

**Operador:** Buenos días damas y caballeros, les damos la bienvenida a la Llamada de Conferencia de Ganancias para presentar los Resultados y Principales Acontecimientos del Segundo Trimestre de 2016. Se les recuerda que esta Llamada de Conferencia está siendo grabada.

En la pestaña “Descarga” encontrarán la presentación del día de hoy. Dicha presentación está dividida en dos partes: en primer lugar tendremos a los Sres. Julián García (Gerente General de TGI) y Antonio Angarita (Gerente Financiero de TGI) con los Resultados y Principales Acontecimientos de TGI, y en segundo lugar nos acompañará el Sr. Isaac Finger (Gerente Financiero de Cálidda) quien expondrá los Resultados y Principales Acontecimientos de Cálidda.

Cedo la palabra al Sr. Antonio Angarita (Gerente Financiero de TGI). Adelante, Sr. Angarita:

**Sr. Angarita:** Gracias. Buenos días, sean bienvenidos a esta Llamada de Conferencia de Ganancias para mostrar los Resultados de TGI en el primer semestre de 2016. Esta presentación estará dividida en cuatro partes: primero, nuestro Gerente General dirá unas palabras a modo de introducción; segundo, revisaremos brevemente las Novedades Clave acontecidas durante el segundo trimestre del año; tercero, daremos un vistazo al Desempeño Operativo y Financiero de TGI en los indicadores financieros más importantes durante el primer semestre del año; y, para concluir esta Conferencia, abriremos la llamada para una sesión de preguntas y respuestas al final. Ahora pasaré la palabra a nuestro Gerente General, el Sr. Julián García. Adelante:

**Sr. García:** De nuevo muy buenos días a todos, sean bienvenidos a nuestra conferencia trimestral. Yo dará únicamente un par de mensajes puesto que

Antonio presentará las novedades operativas, así que no entraré en mayores detalles en cuanto a las actividades programadas para este trimestre, como por ejemplo la fusión con esta Sociedad Instrumental que estuvo en proceso de adquisición hace algunos meses, la cual ya se concretó. Les informaremos sobre el impacto financiero de esta fusión y proveeremos otras novedades operativas.

Mi intervención la usaré para referirme a la nueva dirección de la Compañía, de la cual ustedes ya saben. Esencialmente, hace unos meses se nombraron nuevos funcionarios de segundo nivel, como por ejemplo el nuevo Vicepresidente de Operaciones y nuestro nuevo Gerente de Nuevos Emprendimientos, y así hemos mejorado el equipo de gerencia de la Compañía. Al mismo tiempo, estamos trabajando para crear una estrategia de negocios bajo la administración de este nuevo equipo gerencial; estamos en la etapa de planificación para establecer o definir cuál será el enfoque de la Compañía y cómo mejorar sus prácticas.

Adicionalmente, el grupo EEB también está en un proceso de planificación estratégica, así que tanto a nivel grupal como global dentro de la Compañía estamos en la etapa de planificación sobre cuál será el enfoque de la Compañía y cómo mejorar su desempeño. Esperamos que, como producto de esta planificación, en la próxima conferencia trimestral podamos mostrarles nuestro enfoque y dirección. Esto incluye a CONTUGAS, de la cual no hablaremos hoy en detalle pero que también está en etapa de planificación y cambio de enfoque. También es importante señalar el nombramiento del nuevo Presidente de CONTUGAS en Perú, el Sr. Jorge Ramos. El Sr. Ramos se unió a la Compañía hace unas tres o cuatro semanas y solía ser el Presidente de COFIDE, el Banco de Desarrollo de Perú. Lo contratamos como director Nacional de CONTUGAS en el marco de este proceso de mejora en la gestión de nuestras Compañías y de

trabajar en pro de definir una estrategia para generar más ingresos y mayor sostenibilidad y crecimiento del negocio.

Luego de esta introducción, cedo la palabra a Antonio para que entre en detalle sobre los progresos operativos durante este trimestre. Antonio...

