

Texto de la Teleconferencia

Resultados y actividades importantes
Primer trimestre 2013

Diapositiva 1: Sandra Operadora

Bienvenidos a la teleconferencia sobre los resultados y actividades importantes de TGI para el primer trimestre de 2013. Mi nombre es Sandra y voy a actuar como operadora de la llamada de hoy. En este momento todos los participantes están en modo de sólo audio. Más adelante realizaremos la sesión de preguntas y respuestas. Por favor tengan en cuenta que estamos grabando esta teleconferencia. Ahora, le pasaré la llamada al señor Santiago Pardo, Gerente Financiero de TGI. Señor Pardo, puede comenzar.

Diapositiva 2: Santiago Pardo

Gracias Sandra y buenos días a todos. Bienvenidos a nuestra teleconferencia trimestral, la segunda teleconferencia trimestral de este año y en esta llamada vamos a repasar nuestros resultados para el primer trimestre, para el trimestre que termina en marzo de 2013.

Diapositiva 4: Santiago Pardo

Entonces, supongo que sólo para los principiantes, para cualquiera que participa en la teleconferencia, que no está familiarizado con la compañía, TGI es la empresa más grande en el sector de transporte de gas natural en Colombia, tenemos aproximadamente el 60% de la infraestructura en términos de volumen, disculpen, en términos de gasoductos, y transportamos aproximadamente el 45% de los volúmenes en el país.

Diapositiva 6: Santiago Pardo

Supongo, sólo para comenzar, queríamos compartir los hechos, las actualizaciones claves en cuanto a que Standard and Poor's mejoró nuestra calificación crediticia el 6 de mayo de 2013, a BBB- de BB y esto es, supongo la tercera calificación de inversión que hemos recibido, entonces ahora las tres entidades calificadoras de riesgo crediticio más importantes nos tienen clasificados en BBB-, Baa3 de Moody's y BBB- de Fitch, creemos que esto es el resultado de nuestra, obviamente el reconocimiento a la solidez de nuestra empresa, la mejora significativa que hemos observado en nuestras mediciones crediticias durante más o menos los últimos tres años, a medida que nuestros

proyectos de expansión entraron en vigor y el aumento en las tarifas como resultado de la visión regulatoria también se resolvió, entonces creemos que obviamente éstas son buenas noticias para todos y esto se debería reflejar en un menor costo de fondeo para TGI y lo que es más importante, en un mejor acceso a un, un acceso más variado a los mercados de capital, que viene acompañado de la ampliación de nuestra base de inversionistas.

Diapositiva 8: Santiago Pardo

Pasando a la página 8 de nuestra presentación, tenemos nuestros, vamos a mostrarles algunos de nuestros aspectos operativos específicos, tales como, en términos de nuestros planes de redes, probablemente han permanecido estables durante este trimestre, no hemos agregado ningún proyecto nuevo al...al sistema y no prevemos agregar ningún proyecto nuevo, en realidad a lo largo de este año, por lo tanto la red debería permanecer estable así como lo debería la capacidad transportadora de 730 millones de pies cúbicos diarios.

Nuestros contratos, nuestra sólida capacidad de contratación presentó un crecimiento continuo y actualmente hemos contratado sobre una base definitiva, 632 millones de pies cúbicos diarios de la capacidad de gasoducto, lo cual es muy positivo para nuestros ingresos. En términos de volumen transportado, y esto se compara por ejemplo con, a partir del primer trimestre del año pasado estábamos en aproximadamente US\$ 550 millones, 560 millones de pies cúbicos diarios, una capacidad contratada que representa más del 10% de crecimiento. En términos de volúmenes transportados, el volumen transportado durante el primer trimestre fue de 436 millones de pies cúbicos diarios en promedio, que es bastante estable al compararse con el promedio del año 2012 que fue algo más de 422 al compararlo con el primer trimestre de 2012, esa cifra en el 2012 fue de 403 millones de pies cúbicos diarios, entonces si observamos los trimestres comparables nuestro volumen creció 6%.

