



RESULTADOS Y ACTIVIDADES IMPORTANTES TGI Y CALIDDA

CUARTO TRIMESTRE 2014

Texto traducido de la teleconferencia

Operador:

Buenos días señoras y señores y bienvenidos a la Conferencia de Resultados y Desarrollos Claves de TGI y Calidda – 4T 2014. Les recuerdo que esta conferencia está siendo grabada. Bajo la pestaña de descargas, encontrarán la presentación del día de hoy. Esta teleconferencia está dividida en dos partes. Primero tendremos al Sr. Antonio Angarita, Vicepresidente Financiero de TGI, presentando los resultados y los desarrollos claves del 4T 2014 de TGI. Posteriormente, tendremos al Sr. Adolfo Heeren, Gerente General de Cálidda presentando los resultados y los desarrollos claves de la empresa durante el 4T 2014.

Me gustaría pasar la llamada ahora al Sr. Antonio Angarita, vicepresidente financiero de TGI. Adelante Sr. Angarita.

Antonio Angarita, CFO TGI

Como pueden observar en la diapositiva No. 2, la presentación está dividida en cuatro partes. Primero, haremos un resumen de los aspectos más importantes de la estrategia de TGI, luego presentaremos los resultados más importantes del 2014, tercero, analizaremos los aspectos relevantes operacionales y financieros de la compañía y posteriormente los proyectos ejecutados para terminar abriendo la sesión para preguntas.

Paso ahora a la diapositiva No. 4, hoy, TGI es el gasoducto de gas natural más grande de Colombia. Somos una empresa dedicada al negocio de transporte de gas en el país y somos dueños de alrededor del 61% de la red de gas. TGI transporta 49% del gas natural que se consume en el país, compuesto por 30 zonas que representan el 70% de la población de Colombia y el 83% del PIB.



Adicionalmente, tenemos acceso a las cuencas productoras de gas natural del país, la Guajira en la costa Caribe y Cusiana-Cupiaga en la zona oriental de Colombia. Además, TGI cuenta con una participación del 38% en Contugas en el Perú, junto con casa matriz, EEB. Ésta consta de una concesión para el transporte y la distribución de gas natural por 30 años en la región Ica del sur de Lima. Quisiera hablarles ahora de la ejecución de la estrategia durante el año y luego me gustaría hablarles acerca de nuestros planes futuros. Estrategia actual: la estrategia de TGI se ha enfocado en consolidar el negocio en Colombia en términos de la infraestructura actual. TGI culminó la ejecución del proyecto de expansión de la infraestructura para el transporte de gas natural más ambicioso de Colombia. Ampliando los gasoductos de la Guajira y Cusiana. Además, con el fin de asegurar producción en los años venideros, y la posibilidad de unirnos al desarrollo industrial de Bogotá y los departamentos de Cundinamarca y Boyacá, TGI ha iniciado la construcción de la Estación de Compresión de La Sabana, ubicada en el sur de Bogotá, que inició operaciones el 7 de julio de 2014, generando ingresos adicionales para la compañía. Esta estación aumentó la capacidad del gasoducto de la Sabana de 140MPCPD a 315MPCPD. TGI utilizó tecnología de punta para minimizar los impactos medioambientales, reduciendo ruido, emisiones y polución. Ahora hablaremos de la estrategia para el futuro, Hemos crecido internamente y esperamos continuar con esta tendencia hacia el futuro. Tenemos mucha experiencia en Colombia que nos brinda una amplia ventaja competitiva para contribuir con el desarrollo de la red requerido para el uso de gas natural de manera segura en otros mercados de America Latina. En Colombia, aún hay cabida para crecer y los proyectos de expansión de los gasoductos de gas naturales y la construcción de anillos y de estaciones de almacenamiento y de compresión, además estima que utilizaremos la disponibilidad de la red de ductos de gas natural como el Nuevo gasoducto y las instalaciones de almacenamiento. Adicionalmente, existen instalaciones para plantas de Relicuefacción de GNL y sus oleoductos asociados que están bajo análisis. Sin embargo, nuestra estrategia no sólo se centra en Colombia,



nosotros estamos muy interesados en analizar otros países latinoamericanos, como Perú, Méjico, Centroamérica y Ecuador.

