicadores y ratios, deuda/capitalización la cual está un poco por encima de 64%.

Abajo a la izquierda, la cobertura/intereses que está en 8.5, se mantiene también relativamente estable durante los últimos años.

Y fondo de la operación/deuda neta la cual se ubica en 23%.

En la siguiente diapositiva y como se puede apreciar en el primer gráfico, es importante notar que las amortizaciones de deuda están dentro del periodo de la concesión, la máxima que tenemos es al 2019 que es precisamente la que les acabo de mencionar y tenemos amortizaciones de un crédito local, con una entidad financiera local, que inician de hecho este mes con 13 millones, luego tenemos 26, 27 y 14 hasta el 2022 luego la torre grande es la del bono internacional que sacamos en el 2013, y luego las dos amortizaciones que están en verde son precisamente de las emisiones en el mercado local que tuvimos éste y el año pasado.

Luego mostramos otros indicadores, el patrimonio como pueden ver se ubica en 313 millones de dólares, la utilidad neta anualizada se ubica en 77 millones de dólares, esperamos llegar a 80 millones de dólares, y por último los activos totales los cuales se ubican en 981 millones de dólares.

En la siguiente diapositiva y ya en resumen, mostramos otros indicadores, perdón, ya con esto termino.

Más bien, voy a terminar comentándoles que todos estos resultados que les mostramos en realidad reafirman la posición de Cálidda, reafirman los planes de inversión y de hecho las perspectivas de nuestros accionistas.

Nosotros tenemos pensado cumplir con estas inversiones, nuestros planes de inversión que están aprobados e incluso hasta superarlos como lo hemos hecho desde siempre.

Con esto, gracias a todos por su tiempo y quisiera estar atento a cualquier pregunta que ustedes pudiesen tener.

Muchas gracias.

Operadora: Gracias. Ahora comenzaremos la sesión de preguntas y respuestas para Cálidda, las cuales pueden realizarse en español o en inglés.

Si tiene alguna pregunta presione asterisco (*) y luego 1 en su teléfono de tono. Si desea que lo eliminen de la cola presione el signo de número o la tecla numeral (#).

Si está utilizando un altavoz, es posible que deba descolgar el auricular antes de presionar los números.

Una vez más, si tiene alguna pregunta presione asterisco (*) y luego 1 en su teléfono de tono.

Tenemos una pregunta de Ricardo Sandoval de Bancolombia, puede iniciar su

pregunta.

Sr. Sandoval: Álvaro muchas gracias por la presentación.

Tengo una pregunta sobre los clientes potenciales, en el *investor day* que hicieron en Bogotá en el 2017 hablaban de unos clientes potenciales de 1.2 millones y una tasa de penetración del 85% en la cual el negocio ya se veía en su etapa de madurez, ya están cerca a llegar a ese 1.2 millones de clientes y quería saber si tienen algún tipo de actualización o expectativa sobre clientes potenciales máximos que la regulación actual les permitiría y las condiciones de Lima les permitirían en este momento. ¿O nos quedamos con el número de 1.2 millones de clientes ya en términos de madurez del negocio?. Gracias.

Sr. Rocca: Ricardo muchas gracias por la pregunta.

De hecho, Lima tiene aproximadamente 2.6 millones de hogares, obviamente por limitaciones técnicas como tú mencionas o regulatorias, no nos hace posible llegar a todas, tal vez tengamos temas de restos arqueológicos por lo cual tampoco podríamos llegar, pero nuestro objetivo va a ser llegar a 1.8 a 2 millones de viviendas de ese total.

Esta son nuestras metas a largo plazo, y lo que esperamos es conseguir esto hasta antes del año 2026, en realidad.

Sr. Sandoval: Gracias, perfecto.

Operadora: Tenemos una pregunta de Andrés Duarte de Corficolombiana, puede iniciar su pregunta.

Sr. Duarte: Sí, buenos días. Muchas gracias por tomar mi pregunta.

Son dos preguntas muy cortas, la primera es confirmar que la concesión que estaba anunciando ayer Promigas en el norte del país, que si ese tipo de concesión no era del interés de Cálidda? ¿O si había participado en esto o no?

Y la segunda era que les quería pedir el favor de explicar de nuevo el tema de la deuda que no entendí muy bien, el razonamiento de si la cobertura o lo que hace las veces de la cobertura es por el tema de cómo están ubicados los ingresos de la Compañía o por hacer más barata la operación.

Muchas gracias.

Sr. Rocca: Andrés muchas gracias por la pregunta.

Respecto a la primera, de verdad estamos contentos por Promigas, se tomó la concesión al norte, ahí te confirmo que Cálidda no participó de este proceso.

Y respecto a la segunda pregunta de la cobertura que tomamos para cubrir la emisión, nosotros lo que analizamos en ese momento fue el sentido económico de la operación, no es del interés de Cálidda mantener Soles en su pasivos puesto que la moneda funcional de la Empresa es el dólar, y eso al ser un Libor tan grande podría generar más problemas desde la fluctuación del tipo de cambio y podemos tener resultados negativos.

Adicionalmente y lo que vimos por la ventana de mercado que se presentó es

que había un arbitraje entre salir directo en dólares o salir en soles con un *cross*, y fue justamente eso lo que hicimos, entonces fueron esas las dos razones por las cuales salimos en soles y tomamos el *cross*, porque finalmente tuvimos ahorros interesantes versus una emisión directa en dólares.

Operadora: En este momento no tenemos más preguntas, le cedo la palabra a Álvaro Rocca para comentarios finales.

Sr. Rocca: Bueno, muchísimas gracias a todos por su tiempo.

De la misma manera como mencionó Julio hace un rato, nosotros también estamos abiertos a cualquier pregunta que pudiesen tener, tenemos el correo para atención de inversionistas, es inversionistas@calidda.com.pe y por favor, en caso de que crean que les podemos ayudar con algo, encantados de contestarles.

Operadora: Gracias. Damas y caballeros esto concluye la llamada de hoy.

Les recordamos que la información correspondiente a la entrega de resultados se encuentra disponible en la página web del Grupo Energía Bogotá.

Si quieren escuchar esta conferencia nuevamente por favor contacte a la Compañía.

Damos fin a la conferencia del día de hoy, gracias por participar.

Pueden colgar ahora.