En términos de pérdidas de gas, seguimos reduciendo nuestras pérdidas de gas y en este momento estamos en 0,4% de pérdidas de gas, y por último nuestro factor de carga se ha, dado que el volumen transportado ha permanecido estable, hemos podido mantener nuestro factor de carga estable, como lo mencioné en otras de estas teleconferencias, esta cifra de más o menos 60% en realidad nos hace sentir cómodos y debería empezar a aumentar, pero el sistema debe tener algo de capacidad extra para poder acomodar esta demanda al momento de abastecerse las centrales a gas natural y entonces es, para nosotros es probablemente ideal estar, tener nuestro factor de carga más o menos entre el 70, 75% a largo plazo, y el tener menor capacidad en este momento sencillamente nos da la posibilidad de crecer hasta suplir la nueva demanda que entra, a medida que la economía colombiana sigue creciendo y también es obvio que el resultado del hecho de que nuestros proyectos de

expansión apenas entran en juego y nosotros sólo, la demanda comienza a crecer en el sistema.

Diapositiva 9: Santiago Pardo

Pasando a la diapositiva 9, en términos de nuestra participación en el mercado de volumen transportado, transportamos aproximadamente el 46% del gas natural del país. Promigas tuvo el 40% y los otros tienen el 14% y es importante anotar que estos otros, este 14% es gas que básicamente también fluye a través del sistema de TGI en determinado momento, por lo tanto, es gas que de un modo u otro, está relacionado al crecimiento en nuestro sistema.

En términos, como lo dije anteriormente, en términos de nuestra red, nos hemos mantenido estables en aproximadamente 4.000 kilómetros. En términos de nuestros ingresos...

Todos los participantes por favor permanezcan en la línea, su anfitrión se desconectó, repito, todos los participantes, por favor permanezcan en la línea, su anfitrión se desconectó, estamos tratando de reconectar su línea. Gracias por su paciencia.

En este momento tenemos al señor Pardo de nuevo en la línea. Continúe por favor.

Gracias Sandra y mis disculpas. Volveré atrás a concluir la página 9, no sé sólo para estar seguros de que no omitimos nada, entonces supongo que en la página 9 estábamos mostrando que nuestra participación en el mercado en términos de los volúmenes transportados era del 46% comparado con el 40% de Promigas y 14% de otros, creo que lo que queríamos mencionar allí, era que el volumen transportado por otros es volumen que de un modo u otro fluye a través del sistema de TGI y por lo tanto está relacionado, entonces el crecimiento en otros también implica el crecimiento en volumen transportado para nosotros.

Diapositiva 10: Santiago Pardo

Pasando a la página 10, supongo obviamente nuestros ingresos han permanecido altamente predecibles con el 34% proveniente de las tarifas reguladas, las cuales, como ustedes saben, se revisan cada cinco años, y justo acabamos de entrar en ese proceso de revisión. El 100% de nuestros contratos corresponde a contratos con una vida promedio de casi 9 años, y en 2% aproximadamente de nuestros ingresos corresponde a tarifas fijas, que no dependen de los volúmenes transportados, entonces ustedes saben, nos gusta la idea de que los volúmenes crezcan y es sano para nuestro negocio que los volúmenes crezcan obviamente, el tener un volumen diferente o un par de

trimestres con volúmenes bajos, no se reflejará por sí mismo en una reducción, en una reducción significativa en nuestros resultados y supongo que esto también se acentúa por el hecho de que, como se aprecia en la página, en la gráfica en la esquina derecha superior, los sectores que representan los patrones de consumo más estables y también los patrones de consumo creciente en la industria del gas natural en Colombia representan la mayoría de nuestros ingresos; el sector de distribución que comprende no sólo los usuarios residenciales sino también los comerciales y algunos industriales representa hoy día el 61% de nuestros volúmenes, refina... nuestros ingresos, perdón, el sector de refinación que constituye la refinería de Ecopetrol en Barranca es el 10% y el sector del gas natural vehicular que también es bastante estable alrededor del 8%. Eso es aproximadamente el 80% de nuestros ingresos y han venido, su importancia ha venido creciendo con el tiempo, si observan por ejemplo el sector de distribución en el 2011 representaba el 51% de nuestros ingresos y el sector de distribución en el 2012 fue, para todo el año, fue el 55% de nuestros ingresos, por lo tanto el punto es que nosotros, los clientes con los patrones de consumo más estables es en donde estamos viendo el mayor crecimiento.

Los usuarios, el tipo de usuarios que observaron una reducción fueron aquellos que no, que son comerciantes básicamente y no consumen gas natural sino que se lo venden a otros, a otros usuarios. Y por último las centrales termoeléctricas constituyen clientes importantes para nosotros y representan alrededor del 15% de nuestros ingresos; estos son los que representan los más volátiles en términos de volumen.

