



## CONFERENCIA

### TGI & Cálidda Resultados y Desarrollos Claves 4Q 13

#### **OPERADORA:**

Bienvenidos a la conferencia telefónica sobre utilidades y desarrollos claves del 2013 para Calidda y TGI. Mi nombre es Hilda y seré la operadora en esta conferencia telefónica. En este momento, todos los participantes se encuentran en modo de escucha. Más tarde realizaremos una sesión de preguntas y respuestas. Por favor tenga en cuenta que esta conferencia está siendo grabada. A continuación daré la palabra al Sr. Jaime Quintana, CFO de Calidda. Sr. Quintana, puede empezar.

#### **Sr. QUINTANA:**

Okay. Buenos días a todos. Esta presentación se hará en español pero la sesión de preguntas y respuestas será en inglés.

Pasando a la agenda que vamos a revisar hoy, en primer lugar vamos a hacer un repaso general de Calidda, luego hablaremos de los hechos significativos durante el 2013, el desempeño comercial, el desempeño operacional, el desempeño financiero y los key metrics desde el punto de vista financiero, para luego pasar a la sección de preguntas y respuestas.

Recordando un poco, el negocio de Calidda es un monopolio regulado, el cual se encuentra enmarcado bajo una regulación estable y constructiva, sigue siendo el gas natural de importancia estratégica para el estado Peruano. Es un sector con unas perspectivas de crecimiento fuerte e importante, obviamente con riesgo de volúmenes bajo, lo cual permite tener un flujo de caja predecible y estable durante el tiempo de la operación de la concesión de la compañía, con un desempeño financiero consistente, desempeño fuerte, un “team” gerencial con suficiente experiencia para manejar el negocio y obviamente con unos accionistas con mucha experiencia en el sector energético.

Pasando al siguiente *slide*, básicamente, bueno Calidda tiene el soporte del gobierno peruano para expandir el servicio y promover el consumo del gas natural en nuestra área de concesión. El contrato BOOT que es el contrato de concesión que tiene Calidda con el estado Peruano, vence en el año 2033, pero este puede ser renovado por período de 10 años hasta agosto del año 2060.

Los precios de Calidda, el precio de distribución, son precios competitivos, comparándolos con otras fuentes alternativas de energía, lo cual permite al usuario que cambia la fuente de energía, obtener ahorros entre un 58 y un 88%, dependiendo de la fuente que tenía inicialmente.

El área de concesión de Calidda, tiene, concentra más del 34% de la población del Perú, y alrededor del 44% del producto interno bruto del país. Contamos con un portafolio diversificado de clientes, los cuales van desde plantas generadoras eléctricas, industrias, estaciones de servicio, hasta todo el sector residencial y comercial.

Nuestra capacidad instalada en 2013 es de 420 Millones de pies cúbicos al día, aquí hubo un incremento sustancial versus la capacidad anterior que era de 255 MCFD y básicamente con la ampliación de la red principal que se construyó el año pasado. Básicamente el volumen de la compañía está cubierto por contratos en firme a largo plazo, los cuales tienen una vida promedio



de 17 años, lo cual también permite a la compañía tener una estabilidad en sus ingresos a futuro.

Hablando de los ingresos ajustados, y aquí hago un pequeño paréntesis para recordar que los ingresos ajustados de la compañía, los ingresos de la compañía están conformados por el “pass-through” del gas y el transporte en donde por un lado reconocemos el ingreso del productor, el gas del productor y el transporte de la compañía, de la compañía que hace el transporte del gas en Perú, pero por otro lado también se reconoce el mismo monto en el costo, con lo cual la utilidad por este concepto es cero. En ingresos también tenemos el reconocimiento contable del IFRIC 12, que básicamente lo que señala es que la compañía por ser una concesionaria del estado, debe reconocer las inversiones que se hagan en los activos operativos, las tiene que reconocer también como un ingreso, pero ese mismo monto lo tiene que reconocer como un costo de ventas, con lo cual también el efecto en la utilidad y en el margen es cero. Y al final ya vienen los ingresos netos de la compañía, los ingresos ajustados que son realmente los ingresos de distribución, la distribución del gas en nuestra área de concesión, los ingresos provenientes de los servicios de instalación y otros servicios que preste la compañía tales como mantenimiento, reubicaciones, etc.

Entonces, en ese sentido, el 62% de los ingresos ajustados, ahí sí, los ingresos netos de la compañía, son ingresos relacionados con volumen, es decir, los ingresos de distribución. Y el 42% de dichos ingresos provienen de contratos de volúmenes que están soportados con contratos en firme. Ahora bien, el 93% de esos contratos en firme, básicamente provienen de las plantas generadoras, que aportan cerca del 70% del volumen facturado total.

Bueno, Calidda tiene presencia en el sector residencial en 15 de los 49 distritos de Lima y Callao y en el sector industrial, estaciones de GNV y plantas generadoras, tenemos presencia en 34 distritos.