Méjico representa grandes oportunidades en los negocios de transporte y distribución de gas natural en los próximos años debido a reformas recientes. En Perú, esperamos contar con un crecimiento significativo en la distribución de gas natural y oportunidades en el nuevo gasoducto. Esperamos participar en nuevas licitaciones para infraestructura de transporte, bien sea en nombre nuestro o con una de nuestra casa matriz EEB. Y además TGI busca eventos y oportunidades a través de fusiones y adquisiciones en la región.

Por favor continuemos a la diapositiva No. 6 , con respecto a TGI. Ante todo, vimos un marco regulatorio constructivo y estable en Colombia dadas las condiciones de monopolio natural del negocio de gas natural en nuestro país. Segundo, tuvimos resultados predecibles y estables en términos de generación de caja, dados también por el marco regulatorio, pero también por el desempeño operacional de la empresa. Tercero, tenemos un desempeño financiero constante que refleja ingresos crecientes y resultados al alza evidentes en nuestro balance (inaudible)).

Siguiendo con la diapositiva No. 7, tiene---claramente tiene--- los principales aspectos del año. Primero, hablaremos de la calificación crediticia de TGI, en 2014, Moody's y Standard & Poor's reafirmaron la calificación de deuda corporativa de TGI en moneda local y extranjera, manteniendo el grado de inversión con perspectiva estable. Adicionalmente, en octubre de 2014, Fitch Ratings mejoró su calificación de deuda corporativa y pasó de BBB- a BBB, pero en el 2014, TGI mejoró su calificación de inversión en las tres agencias calificadoras de riesgo. Sigamos con otros aspectos claves en la página 8, tenemos un resumen de la reestructuración de los *hedge* gracias al desempeño de la empresa. Con el fin de explicarles este punto, permítanme hacer un resume acerca de la historia de nuestro negocio. Durante el 2009 y 2010, TGI



realizó algunas operaciones *hedge* relacionadas con su deuda externa por un total de US\$200 millones en tramos de 50 millones cada uno. Las operaciones consistían en una combinación de *forwards* y *swaps*, donde el capital se convierte en pesos colombianos a la tasa de cambio del mercado (tasa *spot*) cuando se realiza el *swap*. (Inaudible) emitidos en 2007 con un periodo de pago a 10 años.

Posteriormente, en octubre de 2011, debido a la fluctuación y la revaluación de en la tasa de cambio, la compañía hizo un análisis financiero y vio la conveniencia de realizar otros dos avances de *hedging* en ese momento.

De otra parte, en marzo de 2012, la compañía ejecutó una operación de manejo de pasivos relacionada con los bonos del 2007, y su término de expiración se cambió para el 2022. Por ende, el crédito contratado, (inaudible) es la obligación subyacente. Finalmente en 2014, en la medida que evaluaban la situación y contando con la aprobación del socios y del gobierno, TGI decidió ejecutar su *cross-currency swaps* con unos emisores externos relacionados con los restantes -*currency swaps*. (Inaudible) de octubre de 2017.

Continuando con la diapositiva No. 9, tenemos otro aspecto clave. El primero se relaciona con la adquisición de TGI en 2014, donde EEB adquirió una parte de TGI del 31.92% de las acciones en circulación a través de una licitación (inaudible). Para esta adquisición, EEB 145 millones (inaudible) préstamos sindicado a nivel de (inaudible) TGI para el 3T de este 2015. Ahora con respecto a dividendos, por primera vez en 2014, TGI pagó dividendos a sus accionistas por un monto de US\$270 millones. Ingresos ---- este monto primero es atribuible a las utilidades del 2013 por US\$54 millones, y utilidades distribuibles de enero a agosto de 2014 por un monto de US\$60 millones y finalmente liberadas (inaudible) en su patrimonio, que es igual claro está (inaudible) a US\$155 millones.