**Sr. Angarita:** Muchas gracias Julián. Continuaremos con la diapositiva 7, y resaltaré algunos de los eventos principales de 2016. En primer lugar, cabe mencionar que culminamos el proceso de implementación de los estándares NIIF en TGI, así que nuestros balances financieros se fundamentan sobre dichos estándares internacionales, como informé hace un tiempo. En segundo lugar, está la conclusión de la fusión entre TGI e IELAH en mayo del presente año, por favor pase a la diapositiva 9; en esta diapositiva está el resumen de este último paso de la adquisición de participación de TGI por parte de EEB, la cual inició en julio de 2014 cuando, si recuerdan, EEB uso efectivo en mano y préstamos Interempresariales para financiar la adquisición de una participación en TGI de 31,92%. Luego, una vez pagado el DSTV al antiguo dueño, se llevó a cabo la fusión y la entidad resultante recibió un préstamo sindicado de USD 645 millones. Después de esto, TGI inició el proceso de fusión con IELAH no sin antes elaborar un estado financiero para propósitos especiales en julio de 2015 y recibir la aprobación de la junta directiva de TGI y de la Superintendencia de Sociedades de Colombia. Finalmente, se concluyó la fusión entre TGI e IELAH el 11 de mayo de 2015.

En la diapositiva 10 se encuentran las cifras principales del balance de la Compañía antes y después de la fusión. Al cierre del mes de abril, previo a la fusión, los activos de la compañía eran de USD 3.1 mil millones; ahora, luego de la fusión, hubo una disminución a USD 2.8 mil millones. Los pasivos aumentaron

cuando TGI (entidad post-fusión) recibió un préstamo de IELAH y el patrimonio disminuyó. Esta disminución se debió a la eliminación de la inversión en IELAH, porque la cantidad pagada por la participación adquirida en 2014 fue de USD 880 millones, monto restado al patrimonio de la entidad fusionada. Al eliminar el patrimonio de IELAH, el efecto más notorio es una reducción de USD 560 millones en el patrimonio de la compañía fusionada, representado por la brecha que se ve en la diapositiva. En lo referente a los pasivos, TGI recibió la deuda de IELAH del préstamo sindicado de USD 219 millones así como un pequeño préstamo interempresarial con otras partes relacionadas de USD 730.000. Es importante recordar con respecto a los pasivos de IELAH que tanto en 2015 como en el año en curso TGI difirió algunos préstamos Interempresariales a IELAH para pagar parte del préstamo sindicado, dejando el balance del mismo en USD 219 millones, y que el préstamo interempresarial de USD 364 millones se eliminó del balance de la entidad fusionada.

En la siguiente diapositiva tenemos el programa definido por el ente regulador para la revisión del proceso de tarifación, el cual es igual al del trimestre pasado puesto que no sufrió cambios. Permítanme resaltar algunas decisiones importantes que siguen pendientes: en primer lugar debemos finiquitar la metodología de costo promedio ponderado (WACC en inglés) para aplicarla en la definición de tarifas, aun debemos terminar la última parte de la metodología llamada Delta WACC que el ente regulador no ha definido todavía, una para volúmenes y otra para capacidades; en segundo lugar está la decisión sobre la metodología de tarifación final que es muy importante para toda la industria de Transporte de Gas Natural en Colombia; y en tercer lugar, definir la fecha de aprobación e implementación de los cargos finales proyectada para finales de

2018, así que esperamos establecer el nuevo esquema tarifario para 2019.

Continuando con la diapositiva 13 referente a Desempeño Operativo, tenemos la misma capacidad de red de 734 millones de pies cúbicos al día y una capacidad contratada de 94% de la capacidad total disponible. Al cierre del segundo trimestre de 2016, una vez terminado el fenómeno meteorológico El Niño, hubo una disminución del volumen transportado y del volumen que los generadores térmicos necesitan, así que hubo una disminución del volumen total transportado por TGI pero se mantuvo en buen nivel. Además, el factor de carga que pueden ver en el último gráfico también vio una disminución de 61% relacionada con el trabajo de construcción de los consumidores de los generadores térmicos.