Diapositiva 11: Santiago Pardo

En términos de los clientes, nuestros cinco clientes más grandes representan el 77% de nuestros ingresos y como pueden observar en la página 11 estos cinco son las empresas más estables y solventes en Colombia, comenzando por Gas Natural Fenosa, Ecopetrol, Gases de Occidente, EPM e Isagen, todas ellas calificadas internacionalmente con grado de inversión o AAA localmente, con las cuales tenemos contratos durante al menos ocho años.

Diapositiva 12: Santiago Pardo

Pasando a la página 12, podemos ver el perfil de nuestros contratos, nuestra vida promedio en términos de los contratos es de 8,7 años, como pueden ver tenemos renovaciones que ocurrirán en diciembre de 2020, para lo cual todavía faltan siete años, pero que es algo en lo cual ya nos estamos enfocando; la razón para esa estructura consiste en que celebramos la mayoría de estos contratos en el 2008 por un plazo de 12 años y como lo mencioné anteriormente ya pusimos en marcha la estrategia comercial para garantizar la prórroga oportuna de los contratos.

Y, una cosa, dos cosas que están a favor nuestro es que nuestros clientes realmente necesitan usar nuestros gasoductos, no existen gasoductos competidores por así decirlo, entonces los contratos se renovarán eventualmente y las compañías distribuidoras, que anteriormente mencioné constituyen el 60% de nuestros ingresos, están obligadas según las normas a tener su servicio de transporte de gas bajo contratos firmes a largo plazo, entonces esas dos cosas deberían garantizar que no haya problemas con la prórroga de los contratos.

Diapositiva 13: Santiago Pardo

Pasando a la diapositiva 13, en términos de nuestras finanzas, pienso que tuvimos un trimestre bastante positivo, nuestros ingresos para los últimos doce meses aumentaron de US\$ 390 millones en el cuarto trimestre a US\$ 413 millones en el primer trimestre y el EBITDA aumentó de US\$ 293 millones a US\$ 309 millones para los últimos doce meses, que finalizan en este trimestre.

Observamos también las estadísticas comparando los trimestres entre sí, entonces al comparar el primer trimestre de 2012 con el primer trimestre de 2013, podemos observar un crecimiento bastante importante, vemos un crecimiento en los ingresos de aproximadamente 24% durante ese período, medido en dólares, y observamos también un crecimiento en el EBITDA de aproximadamente 22% también medido en dólares, y las razones para ello son primero que todo, nuestros proyectos de expansión, Cusiana Fase II entró en efecto, o empezó a operar en, ustedes saben, agosto de 2012, entonces en el primer trimestre de 2011 no veíamos esos volúmenes, por lo tanto ese incremento en el volumen es significativo, y trae como resultado mayores ingresos. Segundo, el incremento en las tarifas reguladas que también trajo como resultado mayores ingresos para nosotros; y por último, al principio mencionamos que hemos observado un aumento de casi el 6% en los ingresos por volúmenes debido a esto, entonces todos estos factores juntos se combinaron para lograr un incremento significativo en nuestros ingresos y EBITDA durante este primer trimestre.

En términos de, también estamos viendo un aumento muy, muy importante en los datos de nuestros fondos de operaciones, éstos aumentaron de US\$ 133 millones a US\$ 250 millones, lo cual se debe principalmente a que en la cifra de 2012 tenemos incluido en el costo de refinanciación nuestra deuda entonces, nuestra cifra hacia el futuro estará más en el rango de los US\$ 250 millones y el aumento en los ingresos y el EBITDA con optimismo seguirá al alza durante lo que resta del año.

Y por último nuestros CAPEX han presentado una disminución en el primer trimestre, que es resultado del hecho de que concluimos nuestros proyectos de

expansión pero eso no es lo que nos gustaría, que fueran estos gastos, en realidad nos gustaría tener inversiones continuas en, y como lo verán en unos pocos minutos, tenemos un par de proyectos que pronto estarán listos.

Diapositiva 14: Santiago Pardo

Pasando a la página 14, aquí se presentan nuestras mediciones de crédito, la deuda a EBITDA que sigue disminuyendo en términos de la deuda total a EBITDA fue de 4,1 veces, en la deuda principal neta a EBITDA fue 2,2 veces y en términos de cobertura de interés ya fue de 4,8 veces y deberíamos terminar el año, más o menos cerca de 5 veces, en cuanto a esa estadística.