Ya en la gráfica de al lado, vemos los resultados netos globales en cuanto al volumen facturado, presentamos un incremento del 14% pasando de 508 MCFD en el 2012 a 577 MCFD en el 2013. En los ingresos tuvimos un incremento del 25% pasando de US\$370 Millones a US\$471 Millones. El EBITDA del 2013 fue de US\$72.1 Millones contra US\$64.4 Millones del 2012.

El margen ajustado EBITDA del año fue de 49.3% contra 51.6% y se observa una ligera caída en el margen; básicamente obedece a que en Julio-Agosto del año 2012 se hizo una re-expresión de los costos unitarios con los contratistas que tiene la compañía para todo el tema de las instalaciones internas, lo cual representó un incremento en el costo unitario del contratista del 16%. Esto, en últimas, afecta el margen de la compañía básicamente bajándolo en casi dos puntos.

La extensión de nuestra red creció 33%, actualmente tenemos 3404 km de red, entre red principal y red secundaria y clientes acumulados, a finales del 2013, casi 164.000 clientes, contra 104 básicamente en el 2012; un incremento del 58%.

En el *pie* de abajo, observamos cómo están compuestos los ingresos ajustados de la compañía, ya lo he explicado, en donde el 33% de los ingresos ajustados provienen del servicio de instalación, 27% proviene de las plantas generadoras, 14% de las estaciones de servicio de GNV y 17% del sector industrial, 4% lo aporta el residencial y comercial y un 5% proveniente de otros ingresos.



Y bueno en el *pie* de al lado, ya en cuanto al volumen, pues básicamente decir que el 72% del volumen que factura Calidda proviene básicamente de las plantas generadoras.

Siguiendo al próximo *slide*, básicamente comentar que el año pasado, en el 2013, se dio un incremento de capital de US\$87.2 Millones, US\$25 Millones de los cuales fueron fondos girados por los accionistas, aportes de los accionistas y 62.2 provinieron de la capitalización de las utilidades retenidas a Diciembre 31 del año 2012, en donde los accionistas dispusieron que estas fueran capitalizadas.

La expansión, el proyecto de expansión de la red principal, que fue una extensión, un *loop* que se hizo de 42 km aproximadamente, se concluyó totalmente en el 2013 lo cual permitió incrementar nuestra capacidad, pasando de 155 a 420 MCFD. Esto obviamente nos va a permitir atender una mayor capacidad de demanda en nuestra área de concesión.

Bueno, en Abril del año pasado, realizamos la emisión de los bonos; bonos a 10 años bajo la regla 144 y en donde obtuvimos de las tres agencias calificadoras grado de inversión, y estos fondos fueron destinados básicamente a reestructurar toda nuestra estructura de deuda que teníamos a la fecha, lo cual permitía reducir nuestros costos financieros y adicionalmente, lo que hicimos fue “profondiar” el CAPEX del 2013 y el del 2014.

En Agosto del 2013 el gobierno peruano emitió un decreto ley en donde básicamente están incrementando el descuento promocional que se otorga a ciertos sectores socioeconómicos ya establecidos, que son básicamente bajos, hasta 10.000 conexiones por mes, adicionalmente, simplificó todos los estándares de construcción y requerimientos para el tema de las instalaciones internas, facilitando obviamente todo este concepto y en el decreto también dejó como obligatorio que las nuevas edificaciones multifamiliares ya tengan instaladas el gas natural para que la compañía llegue y simplemente haga las habilitaciones a cada uno de los usuarios que así lo deseen.

Adicionalmente, el año pasado en Octubre, presentamos ante el ente regulador, el plan quinquenal para los próximos cinco años, y también la propuesta tarifaria, la cual va a regir a partir de mayo del 2014 hasta abril del año 2018. De acuerdo con el cronograma deberíamos ya de tener la nueva tarifa, 100% cerrada con el gobierno, estimamos que para finales de Junio del 2014.

Un hecho relevante también el año pasado, fueron la entrada, la conexión de dos nuevas térmicas, Fénix Power que tiene una capacidad de 534 MW, y Termochilca con 200 MW, lo cual significa para la compañía un incremento en el volumen en 126 MCF. Con ambas térmicas se tienen contratos en firme por este volumen.

Bueno, el crecimiento de los clientes que ahora estamos al cierre del 2013 en 164.000, tuvimos el año pasado ya record en instalaciones hasta llegar a un pico de 8417 instalaciones en el mes de noviembre. Y también el año pasado re-certificamos en los estándares ISO 9000 y 14000.

En cuanto al desempeño comercial, básicamente lo tenemos separado en cuatro sectores, el primer sector es el de las plantas generadoras, como había mencionado entraron dos nuevas plantas. Actualmente tenemos 15 plantas generadoras conectadas a nuestro sistema de



distribución, lo cual permite incrementar con estas dos plantas nuevas, pasar de un volumen de 364 MCF a 418 MCF, lo cual representa un 15% de incremento en el volumen facturado.