En cuanto a los ingresos, se mantuvo la misma predictibilidad y gracias a las tarifas reguladas y a los ingresos estables, hemos continuado recibiendo 96% de los ingresos de las tarifas reguladas. Un 68% de los ingresos entran por concepto de tarifas en USD, lo cual es muy beneficioso para nuestros resultados, y 76% de los ingresos corresponden a consumidores de cinco compañías muy importantes en Colombia. En lo referente a contratos, 100% son contratos firmes con poca dependencia del volumen transportado y en los cuales recibe un 90% de los ingresos regulados por medio de tarifas fijas.

Avanzando a la dispositiva 15 podemos ver algunos indicadores importantes del balance de ingresos, con un total de USD 449 millones en ingresos totales al cierre del segundo trimestre considerando los últimos 12 meses. Esto representa un leve aumento en comparación con el cierre de 2015, debido principalmente al volumen transportado contratado durante el primer trimestre de 2016 y otras participaciones importantes de otros ingresos operativos relacionados con servicios de corto plazo utilizados durante la incidencia del fenómeno El Niño. El

margen de EBITDA está al 82% y el EBITDA alcanzó la cantidad de USD 367 millones, lo cual está muy cerca de nuestro plan proyectado, y los fondos operativos cerraron este período en USD 259 millones.

En la siguiente diapositiva vemos algunas cifras del balance y se evidencia que los activos totales disminuyeron de acuerdo con lo que expliqué anteriormente en la diapositiva de la fusión: esta disminución resulta de todas las eliminaciones y operaciones contables relacionadas con la fusión. El efectivo y los equivalentes se mantienen altos en el orden de USD 225 millones, y los activos fijos disponibles permanecieron en el mismo nivel. Además, la leve disminución se debe a la depreciación de los activos que fue mayor a los gastos de inversión que estamos asegurando actualmente. En lo referente a los pasivos, su disminución también se debe a la fusión y esta afecta principalmente al patrimonio de la entidad fusionada.

En la diapositiva 17 se refleja el desempeño financiero de la deuda. Pueden ver al cierre del segundo trimestre que la Deuda / EBITDA aumentó a 4; esto se debe al préstamo sindicado que recibimos como resultado de la fusión con IELAH. Este indicador de acá está dentro del nivel que planificamos y se ajusta a nuestro presupuesto, en septiembre o en los meses venideros realizaremos los pagos del préstamo en aras de mantener el control sobre este indicador. Cabe destacar que durante el primer trimestre del año pagamos dividendos a nuestros accionistas: pagamos USD 6.5 millones a IELAH y utilizaremos ese dinero. Se necesitan sumas adicionales para mantener este indicador en los límites de o igual a 4. El otro indicador de la deuda también aumentó debido al impacto de la fusión: la Deuda Total Neta / EBITDA cerró en 3.3, la Deuda Principal Neta / EBITDA cerró en 2.3 (resultados que se deben al impacto del préstamo sindicado) y la Cobertura de Intereses disminuyó a 5.8. Todos estos son muy buenos indicadores para

cualquier compañía, y no esperamos problema alguno con esto.

Ahora pasaremos a los Proyectos de Inversión. En la actualidad están ejecutándose tres proyectos, el primero de los cuales es Cusiana Fase III. Este proyecto aumentará la capacidad en 20 millones de pies cúbicos al día por medio de la mejora de capacidades de tres estaciones de compresión entre Cusiana y Vasconia, una de nuestras principales líneas en la red. Este proyecto tiene un costo total de USD 31 millones y se está ejecutando a un 72%. Esperamos completar este proyecto para el tercer trimestre del año en curso. El segundo proyecto es el Lazo de Armenia, a través del cual se aumentará la capacidad a 2.2 millones de pies cúbicos diarios en la región cafetalera de Colombia, específicamente en las ciudad de Armenia y ciudades y pueblos aledaños. La inversión total en este proyecto es de USD 18 millones y se ha ejecutado en un 29%. Se están realizando los estudios de ingeniería y financieros y se espera que este proyecto se complete para el cuarto trimestre de 2017. El tercer y último proyecto es el de la *Línea Cusiana – Apiay – Villavicencio – Ocoa* para aumentar la capacidad de línea a 32 millones de pies cúbicos diarios en el área de Cusiana – Apiay y a 7.7 millones de pies cúbicos en la línea Apiay – Ocoa. La inversión total en este proyecto es de USD 48 millones y su ejecución está en 22%. TGI ya firmó los contratos firmes de transporte, las licencias ambientales y las adquisiciones están en proceso y, como se explicó en la última conferencia telefónica, esperamos llevar a cabo este proyecto bajo cualquier contrato EPC. El fin de la ejecución de este proyecto se espera para el cuarto trimestre de 2017.