En relación a la Estación de Compresión de la Sabana, la construcción de esta estación ya terminó. Recuerden que el 7 de julio la compañía inició la operación comercial de esta estación con el fin de aumentar la capacidad de transporte del sistema de gasoducto de la Sabana de 140 a 350 MCFPD. Esta estación asegura el suministro de gas natural para Bogotá, la ciudad mas importante del país en el futuro cercano así como en los departamentos de Cundinamarca y Boyacá. Ahora revisaremos algunos hitos claves – en operaciones vamos a la diapositiva No. 11, donde para el 2012 la principal preocupación era la de extensión y capacidad, cuando la compañía terminó sus principales proyectos de expansión de Cupiagua-Cusiana donde la capacidad contratada en firme aumentó en 2014 en un 3%, a 647MCFPD y con ventas totales al 91%. El volumen transportado alcanzó 494MCFPD correspondientes a un aumento del 9% cuando se compara con 2013. La confiabilidad de la red está en el límite definido por las regulaciones locales y está en 99.8% para el sistema de oleoductos y 96.5% para el sistema de estaciones de compresión, que es muy bueno y le permite a la compañía manejar todo el transporte del volumen requerido por el cliente en el momento que lo requieren. Finalmente el factor de carga cerró al 64%, Continuando con la siguiente diapositiva no. 12, presentamos la composición de los ingresos de TGI.

Nuestros ingresos son altamente predecibles en un 98% aproximadamente que vienen de tarifas reguladas que revisamos con el regulador por lo menos cada cinco años, lo que asegura estabilidad en el flujo de caja y proporciona atractivas tasas de retorno sobre la inversión. Con respecto a los contratos, TGI tiene una excelente composición, 100% son contratos en firme o tome y pague con una vida útil promedio de 8 años. El 84% de los ingresos regulados vienen de tarifas fijas que no dependen del volumen transportado. 63% de los ingresos se relacionan con tarifas en USD indexada al US PPI para equipo de capital.



El desglose por industria tenemos el sector de distribución como el principal generador de ingresos más importante con una participación del 59%. La generación térmica depende en gran medida de las condiciones climáticas y dado que en el 2014, Colombia esperaba una sequía más larga que lo normal, debido al fenómeno del El Niño, que afecta el clima en la región Pacífica de Latinoamérica y por ello, los volúmenes de gas natural requeridos para la generación eléctrica aumentan. La participación es 18% de los ingresos. Además, Ecopetrol utiliza gas natural par los procesos en las refinerías que representala el 13% de los ingresos totales. Estos tres sectores representan el 90% de los ingresos totales de la compañía. Desglosados por moneda, en USD aumentaron, pero quiero enfatizar que en un 63.4% de nuestros ingresos provenientes de tarifas denominadas en USD.

En la siguiente diapositiva, no. 13, estos son los que jalonaron el desempeño financiero de TGI para el 2014. Primero, quisiera mencionar que la devaluación de la moneda local en el año ascendió a 24%, que es muy alta y afectó las cuentas en USD, que se operan las cuentas en USD para cada compañía en Colombia. Podemos ver que los ingresos alcanzaron \$477 millones. Esto representa un aumento del 2.5%. (inaudible) en realidad nuestros ingreso en pesos colombianos se vieron afectados (inaudible) en 9.8%. Este menor porcentaje se debe a lo expliqué, por la devaluación de la moneda local. Ahora, con respecto al EBITDA, quedó en \$383 millones, un aumento de 62.7% frente al año anterior, resultado principalmente de aumento de ingresos, y como recordarán también, en 2013 la compañía anticipó algunos costos relacionados con los proyectos que no se ejecutaron y también debido a que el costo de la estación de compresión también bajaron en 2013 por precios más bajos en el mercado. El margen del EBITDA fue de 80%, que es el más alto en la historia de la compañía. Con respecto a porcentajes de fondos de las operaciones, durante el 2014, éstas fueron del orden de \$289 millones excluyendo pagos de dividendos, que creo que ya presentamos. Esto representa fondos de



operaciones de un aumento del 7.8% cuando se compara con el año anterior. CapEx total ejecutado este año ascendió a US\$36 millones, principalmente de la estación de Compresión La Sabana. Además durante el 2013, el CAPEX ejecutado estuvo cercano a los US\$32 millones y también principalmente relacionado con la Estación de Compresión La Sabana.

La siguiente diapositiva, no 14, tenemos la cuenta principal del balance. Los activos totales suman US \$2,300 millones. De nuevo este ítem fue afectado por la devaluación de la moneda local que afectó el total de activos durante el 2014, por la base de dividendos pagados y decrece principalmente como resultado de la devaluación. Sin embargo, PPE total y bruto US\$31, millones que representa el 51% del total de activos que podemos (inaudible). Caja y equivalente en caja cerró en \$205,000 millones. Este monto representa un 9% del total de activos de la compañía. En términos de pasivos, nuestro patrimonio está muy cercano a US\$1,000 millones, que representan 41% del total de activos.