En el sector industrial, se conectaron 40 nuevas industrias a nuestro sistema de distribución, lo cual permitió también incrementar el volumen facturado que proviene de este sector. Pasó de 92 MCF a 99MCF representando un incremento del 8%.

En las estaciones de gas natural vehicular, bueno, aquí mencionar que en nuestra área de concesión los autos convertidos a gas natural se incrementaron en un 12%. En el 2012 cerramos con aproximadamente 152.000 vehículos convertidos, y en el 2013 a 170.526 vehículos convertidos.

Adicionalmente, ingresaron 14 nuevas estaciones de servicio, con lo cual, esto también nos permitió incrementar el volumen facturado en este sector pasando de 49 MCF en el 2012 a 55 MCF en el 2013.

En el residencial cerramos con 163.000 clientes contra 103.000 que habíamos cerrado a finales del 2012, lo cual representa un incremento del 58%.

En cuanto, en el siguiente *slide*, en cuanto al volumen, ya lo habíamos mencionado, el volumen total facturado en el 2013 fue de 567 MCF, representando un 14% de incremento versus el del 2012. Sin embargo, lo que se puede observar es que hemos venido teniendo un incremento ponderado de los últimos cinco años del 33%, y hoy en el 2013 el volumen de venta es tres veces lo que se facturaba en el 2009, lo cual representa obviamente un incremento importante en el volumen de ventas.

Y en cuanto a la gráfica inferior, en cuanto a los ingresos ajustado, ya por segmento de cliente, bueno aquí ya apreciamos básicamente el sector de instalaciones, todo lo que es el ingreso proveniente de instalación, pasó del 26% en el 2012 a básicamente el 33% de participación en el 2013. Y el ingreso proveniente de las plantas térmicas pasaron de 34% a 27%, porque cada vez el ingreso proveniente del servicio de instalación va siendo mayor y va comiendo más porción de la participación de los ingresos.

En el siguiente *slide*, vemos ya por cada uno de los sectores, como fue el comportamiento del volumen. En el de las plantas generadoras hemos tenido un incremento sostenido en los últimos años del 45%, cerramos el 2013 con 418 MCF contra 364 del 2012.

En el sector industrial, ya ese es un sector que está mucho más maduro, con un porcentaje mucho más alto de penetración, hemos tenido ya un incremento sostenido en los últimos cinco años del 13%, y cerramos el 2013 con un volumen de 99 MCFD.

En el sector de los NGV, tenemos un incremento también ponderado de los últimos años del 23%, cerramos 2013 con 56 MCF y en el sector residencial y comercial un crecimiento también sostenido del 47%, cerrando con casi 4 MCFD el 2013.

En cuanto al desempeño operacional, en la parte de la infraestructura, que es todo el sistema de distribución, crecimos en el 2013 en un 33%. Pasamos de 2550 km a 3400 km. El crecimiento importante se dio en todo lo que es red de polietileno, en donde pasamos de 2163 km a 2996,



representando un incremento del 39%. Y en la red de acero un incremento del 5%, cerramos con 408 km.

Y en cuanto a la eficiencia en la utilización de nuestra red de distribución, cerramos el año 2013 con una penetración del 50%. Y esto básicamente se explica que con la red que hemos tendido en nuestra área de concesión, existe un potencial de clientes a conectarse frente a la red o cerca de la red de 330.000 clientes, casi 331.000 clientes. Y al cierre de diciembre de 2013 teníamos conectados 164.000. Eso representa un porcentaje de penetración del 50% pero lo que se observa es también un incremento creciente en tiempo en los últimos años.

Pasando al desempeño financiero, ya vemos en cuanto a los *revenues* cerramos con US\$461 Millones, US\$315 Millones provienen de lo que es el *pass-through*, que explicaba al principio de la presentación y US\$146 Millones ya corresponde a los ingresos reales ajustados de la compañía. Un incremento sostenido los últimos cinco años del 30%.

En EBITDA, cerramos con US\$72 Millones contra US\$64 Millones en el 2012, un porcentaje de EBITDA ajustado como margen de 49% contra 51.6, ya había comentado la explicación de esta ligera caída. En cuanto a los fondos provenientes de la operación, cerramos con US\$36 Millones contra US\$43 Millones en el 2012. Aquí la reducción se explica básicamente por la penalidad que tuvimos que pagar a las multilaterales del crédito sindicado, la cual fue obviamente afectó el resultado neto en el 2013, pero eso estaba 100% contemplado al momento de la emisión de los bonos.

Igual lo podemos apreciar en la utilidad neta, en donde cerramos con US\$17 Millones en el 2013 contra US\$27 Millones en el 2012. Y aquí también básicamente el efecto fue la penalidad que tuvimos que amortizar al 100% en el 2013, que fue casi de US\$1000 Millones.