En la diapositiva 20 tenemos los proyectos recién aprobados por la Junta Directiva de la Compañía. El primero es el proyecto *Cusiana Fase IV*, el cual aumentará la capacidad del sistema Cusiana entre Cusiana y Vasconia a 23 millones de pies

cúbicos al día y entre Puente Guillermo y Vasconia a 17 millones de pies cúbicos al día. Esto se hará mediante la mejora de algunas estaciones de compresión y la construcción de algunos lazos paralelos a la tubería actual y la inversión total es de USD 78 millones. La compañía ya posee los contratos firmados por los clientes y esperamos la culminación del proyecto en dos etapas, la primera para el tercer trimestre de 2017 y la última en el cuarto trimestre de 2018. El segundo proyecto aprobado es *Cumplimiento de Vida Útil Reglamentaria: Primera Solicitud*, el cual corresponde a 10 tramos del sistema de TGI que culminan su vida útil reglamentaria. Teniendo el marco normativo y el análisis de la infraestructura en mente, TGI decidió reemplazar cuatro tramos y continuar operaciones en los seis restantes. La inversión total en este proyecto es de USD 49 millones, se ejecutará el año que viene y se espera que concluya para el primer trimestre de 2018.

Este es el resumen de nuestra ejecución durante este trimestre, por favor, señor Operador, proceda con la sesión de preguntas y respuestas.

**Operador:** Gracias, ahora comenzaremos la sesión de preguntas y respuestas. Si tienen preguntas, marquen “asterisco” y luego “1” en su teléfono. Si quiere ser eliminado de la cola de preguntas, presione las teclas de “libra” o de “numeral” para saber el orden correcto antes de anunciar la primera pregunta. Si está escuchando en altavoz, deberá tomar el auricular primero antes de marcar las teclas. De nuevo, en caso de tener alguna pregunta, presione “asterisco” y luego “1” en su auricular. Tenemos una pregunta de Andrés Cardona de (Inaudible) **(21:16)**.

**Mr. Cardona:** Buenos días Antonio, te hago una pregunta, ¿cuáles son los volúmenes que están esperando para lo que resta del año en transporte y si tienen cargas para el 2017?, y lo segundo es ¿cuándo podemos tener acceso al balance



de la compañía con corte al segundo trimestre del año?, muchas gracias.

**Mr. Angarita:** Andrés buenos días, el volumen esperamos que se mantenga en el nivel del segundo trimestre de este año, alrededor de los 500, de pronto bajando pero estamos esperando un consumo similar al de periodos anteriores, la información financiera queda hoy publicada, nuestro informe queda publicado hoy y lo estaremos subiendo a la página web, los estados financieros a junio a lo largo de esta semana.

**Operador:** La siguiente pregunta la hará Andrés Duarte, de Corficolombiana.

**Mr. Duarte:** Buenos días, muchas gracias por la presentación, tengo tres preguntas, si es posible que me las respondan o si no las primeras dos, la primera es si me podrían dar una guía respecto a la expectativa que ustedes tienen en cuanto a márgenes EBITDA en el caso de Cálidda, dado pues que están en pleno crecimiento en Perú, la segunda es sobre TGI y es quería saber si ustedes tienen alguna estructura de capital objetivo hacia el futuro o que supuesto debía tomar yo en relación al endeudamiento futuro partiendo de cómo están en este momento, y finalmente tengo una pregunta en relación a la diferencia en cambio de TGI, y es básicamente si uno mira lo que pasó en el 2015 la diferencia en cambio registrada en el PIG pues a partir de la comparación de lo que me da diferencia en cambio por deuda y diferencia en cambio que registran en PIG, están registrando más o menos 1/8 de lo que yo tenía ahí calculado, y yo se que en ese año ustedes liberaron una reserva de diferencia en cambio que estaba en patrimonio precisamente por el hecho de que ustedes están recibiendo ingresos en dólares y tienen una denominación dólar que compensa el tema del pasivo, entonces yo quería saber en términos como de un valor neto expuesto, teniendo en cuenta la deuda que acabaron de asumir del vehículo de inversión, qué es lo que debo

asumir, lo que debemos asumir perdón, en adelante respecto a la exposición que ustedes tienen en dólar para efectos de la diferencia en cambio, sabiendo pues que en el futuro puede llegar a pasar que ante una revaluación importante del peso podría llegarles a generar una diferencia en cambio dada la posición que creo entender si es activa o no en dólares, muchas gracias.