Esto demuestra la sólida estructura financiera de la compañía. El 59% de los activos está representado por pasivos y principalmente deuda de la compañía. En la siguiente diapositiva, no 15, tenemos los principales motivadores de deuda. Primero la deuda total no ha cambiado casi si se compara con el periodo anterior. La deuda total asciende a US\$1,200 millones, incluyendo US\$750 de deuda senior del préstamo subordinado con casa matriz, US\$150 millones, con el *mark-to-market* de los *hedges* y 6.3 (inaudible) con bancos locales para nuestras oficinas.

En términos de la relación deuda total a EBITDA y deuda senior a EBITDA, pueden observar un aumento que se explica solamente por la devaluación de la moneda local. La relación deuda total a EBITDA cerró en 3.8 y la deuda senior neta a EBITDA es 2, muy por debajo de los niveles declarados en el bono, por el contrato de los bonos en 12.8 puntos menos. Aunque vale la pena resaltar el

acuerdo relevante, inaudible como los bonos TGI 2022, que tienen grado de inversión otorgado por las dos calificadoras de riesgo que hacen seguimiento a nuestros ingresos.

Ahora, continuando con la diapositiva No. 17, tenemos un resumen de los principales proyectos que la compañía ejecuta actualmente. Primero, Cusiana Fase III. Este proyecto consiste en adicionar una unidad de compresión en tres estaciones en el Sistema de Oleoductos de Cusiana Fase II con el fin de aumentar la capacidad en 20MCFPD. La inversión total del proyecto asciende a US\$31 millones y se espera su completamiento en diciembre de 2015.

El siguiente proyecto es el de las troncales del Eje Cafetero. Consiste de dos nuevos anillo en la región cafetera de Colombia, la primera de las cuales aumenta la capacidad en la (inaudible) región y el costo total es de US\$28 millones y se espera culminar en 2017. El siguiente proyecto es Cusiana-Apiay-Villavicencio-Ocoa. Este proyecto buscar dar capacidad adicional a Ecopetrol para generar electricidad en las áreas de producción en el Departamento del Meta en Colombia, que consiste en dos nuevas estaciones de compresión. El costo es de US\$48 millones y se espera terminar en 2017. El último es Ballena-Barrancabermeja con doble direccionalidad y este sistema de oleoducto Bidireccionalidad Ballena-Barranca busca transportar gas natural en dos dirección. Ahora sólo lo hace de norte a sur, pero en el futuro necesitaremos enviar gas natural desde Cusiana hasta el norte de Colombia. La inversión total asciende a US\$20 millones y se espera terminar en 2016. Ahora me gustaría pasar la palabra al operador y abrir la sesión para preguntas.

Operador:

Gracias, señoras y señores si tienen alguna pregunta en éste momento para TGI, por favor oprima el asterisco luego el 1 en su teléfono. Si su pregunta ya



fue respondida o si desea retirarse de la fila, por favor oprima la tecla numeral. De nuevo oprima el asterisco y luego uno para formular una pregunta de TGI: Hay más preguntas. De nuevo señoras y señores por favor opriman asterisco y luego 1 para formular una pregunta o hacer algún comentario. No parece haber preguntas en la cola. Por favor continúen.

Antonio Angarita

Gracias por su asistencia a la conferencia de resultados. Continuaremos con los resultados de Cálidda. Muchas gracias.

Operador

Señoras y señores quisiera ahora dar la palabra al Sr. Adolfo Hereen, Gerente General de Calidda. Adelante por favor Sr. Hereen.