En cuanto al total de activos estos crecieron un 32%. Pasaron de US\$492 Millones en el 2012 a US\$648 Millones en el 2013. Básicamente el crecimiento está explicado en casi US\$100 Millones en nuevos activos en CAPEX y el resto producto de la emisión de los bonos.

El *equity* subió, cerramos el 2013 con US\$244 Millones, básicamente aquí apreciamos las inyecciones de capital que se dieron en el 2013 de US\$25 Millones, en febrero de 2013, y en noviembre del 2012 por US\$35 Millones.

La deuda total, hoy tenemos únicamente deuda en la emisión de los bonos, por US\$320 Millones, bueno, aparecen \$318, la diferencia es básicamente la contabilización del costo amortizado, efecto contable, pero como deuda total únicamente los bonos que emitimos el año pasado.

En cuanto al CAPEX para finalizar, cerramos con \$98 Millones en el 2013, contra \$96 Millones, algo muy similar en el año 2012.

Y bueno, con esto terminaríamos la presentación y pasaríamos entonces a la sesión de preguntas y respuestas.

**OPERADORA:**



Muchas gracias. Si desea hacer una pregunta por favor marque en su teléfono asterisco uno. Si está usando un teléfono en altavoz, por favor levante la bocina. Nuevamente si hay alguna pregunta, marque asterisco 1. Si desea hacer una pregunta por favor marque en su teléfono asterisco uno. Si está usando un teléfono en altavoz, tendrá que levantar la bocina antes de oprimir los números. Nuevamente si hay alguna pregunta, marque asterisco uno.

Tenemos una pregunta de Isidro Arrieta del Banco Santander.

**Sr. ARRIETA:**

Hola, gracias por la oportunidad. Las preguntas son en inglés, verdad?

**Sr. QUINTANA:**

Si.

**Sr. ARRIETA:**

Quisiera preguntar acerca de las nuevas tarifas y si es posible que nos comente un poco más acerca de la respuesta que espera del gobierno. Sé que ya hicieron una oferta, pero cuál sería el escenario ideal que podemos esperar, que sea alcanzable y qué impacto tendría en el CAPEX para el 2014. Gracias.

**Sr. QUINTANA:**

Si, estamos esperando los resultados de OSINERGMIN hacia Junio – Julio de este año. Nuestro mejor escenario es un incremento en las tarifas de un 18%. Así que estamos esperando una inversión en CAPEX de aproximadamente US\$250 Millones. Y ese CAPEX, en el mejor escenario nos retornará un 12% ajustado en el incremento de tarifas del 18%. Básicamente la respuesta es que esperamos, en nuestro escenario ideal, un incremento en nuestras tarifas de distribución del 18% y una inversión de cerca de US\$450 Millones en los próximos cinco años.

**Sr. ARRIETA:**

Perfecto. Y disculpe, solo para aclarar, el CAPEX que están esperando para el período 2014 – 2018 es de cuánto?

**Sr. QUINTANA:**

US\$450 Millones. Probablemente, esto dependerá del resultado final de la definición de OSINERGMIN. Pero nuestro plan, nuestro plan de inversión estima cerca de US\$450 Millones de CAPEX en los próximos cinco años.

**Sr. ARRIETA:**

Perfecto. Muchas gracias.

**OPERADORA:**

Tenemos una pregunta de Alan Heal, de Blue Bay Asset Management.

**Sr. HEAL:**

Hola a todos. Gracias por hacer la llamada. Sólo tengo una pregunta relacionada con la del oyente anterior. El paquete que está siendo discutido con el regulador, como usted lo describe, es un incremento propuesto del 18% en las tarifas de distribución a cambio de un CAPEX propuesto de 450 durante los siguientes cinco años. Ese 18% se traduce en un retorno total del 12% sobre ese CAPEX. Sería justo asumir que si ellos modificaran o por decir algo, sugiriesen



una propuesta diferente en tarifas, si ellos redujeran la tarifa permitida o la aumentaran en tal caso, ¿eso estaría íntimamente ligado al CAPEX que usted propone? O ¿podríamos ver un escenario en el que las tres partes se movieran de manera independiente?

**Sr. QUINTANA:**

Los dos conceptos están relacionados. Las tarifas y el plan de inversión están relacionados. Todo depende de lo que OSINERGMIN espere que nos expandamos durante los próximos cinco años y lo que ellos esperan que Calidda invierta en esos años. Pero si, las tarifas y la inversión en CAPEX están relacionados.

Puede ser modificado dependiendo de las negociaciones entre las dos partes, pero la tarifa puede ser un poco más baja, un poco más alta y el plan de inversión puede ser ligeramente más bajo o alto dependiendo ambos de la negociación del plan.