**Mr. Angarita:** Bueno, listo, la primera pregunta respecto a márgenes de EBITDA esperados en Cálidda yo creo que después de la conferencia de Isaac se puede tratar el tema más con ellos, la segunda pregunta respecto a la estructura de capital objetivo, como lo hemos expuesto en nuestras diferentes conferencias de resultados, el objetivo es mantener el grado de inversión, tenemos un limitante que nos pone una de las agencias calificadoras que es 4 veces Deuda EBITDA digamos que nuestro objetivo es mantenernos máximo en eso, utilizando, de todos modos para un negocio estable y con ingresos predecibles con un flujo de caja predecible como TGI, con el tipo de contratos que tiene, esa relación Deuda EBITDA es muy baja, pero nuestro objetivo es mantenernos dentro de ese límite, y digamos que con lo que acabamos de recibir de IELAH llegamos al límite, a ese límite máximo que nos da esa agencia y continuaremos trabajando para no pasarnos de ahí, utilizar algo de la caja que tiene la compañía pero manteniendo control sobre eso y utilizando esa capacidad hasta ese valor para no frenar el crecimiento futuro de la compañía. En cuanto a la diferencia en cambio me parece importante destacar que en 2015 que fue el año transición hacia las normas internacionales, parte de lo que impacta es que nosotros en TGI tomamos la moneda funcional dólar, dadas las características del ingreso principalmente el ingreso, el flujo de caja y la deuda en dólares que tenemos, la participación de dólares en el ingreso, casi el 100% de la deuda es en dólares, entonces nuestros estados financieros tienen una moneda funcional dólar, y ahora lo que nos genera

diferencia en cambio son las partidas monetarias en pesos, entonces lo que nos genera diferencia en cambio es la caja en pesos, las cuentas por cobrar en pesos, las cuentas por pagar en pesos principalmente, y si vemos las cifras del 2015 lógicamente al devaluarse el peso colombiano si generó un impacto de diferencia en cambio mucho menor, de ocurrir lo contrario, es decir, una revaluación, que no la vemos que vamos a llegar a 2.000 pesos, pero si eventualmente ocurre, si tendría un impacto vía resultados pero eso fue medido previamente, igual cuando hicimos los análisis para las normas internacionales mediante nuestros modelos financieros evaluamos el impacto que tendría, y sí tendría algún impacto pero mucho menor al que hubiese tenido la diferencia en cambio sobre estados financieros en pesos con una deuda de 1.200 millones de dólares, entonces sí es algo controlado y sí fue una decisión evaluada previamente para más detalles sobre este asunto podemos acordar posteriormente una reunión con el equipo de relación con inversionistas de empresa de energía y estamos dispuestos a atenderlos en lo que necesiten.

**Operador:** No tenemos más preguntas para el Sr. Antonio por el momento. Cederé la palabra al Sr. Jorge Olazabal, Gerente General de Cálidda. Adelante, Sr. Jorge.

**Sr. Olazabal:** Muchas gracias. Buenos días, en nombre de la compañía les doy la bienvenida a la Llamada de Conferencia del segundo trimestre. Me llamo Jorge Olazabal y soy el Gerente General de Cálidda. Quiero empezar con un vistazo a nuestro negocio durante la primera mitad de este año, y cabe destacar que cerramos el mes de junio de 2016 con excelentes resultados. Nuestro EBITDA aumentó de USD 54 millones en el segundo trimestre de 2015 a USD 63 millones en el segundo trimestre de 2016. Adicionalmente, nuestro Margen EBITDA