El desglose de nuestra deuda financiera, la estructura no presentó cambios durante el trimestre, solamente estamos manteniendo nuestra deuda principal y nuestra deuda subordinada tal como están, y no hemos incurrido en ninguna deuda nueva durante este trimestre.

Diapositiva 15: Santiago Pardo

Y por último, me gustaría referirme un poco a nuestros proyectos de expansión.

Diapositiva 16: Santiago Pardo

Primero, tenemos dos proyectos de expansión en el tablero, el primero es Cusiana-Apiay-San Fernando, que es un proyecto que estamos desarrollando junto con Ecopetrol, que podría ser, el CAPEX podría ser de aproximadamente US\$ 245 millones; ya estamos haciendo la ingeniería de ese proyecto e invertiremos tiempo y dinero durante este año en los estudios de ingeniería para ese proyecto, y esperamos iniciar la construcción en, realmente a comienzos del próximo año, y las operaciones comerciales en el 2015.

Y luego la planta de conversión de La Sabana que es una estación de conversión cerca de Bogotá, aproximadamente US\$ 53 millones, proyecto para el cual ya adquirimos los predios, hicimos la ingeniería y firmamos los contratos para la compra de los equipos, que en este momento se están construyendo en Suiza, los contratistas de EPC que están bajo el proceso de selección; para finales de este mes, deberíamos haber seleccionado al contratista de EPC que construirá estos proyectos para nosotros y deberíamos iniciar operaciones en esta expansión durante, aproximadamente a mediados del 2014. Y ahora por último, algunos proyectos menores son los, los que llamamos Sistemas Regionales de Transporte (SRTs), que conectarán a los centros de menor población que actualmente carecen de acceso a nuestro sistema, por lo tanto no se pueden beneficiar del gas natural directamente. En este momento estamos en conversaciones con el regulador, en cuanto a cuáles serían las tarifas

apropiadas de acuerdo con, serán... y en la gráfica incluimos tres de estos sistemas nuevos potencialmente y también tenemos dos o tres adicionales en el tablero, pero hasta no lograr un acuerdo con el regulador, no empezaremos las inversiones en esos sistemas hasta no asegurarnos de que las tarifas que vamos a recibir por esos sistemas nos compensan las inversiones que debemos hacer.

Diapositiva 17: Santiago Pardo

En este punto, eso es todo lo que tengo por ahora, voy a pasar la llamada para la sesión de preguntas y respuestas.

Operadora Sandra

Gracias. Comenzaremos ahora la sesión de preguntas y respuestas. Si tienen preguntas por favor opriman asterisco luego uno en sus teléfonos de tonos. Si desean que se les retire de la línea de espera por favor opriman el signo de arroba o la tecla de numeral. Si están usando el altavoz del teléfono, tendrán que tomar el auricular primero, antes de oprimir los números. Nuevamente, si tienen preguntas, por favor opriman asterisco y luego uno en sus teléfonos de tonos. Estamos a la espera de sus preguntas.

Y nuevamente, opriman asterisco, uno, para formular una pregunta.

En este momento no tenemos preguntas.

Bueno. Está bien, esperemos un minuto pero no oigo más preguntas, sólo me gustaría darles las gracias a todos por su participación, y esperamos con interés...

Discúlpeme, señor Pardo, nos acaba de llegar una pregunta.

Tenemos una pregunta formulada por Guillermo Alarcón, de Davivalores.

Adelante.

Guillermo Alarcón

Buenos días, me gustaría saber en dónde ven ustedes más potencial de crecimiento, si ven algunos proyectos específicos aquí en Colombia, y también me gustaría preguntar si ven cierto riesgo regulatorio en el sector del gas, aquí en Colombia hemos estado hablando sobre algunos cambios en electricidad. No sé si en gas también tenemos algunos, como algunos riesgos relacionados con los temas regulatorios. Gracias.