Adolfo Hereen:

Buenos días y bienvenidos a la llamada de resultados y desarrollos significativos de Cálidda para el 4T 2014. Quisiéramos iniciar con generalidades acerca del negocios especialmente acerca de nuestro negocio durante el año pasado y detalles acerca de los logros recientes de Cálidda. Tuvimos un excelente 2013. Los volúmenes, las conexiones, los ingresos, el EBITDA y los resultados cumplieron con nuestra proyección. Exitosamente concluimos el año con mas de 255,000 clientes conectados, 56% más que el año pasado y expandimos la red en 1,200 kilómetros adicionales. También nos sentimos orgullosos de haber aumentado la tasa de penetración de nuestra red del 50% al 55%. En mayo, revisamos la tarifa de distribución con el regulador y establecimos un plan de inversión y de tarifas para los próximos cuatro años. Ahora, para hablar de nuestros planes futuros, esperamos seguir creciendo. La estrategia comercial mantendrá su enfoque en distritos de bajos ingresos, dónde el ahorro que se consigue por el uso de gas natural frente a otros combustibles es ampliamente apreciada. En próximo año, esperamos desarrollar nuestra operación en cuatro



distritos nuevos y conectar cerca de 100,000 nuevos clientes y al mismo tiempo mantener un nivel similar en términos de inversión que el año pasado, cercano a US\$90 millones. En el segmento industrial, durante el 2015, esperamos llegar a Puente Piedra, un distrito periférico, dónde podemos encontrar un importante puerto industrial. Esperamos conectar importantes empresas manufactureras de textiles, papel y ladrillo. Finalmente en cuanto al segmento de Generación Eléctrica, existen proyectos de plantas de electricidad de gas natural bajo estudios de factibilidad en Lima. Ahora quisiera pasarle la palabra al Sr. Isaac Finger, nuestro vicepresidente financiero.

Isaac Finger, Vicepresidente financiero

Buenos días a todos y gracias por su participación. En la próxima diapositiva, número seis, pueden encontrar los resultados operacionales y financieros comparativos de 2014 – 2013. Al hablar de los resultados de 2014, quisiéramos discutir algunos aspectos importantes. Primero conectamos 92,000 clientes adicionales. Aumentamos el volumen vendido en un 18% y expandimos nuestra infraestructura en más de 1,200 kilómetros.

Las principales métricas financieras para el 2014 se encuentran en la tabla de la derecha. Aumentamos nuestros ingresos ajustados y el EBITDA en un 27% comparado con 2013, que se explica principalmente por una mayor base de clientes además de un año completo de consumo de dos generadores eléctricos que se conectaron en el segundo semestre de 2013.

Hablando del desempeño comercial, este mapa pueden observar los distritos en los cuales opera Calidda. La compañía cuenta con redes residenciales en 15 distritos y redes industriales en 34 distritos entre Lima y Callao. Durante el 2014, Calidda conectó 91,151 clientes residenciales y comerciales, de los cuales 90,000 fueron residenciales y cerca de 1,000, fueron comerciales.



En la página nueve, observamos el desempeño comercial para los otros segmentos. Durante 2014, no se conectaron generadores eléctricos, pero conectamos 23 nuevas plantas industriales, 14 nuevas estaciones de servicio de GNV y se apoyaron casi 200,000 conversiones de vehículos en la ciudad de Lima. Por favor pasar a la página 10. Como pueden observar en el 2014, los contratos de *take-or-pay* o en firme fueron el 80% del volumen facturado, que minimizaron el impacto de la volatilidad del volumen. Durante el 2014, el volumen vendido aumentó en un 18% comparado con el 2013, de 577 millones de pies cúbicos por día a 679 millones de pies cúbicos por día. 84% de este aumento provino principalmente de dos plantas de generación, Fenix Power y Termochilca.

Página 11 por favor. Podemos ver que el volumen vendido por segmento de cliente. El desglose del volumen por segmento de cliente aparece en el cuarto cuadro. Como pueden observar, el aumento de volumen más significativo viene de los generadores eléctricos y los segmentos industriales. Las tendencias positivas aparecen en los cuatro segmentos de clientes para este año, principalmente se explican por el número adicional de clientes conectados. Segundo, el segmento de generación eléctrica muestra una tasa alta de crecimiento explicada por la suma de Fenix Power y Termochilca durante el segundo semestre del 2013.