Lo que mencioné fue nuestro escenario ideal, el escenario conservador del 18% y el plan de inversión de US\$450 Millones. Pero si un plan se modifica, el otro puede ser modificado por igual. 44

**Sr. HEAL:**

Gracias.

**OPERADORA:**

Gracias. No hay más preguntas en este momento. Pasaré la llamada al Señor Santiago Pardo, CFO de TGI.

**Mr. Pardo:**

Buenos días a todos. Mi nombre es Santiago Pardo, CFO de TGI. Primero que todo, gracias por su participación.

Durante los próximos minutos, vamos a revisar los resultados del cuarto trimestre de 2013 y naturalmente el año 2013 completo. Pasando a la agenda que vamos a tratar de cubrir hoy, primero que todo tenemos una visión general; la mayoría de ustedes están familiarizados con la compañía así que no tomará mucho tiempo. A continuación revisaremos un par de noticias importantes, luego revisaremos los hechos relevantes en el área financiera y operacional para el 2013 y hablaremos de los proyectos de expansión que estamos llevando a cabo. Por último, tendremos la sesión de preguntas.

Empezando con la visión general, en la página 5, como ustedes saben, TGI es la red más grande de transporte de gas en Colombia, somos dueños de aproximadamente el 50% de la red del país. Somos dueños de la red, no una concesión, así que como dueños, no tenemos que devolver la red al Estado en ningún momento.

Prestamos nuestros servicios en el interior del país, en donde se concentra el 70% de la población y se produce el 80% del PIB, y tenemos acceso a las dos vertientes principales, Bayena en el norte y Cusiana en el este, lo que nos da una flexibilidad operacional significativa y ventajas en nuestra operación.

Como ustedes saben, somos también dueños del 25% de Contugás en Perú, el proyecto de concesión de distribución y transporte que está siendo desarrollado en el Departamento de Ica en Perú.



Pasando a las noticias, yo invertí personalmente tiempo en la adquisición de TGP. Si recuerdan, hace cerca de mes y medio tuvimos una conferencia telefónica en la que anunciamos la presentación de un FPA para adquirir el 100%, el 33.6% de TGP y el 100% de COGA, de Techint.

Esa compra estaba sujeta a un derecho preferente que tenían otros accionistas. El Proceso de oferta a estos empezó el 17 de Enero. Ya habíamos hablado, como ustedes saben, con las agencias de calificación de riesgo, antes del anuncio y habíamos presentado un plan de financiación que comprendía cerca de US\$270 Millones de capital y US\$280 que vendrían de un crédito sindicado. Estábamos con esto listos para cerrar la adquisición y el 18 de Febrero, Techint nos notificó que otro de los accionistas actuales, CPPIB había decidido ejercer su derecho de compra y adquirir la porción de TGP que nosotros estábamos pensando adquirir.

En este momento, estamos evaluando nuestras opciones al respecto. Pero, obviamente, esto reduce fuertemente las posibilidades de realizar un negocio. Así que la posibilidad de que se realice una transacción es muy baja en este momento. Como hemos dicho, estamos revisando opciones, etc., etc., que podamos o no añadir, pero queríamos que supieran que a partir del 18 de Febrero no es muy probable que este negocio se concrete.

Pasando a la siguiente página, tenemos noticias sobre el proyecto Cusiana - Apiay - San Fernando. Este es un proyecto en el que hemos venido trabajando con Ecopetrol durante aproximadamente dos años. Habíamos presentado un Memorando de Acuerdo (MOU) para desarrollar la ingeniería del proyecto con Ecopetrol, para que TGI hiciese los estudios básicos del proyecto, antes de comprometer las cifras definitivas de inversión del proyecto. Al terminar los estudios el presupuesto fue estimado en US\$268 Millones. Esto fue comunicado a Ecopetrol a finales del año pasado.

En Febrero de este año tuvimos una reunión con Ecopetrol en la que nos informaron que habían decidido no continuar con este proyecto.

El proyecto estaba destinado a llevar gas a una serie de plantas de generación que Ecopetrol estaba construyendo o repotenciando en San Fernando, Mocoa y Apiay, en los llanos orientales de Colombia en donde Ecopetrol tiene importantes operaciones de extracción de petróleo.

Ecopetrol aparentemente cambió el plan y está buscando probablemente construir una planta eléctrica de gran escala en Cusiana y tener líneas de transmisión que se conecten a donde se necesite, así que están posponiendo parte de la expansión.

Sin embargo, están buscando de todos modos expandir su capacidad, con la repotenciación de Termococa y Termosulia y necesitarán 20 MCFD de capacidad adicional a lo largo del gasoducto. Esto se compara con los 70 MCFD que estábamos esperando inicialmente. Así que obviamente, esta situación nos obliga a reevaluar la configuración del proyecto. Una cosa que estamos haciendo, y de la que hablaré en detalle más tarde, es que estamos buscando nuevos usuarios de nuestro gasoducto y de hecho, el 4 de Marzo, este lunes, tuvimos una reunión con nuestros clientes, incluyendo Ecopetrol. En esta reunión les presentamos algunos de los proyectos que estamos evaluando y que tenemos en observación incluyendo la expansión del gasoducto Cusiana - Apiay, con el objeto de pedirles nos comuniquen su interés en adquirir capacidad en estos proyectos, para que de este modo sean viables y podamos seguir adelante.