Santiago Pardo

Bueno, gracias Guillermo. Respecto a la primera pregunta como lo mencioné hace apenas unos minutos, tenemos dos proyectos en los que estamos trabajando actualmente en Colombia, los cuales, esos dos proyectos representarán inversiones por aproximadamente US\$ 300 millones, entonces eso es algo positivo que tenemos. Estamos buscando nuevas oportunidades, y estamos buscando nuevas oportunidades no sólo en Colombia, sino también fuera de Colombia. En Colombia, creo que las oportunidades de desarrollo estarán ligadas al crecimiento en la demanda, y al continuo desarrollo del sector, entonces en la medida en que se descubran nuevos campos en que pudiéramos estar interconectados, tendremos oportunidades en la medida en que la demanda continúe creciendo, seguiremos haciendo incrementos orgánicos a nuestro sistema, para mantener el ritmo de la demanda, y como ustedes saben el gobierno también se ha, el regulador desde el año pasado se ha referido a las inversiones y la confiabilidad del sistema, las regulaciones allí no están completamente desarrolladas, pero creemos que habrá oportunidades allí, y por último quisiera decir que en Colombia hay un proyecto a mayor plazo que observamos por ejemplo, cuando se concluya la expansión de la refinería de Barrancabermeja, esto requerirá volúmenes de gas natural importantes, aproximadamente 100 millones de pies cúbicos diarios adicionales y entonces tendremos que resolver con ellos, con Ecopetrol, cómo traer el gas de vuelta a Barrancabermeja para la refinería. Entonces eso lo veremos en pocos años. Pero es de todas formas algo en lo que, que estamos siguiendo de cerca.

Y en términos de internacionalmente, Perú es un país en donde ya tenemos inversiones, seguimos con el desarrollo del proyecto de Contugas en Perú, del cual poseemos el 25%, y también seguiremos buscando nuevas oportunidades de inversión en el sector gasífero de Perú, el cual esperamos que muestre un crecimiento significativo durante los próximos años y por último, los otros países en que estamos centrando nuestros esfuerzos en términos de crecimiento adicional es México, en donde vemos oportunidades de inversión relacionadas con básicamente nuevos proyectos propuestos actualmente por la Comisión Federal de Electricidad, CFE o Bemex. Por lo tanto, vemos potencial de crecimiento allí y nos estamos enfocando en el mercado mexicano también.

En términos de la segunda parte de su pregunta, el riesgo regulatorio, creo que las buenas noticias para nosotros es que acabamos de pasar por el proceso de revisión regulatoria, por consiguiente tenemos nuestras tarifas implementadas para un período de cinco años, entonces tenemos flexibilidad y estabilidad para esos cinco años, obviamente habrá discusiones con el regulador en cuanto a metodología, etc., etc., potencialmente para el próximo ciclo regulatorio, el cual debería comenzar en el 27, o la tarifa debería ser...debería terminar en el 2017,

que es el próximo período tarifario, aunque nuestra experiencia nos ha demostrado que el regulador se tardó más de los cinco años, por lo que podría ser 2018 ó 2019, pero mantenemos buen diálogo con ellos y ustedes saben cómo funciona la normatividad aquí en Colombia, existe cierto diálogo sobre las soluciones y las nuevas normas se someten a comentarios de todos los participantes del sector, entonces creemos que eso continuará y nos sentimos confiados; posiblemente habrá cambios pero nos sentimos confiados en cuanto al hecho de que el regulador entiende la estabilidad y rentabilidad de los factores de transporte y no es necesario tener un sector de gas natural sólido en Colombia que no nos conduzca a escasez de gas o electricidad. Por lo tanto, creo que eso está bastante claro y la estabilidad y la normatividad son algo en lo que Colombia ha mantenido su solidez, entonces sí, podría haber algunos cambios, pero no creemos que éstos vayan a tener mayor impacto sobre nuestro negocio.

Gracias.

Operadora Sandra

Y nuevamente si desean hacer preguntas, por favor opriman asterisco, luego uno en sus teléfonos de tonos.

Y en este momento no tenemos más preguntas.

Diapositiva 18: Santiago Pardo

Bueno. Bueno Sandra gracias y gracias a todos los que participaron en la teleconferencia, como lo dije anteriormente, espero con interés mantener el diálogo durante los próximos dos trimestres, la presentación ya está en la página Web así como la transcripción y también nuestros resultados financieros deberían estar ya en la página Web y si tienen más preguntas, por favor asegúrense de contactar a nuestro grupo de relaciones con los inversionistas y nosotros nos encargaremos de hacerles llegar las respuestas a las preguntas que necesiten.

Entonces, con eso, me despido. Gracias.

Operadora Sandra

Gracias señoras y señores. Con esto concluimos la teleconferencia de hoy. Gracias por su participación, se pueden desconectar.