Ahora, continuando con el desempeño operacional, el siguiente cuadro muestra la evaluación del tiempo en el sistema de distribución. En 2014, Calidda construyó 20 Kms de una red de alta tensión en acero y 1,254 kilómetros de redes secundarias de polietileno. Además, como se puede observar, la tasa de penetración ha alcanzado el 55% este año comparada con el 50% durante 2013. La tasa de penetración de la red se mide por el número de clientes conectados sobre el número de clientes potenciales que están ubicados en la red de distribución de Calidda. Ahora, continuando con la capacidad instalada en la



página 14, la capacidad actual del gasoducto de Calidda es de 420 MPCPD de la puerta de entrada Lurin a Lima. Como observan en este cuadro, los clientes independientes y regulados utilizaron casi 298 MPCPD, equivalente al 70% de la capacidad. Tenemos cabida para un mayor crecimiento en el futuro. En términos de transporte y del suministro de gas natural, Calidda tiene suficientes contratos de suministro para asistir sus mercados regulados. En 2014, nuestros clientes regulados de consumo de gas ascendió a 150 MPCPD y tenemos contratos con Canicea y con TGP por 204 MPCPD.

Pasamos ahora a analizar el desempeño financiero y las métricas claves. Para el 2014, los ingresos totales ajustados representaron el 63% en ingresos de distribución, que se relacionan con la venta de volumen y 37% de servicios de instalación y otros ingresos. Adicionalmente, más del 67% de los ingresos totales ajustados no depende de la volatilidad de la demanda porque nuestros ingresos por contratos en firme alcanzan el 32% y los ingresos por los servicios de instalación alcanzan el 35%. Continuando con la página 17 revisamos las métricas claves. En 2014, los ingresos totales ajustados aumentaron en un 20% de US\$146 millones a US\$186 millones, principalmente jalados por los ingresos de distribución y los servicios de instalación. En el 2014, EBITDA alcanzó la suma de US\$91 millones, que representa un aumento de más del 26% comparado con el año pasado a mayor volumen facturado a las plantas de generación eléctrica, ingresos más altos por hogar en los servicios generales de instalaciones internas, mayor demanda de volumen debido al aumento en la base de cliente y finalmente debido al aumento de la tarifa de distribución desde mayo. La relación deuda-EBITDA aumentó cuando se compara con el 2013, debido al aumento de EBITDA como consecuencia de la misma suma de la deuda de largo plazo. Las páginas 18 y 19, podemos ver nuestras métricas financieras para el 2014. La deuda total ascendió a US\$320 millones. La relación de cubrimiento de intereses es 6:3. Los activos totales están cercanos a US\$700 millones. El patrimonio de la compañía es de US\$280 millones y la inversión en



CapEx es cercana a los US\$83 millones. Ahora le paso la palabra al Sr. Adolfo Heeren para terminar con las conclusiones.

Adolfo Heeren, Gerente General

Gracias. Para concluir me gustaría recalcar que los resultados de la compañía este año pusieron de evidencia nuestro compromiso con la expansión en el uso de gas natural en la ciudad de Lima. Estamos en la senda adecuada para lograr un millón de conexiones para el 2020, más automóviles convertidos a gas natural y continuaremos conectando más industrias y negocios comerciales. Muchas gracias por su participación.

Preguntas y Respuestas

Operador

Gracias, señoras y señores si tienen alguna pregunta en éste momento para Cálidda, por favor oprima el asterisco luego el 1 en su teléfono. Si su pregunta ya fue respondida o si desea retirarse de la fila, por favor oprima la tecla numeral. De Nuevo oprima el asterisco y luego uno para formular una pregunta de Cálidda.

Hay más preguntas. De nuevo señoras y señores por favor opriman asterisco y luego 1 para formular una pregunta o hacer algún comentario. No parece haber preguntas en la cola. Por favor continúen. Quisiera pasar la llamada de nuevo a la gerencia para unas palabras de cierre. ¿Sr. Angarita?

Antonio José Angarita Vega, Vicepresidente financiero

Muchas gracias por asistir a este teleconferencia. No se si Adolfo Heeren desea mencionar algo nuevo acerca de la presentación de Cálidda.

Adolfo Heeren, Gerente General

No, ya mencionamos nuestras conclusiones. Agradecerles de nuevo por participar.

TGI & Cálidda Resultados 2S 2014
Grupo Energía de Bogotá
Teleconferencia



Cálidda
GAS NATURAL DEL PERÚ



Isaac Finger, Vicepresidente financiero

Gracias.

Antonio José Angarita Vega, Vicepresidente financiero

Gracias, esperamos contra con Uds. De nuevo en nuestra próxima conferencia en el mes de abril.

Operador

Señoras y señores muchas gracias por participar en la teleconferencia del día de hoy, todos pueden desconectar y que tengan un excelente día.