Así que, hablaré de estos proyectos al final de la presentación, pero este es el proceso que estamos siguiendo con nuestros clientes para que podamos poner nuevos proyectos en marcha y de este modo seguir adelante con la estrategia de crecimiento de la compañía.

Pasando a los hechos relevantes de la parte financiera y operacional, la página 10 nos muestra el desempeño operacional. Creo que esencialmente tuvimos un muy buen año 2013.

Aunque no trajimos nuevos proyectos durante este año, como lo muestra nuestra gráfica de gasoducto versus capacidad neta, pudimos incrementar nuestra capacidad contratada que es la que causa el aumento en nuestros ingresos por ventas, así que aumentamos nuestra capacidad contratada de 604 MCFD a 624, que es lo que en realidad hace crecer los ingresos. Ahora, otra de las cosas que hicimos el año pasado es que seguimos el proceso por el cual, como es contemplado por la regulación, encontramos que tenemos una capacidad adicional en el gasoducto que no está dentro de la capacidad que nos autoriza a vender el regulador.

Así que seguimos el procedimiento de hablar con el regulador y contratamos a un tercer experto para verificar nuestra cifra de capacidad y pudimos incrementar nuestra capacidad en cerca de 12 MCFD en ciertos cuellos de botella que nos impedían firmar más contratos.

Lo hicimos, obtuvimos la certificación al fin del año pasado, y esto nos ha permitido durante los dos primeros meses del año incrementar significativamente nuestra capacidad contratada, así que a finales de Febrero tenemos 649 MCFD de capacidad contratada versus los 624 que teníamos en 2013.

La capacidad contratada es cercana al 90% de nuestra capacidad total y está básicamente llegando al límite al que podemos contratar en nuestro gasoducto actual.

En términos de volumen transportado durante el año, aumentamos nuestros volúmenes en 7.6%, de 422 MCFD a 454, gracias a un fuerte despacho en las plantas de poder. Como ustedes saben, en Colombia las plantas de poder son potenciadas con gas al margen, así que el año pasado indudablemente fue un año en el que hubo mucha necesidad de generación a partir de gas, y esto se reflejó en nuestras cifras.

Esto nos trae ingresos adicionales, pero como ustedes saben, la mayoría de nuestros ingresos son basados en una capacidad fija, luego variaciones de volumen no los impactan. Cuando tenemos incrementos significativos de volumen nos trae un uno a dos por ciento de ingreso adicional en nuestras finanzas.

Pasando a la siguiente página, pudimos mantener nuestra participación de mercado cercana al 49%, con relación a las otras compañías, con Promigás obviamente como la segunda más grande con 36% y las compañías más pequeñas representando un 15% del gas transportado en Colombia.

Pasando a la página 12, creo que como ustedes saben, tenemos una atmósfera muy estable. Nuestros ingresos, la mayoría de ellos, cerca del 80% vienen de tarifas reguladas, controladas por el regulador, nuestras tarifas están en una etapa temprana del ciclo regulatorio que empezó en el primer trimestre del 2013, así que este es uno de los factores que impactó el crecimiento de nuestros ingresos. El 84% de nuestros ingresos vienen de tarifas fijas que son “pagar-para-jugar” y no sujetas a variaciones de volumen.



Y aunque el 16% de los ingresos son basados en volumen, pueden ser muy estables y sin patrones volátiles, porque como se puede ver en la gráfica, el 70% de los ingresos vienen de industrias o clientes con patrones de consumo muy estables. Como se puede ver, las compañías de distribución son el 57% de nuestros ingresos, esos son clientes con los patrones de consumo más estables porque no hay estaciones en Colombia y las variaciones en la demanda para las compañías de distribución son mínimas durante el año.

Y finalmente tenemos los de Ecopetrol, 8% que también es muy estable todo el tiempo, y tenemos vehículos con patrones de consume estables cercanos al 7%. Así que al ponerlos juntos tenemos el 70% de nuestros ingresos, lo que le da una estabilidad considerable a nuestra generación de ingresos.

Como pueden ver en esta página, el 17% de nuestros ingresos viene de plantas generadoras y si revisan las presentaciones anteriores que puedan tener, ese número el año pasado fue del 10%. Esto es básicamente consecuencia como lo mencionamos anteriormente del despacho relativamente alto de nuestras plantas generadoras.

Como ustedes saben, nuestros contratos son a largo plazo, con más de ocho años pendientes en promedio y tenemos cerca de cinco clientes que representan 75% de nuestra base de ingresos, siendo los más importantes Gas Natural, seguido de Ecopetrol, Gases de occidente, la compañía de distribución en Cali, Empresas Públicas de Medellín e Isagen, siendo nuestros cinco mayores clientes el 74% de nuestra base de ingresos, todos ellos tienen contratos a largo plazo y todas son compañías reconocidas de alta confiabilidad, clasificadas como AAA localmente o grado de inversión internacionalmente.

Así que estamos contentos con la composición de nuestra base de clientes y aunque tenemos vencimientos en estos contratos en el 2020, a finales del 2020, no prevemos problemas para la renovación, porque como ustedes saben la capacidad de nuestros ductos es limitada y al acercarse las fechas de renovación, probablemente dos o tres años antes, nuestros clientes querrán asegurar el mantener su capacidad en el gasoducto, porque si pierden sus contratos y su capacidad en el gasoducto ante otro cliente sus negocios no podrán funcionar.

Pasando a los resultados financieros, como lo mencioné anteriormente, tuvimos un muy buen año 2013. Tuvimos un crecimiento de ingresos del 19%, medido en dólares americanos, pasando a US\$291 Millones de US\$245 Millones. Esto fue ocasionado en parte por las nuevas tarifas, pero también por el significativo incremento en nuestra capacidad contratada durante el año. En el 2013 tuvimos el primer año completo de ingresos provenientes de contratos asociados al proyecto Cusiana Fase II. Esto trajo una muy buena adición a nuestros ingresos. Tenemos también el 1 a 2% adicional que mencioné, proveniente del aumento de volúmenes. Todo esto resultó en ingresos que estuvieron un 19% por encima.

Si los miramos a largo plazo, vemos que hemos tenido fuertes y consistentes tasas de crecimiento, nuestra tasa de crecimiento compuesto (CAGR) de ingresos para los últimos cinco años es de 14% aproximadamente.

En términos de EBITDA, nuestro EBITDA creció 23%, a pesar de que tuvimos el cargo fijo semestral, por una sola vez, en el que incurrimos por el desarrollo del proyecto Cusiana Apiay San Fernando y a pesar de tener el costo incremental relacionado a la reubicación de nuestras oficinas de Bucaramanga a Bogotá.



Así que a pesar de estos dos golpes, pudimos de todos modos presentar un incremento del 23% en nuestro EBITDA y aumentar nuestro margen de EBITDA de 75% a 77%. El presupuesto que teníamos para el año, para dar una idea, era de US\$225 Millones. Así que superamos nuestro presupuesto por aproximadamente US\$30 a US\$34 Millones.

En términos de Generación de Flujo de Caja Libre, medido como Fondos para la Operación (FFO), alcanzó US\$256 Millones, y el CAGR de nuestro FFO para los últimos cinco años fue de 26%. En cuanto a CAPEX, como terminamos nuestros proyectos de expansión en 2012, obviamente el nivel de CAPEX disminuyó sustancialmente durante el año a niveles cercanos a US\$35 Millones.

En cuanto a este año, esperamos que los ingresos, dado que no tenemos ningún proyecto para el 2014, esperamos que los ingresos y el EBITDA estén estables y el FFO esperamos que disminuya ligeramente porque estamos perdiendo algunos beneficios tributarios que hemos diferido en el tiempo, y que habíamos podido aplicar así que esperamos pagar más impuestos que el año pasado, aproximadamente US\$40 Millones, impactando así nuestro FFO.

Y el CAPEX será ligeramente mayor, alcanzando niveles de cerca de US\$80 Millones. Aun así podemos esperar una muy buena generación de flujo de caja libre para la compañía, de aproximadamente US\$135 Millones durante el año 2014.

Con respecto a nuestras cifras, tomen nota que nuestro apalancamiento continua bajando, medido como crecimiento, la deuda total versus EBITDA es de cerca de tres veces y media y deuda Senior versus EBITDA es de cerca de dos veces y media. Si lo medimos como base neta, sería una vez menos. Teníamos cerca de US\$254 Millones en caja en nuestro balance a diciembre 31, así que básicamente estamos viendo que la deuda total versus EBITDA es de 2.5 veces y la deuda Senior versus EBITDA es de 1.5 como base neta.

Y una cobertura de intereses de cerca de 5.9 veces, casi 6. Nuestro perfil de deuda no cambió. El único cambio en nuestro perfil de deuda es que añadimos cerca de US\$10 Millones en deuda, que son relacionados a rentas a las que nos comprometimos con la compra de nuestro espacio de oficinas en Bogotá, pero fuera de esto, obviamente no hay incremento en la deuda adquirido en el año 2013.

Y finalmente, en cuanto a los proyectos de expansión, me gustaría tomar un momento para hablar en primer lugar de la planta de compresión de Sabana, que es un proyecto que estamos construyendo actualmente, que tiene un CAPEX de US\$55 Millones, parte del cual se gastó el año pasado. Este trabajo está en camino, el contratista EPC ya está en el sitio y la expansión debe iniciar operaciones durante Agosto de 2014.

Ahora, siguiendo adelante, vamos a hablar de otros tres proyectos, que son los que le presentamos a nuestros clientes al principio de esta semana. En primer lugar, Cusiana Fase III que consiste básicamente en el incremento de la capacidad del ducto Cusiana Bosconia en 20 MCFD, lo que nos permite aumentar las ventas a usuarios que necesiten capacidad a lo largo del ducto para llevar gas a lugares como Cali, Barrancabermeja o Sebastopol; así que por una inversión relativamente modesta de cerca de \$35 ó US\$33.5 Millones, podremos aumentar la capacidad en 20 MCFD, añadiendo algunas unidades a las estaciones de compresión de Bosconia, Miraflores y Punta Guillermo.



Esto es algo muy sencillo de hacer, no requiere licencias ambientales porque es dentro de los límites de las estaciones de compresión actuales y puede estar terminado para el año 2015.

En asocio con este proyecto, se encuentra el proyecto para que el ducto Bayena Barrancabermeja cuente con la habilidad de reversar su flujo. Actualmente, el ducto fluye de norte a sur. Invirtiendo US\$20 Millones o menos, podremos reversar el flujo, no permanentemente, sino que el ducto tendrá la capacidad de bajar el gas que está fluyendo cuando se necesite llevar gas al norte, estimamos que la capacidad que podremos manejar es cerca de 45 MCFD.

Pasando a la siguiente página, esto también siendo parte de lo presentado a los clientes. Pasando a la siguiente página, en la reunión del lunes pasado presentamos también la expansión Mariquita Gualanday, que pueden ver en la esquina inferior derecha, con un costo de US\$9 Millones; podrá incrementar la capacidad en cerca de 13 MCFD, desde Mariquita hacia abajo al sur en Gualanday con la nueva estación de compresión y algunos pequeños trayectos adicionales alrededor del ducto.

Así que ya vieron los proyectos presentados a nuestros clientes.

Adicionalmente, tenemos las sucursales del Eje Cafetero, las cuales son un circuito cerca de Armenia y Chinchiná, y nos permitirán incrementar la capacidad en estos segmentos. Este es un proyecto que avanza y que ya está en la etapa de contratación e ingeniería; con inversión de US\$28 Millones; esperamos completarlo en 2016. Y también tenemos ajustes potenciales para estar en capacidad de conectar los ductos como se discutió en Venezuela. Es una inversión pequeña que permitirá capturar el gas que necesitamos.

Como ustedes saben, en la actualidad Colombia exporta gas a Venezuela, y en un futuro cercano, según los acuerdos firmados por ambos países, el flujo de este ducto deberá ser reversado y debemos empezar a recibir desde Venezuela.

Tenemos la expansión Apiay - Usme que está básicamente relacionada con la expansión Cusiana - Apiay que mencioné anteriormente, como uno de los proyectos que presentamos a los clientes.

La expansión Apiay - Usme es una adición a ésta, que básicamente aumentará la capacidad hacia Bogotá, proveyendo no solamente una oportunidad de incrementar la capacidad sino también la confiabilidad en el sistema, y esto, para esto estamos esperando un poco más adelante, para tener las señales regulatorias después de la regeneración y la inversión en confiabilidad que nos permitirá hacer de este un proyecto viable.

Así que eso es lo que tenemos por ahora. En el Apéndice encontrarán la información típica relacionada con accionistas, información macroeconómica del país, etcétera, alguna información adicional sobre la industria que puede ser útil para ustedes en sus análisis, pero voy a parar por ahora y empezar con las preguntas.

#### **OPERADORA:**

Gracias. Empezamos ahora la sesión de preguntas y respuestas. Si tiene una pregunta por favor presione asterisco y luego uno en su teléfono de tonos. Si está usando teléfono de altavoz, puede necesitar levantar el auricular antes de marcar los números. Una vez más, para preguntas presione asterisco y luego uno en su teléfono de tonos.



Una vez más, para preguntas presione asterisco y luego uno en su teléfono de tonos. En este momento no tenemos preguntas. Pasaré la palabra al Sr. Pardo para sus comentarios de cierre.

**MR. PARDO:**

Gracias. De nuevo gracias a todos por participar. Espero que haya sido una presentación clara. De lo contrario, como siempre, estamos disponibles, nuestra información de contacto está al respaldo del libro de la presentación, y como siempre estaremos dispuestos para atender sus preguntas o discutir lo que consideren pertinente. Muchas gracias nuevamente y estaré esperando el momento de hablar con ustedes en los días siguientes.

**OPERADORA:**

Gracias. Señoras y señores, así concluimos la conferencia de hoy. Gracias por su participación. Pueden desconectarse.