Ajustado aumentó de 53% a 61% en el mismo período. El total de clientes conectados superó los 395.000, un aumento de 15% en comparación con los resultados del año pasado. Emitimos las facturas a nuestros clientes en moneda en curso local, lo que representa un factor riesgo debido a las fluctuaciones de tipo de cambio. De acuerdo con nuestra política, nos abstuvimos de cerrar mensualmente contratos a plazo no entregados y subcontratos de monedas para cubrir nuestras cuentas por cobrar generadas por los ingresos por concepto de distribución y para la financiación de las conexiones de nuestros clientes residenciales. Durante este segundo trimestre, cerramos tres contratos a plazo no entregables de entre USD 15 y 20 millones cada uno, y también cerramos cambios de divisas que alcanzaron casi USD 20 millones. Otro evento notable ocurrido en el segundo trimestre es el informe de calificación por parte de la agencia Muddy's, en el cual mantuvimos nuestra calificación gracias al consistente desempeño financiero de Cálidda. Ahora cedo la palabra a Isaac Finger, nuestro Gerente de Finanzas, quien expondrá el resto de la presentación.

**Sr. Finger:** Muchas gracias Jorge. En primer lugar, quiero empezar con los eventos importantes. En esta diapositiva pueden ver los resultados del primer semestre de 2016 comparados con el mismo período de 2015. El primer gráfico muestra los Resultados Operativos Clave y el segundo los Resultados Financieros Clave. Como pueden ver, nuestra base de clientes aumentó en más de 96.000 clientes y ahora es de un total de más de 395.000 clientes; esto representa un aumento de 32% en términos de clientes conectados desde junio de 2015.

El volumen de facturación alcanzó los 746 millones de pies cúbicos por día, lo cual representa un aumento de 7% en comparación con el mismo período de 2015. Este crecimiento fue impulsado por la construcción de más de 1.500 km de nueva

infraestructura de tuberías durante los últimos 12 meses, lo cual resultó en que el sistema de distribución extendido alcanzó los 6.800 km. En el gráfico inferior podemos ver que los ingresos totales del primer semestre de 2016 disminuyeron un 1% en comparación con los resultados del año anterior, lo cual puede explicarse con la reducción de las tarifas del gas natural que fueron ajustadas en un 10.2% en enero. Sin embargo, queremos recordarles que para Cálidda los servicios de gas natural y de transporte son conceptos de efectos de la perturbación en la tasa de cambio (“pass-through”) que no afectan nuestra generación de gas, puesto que todo lo que recogemos de nuestros clientes se transfiere a los procesadores y a PGP sin margen alguno.

Por otra parte, los ingresos totales ajustados, que se calculan al restarle los elementos de pass-through a los ingresos totales, aumentaron en un 3% debido a la mayor cantidad de servicios de distribución resultantes de contratos firmes de compra sin derecho de rescisión y de servicios de conexión de los clientes. A los últimos doce meses, nuestro EBITDA aumentó en un 13% en comparación con los resultados del año pasado y alcanzaron un total de USD 113 millones; esto es resultado de los mayores ingresos y la disminución de los gastos operativos a partir de servicios y contratos acordados en Soles. Vimos un efecto beneficioso de la fluctuación de la tasa de cambio debido a la depreciación del Sol al mes de junio.

En la siguiente lámina encontrarán nuestro Desempeño Comercial, hasta junio de 2016 hemos conectado un total de 390.000 clientes del segmento residencial en 19 distritos comprendidos entre Lima y Callao, de éstos clientes, 50.000 han sido conectados al Sistema de Distribución de Cálidda en el primer semestre del año, adicionalmente hemos conectado más de 5.000 clientes comerciales. Al término de junio, reactivamos una promoción que consiste en subsidiar el costo de la conexión a los clientes de bajos recursos aproximadamente por 180 dólares, lo que representa el 30% del costo total de conexión.

Pasando a la siguiente lámina encontrarán el Desempeño Comercial de nuestros tres segmentos principales en términos de volumen facturado que representan el 99%, en el segmento de Generadoras Eléctricas no han ocurrido nuevas conexiones durante la primera mitad del año, sin embargo hemos renegociado algunos contratos e incrementado nuestra participación con nuestros clientes principales; Salta 29 millones de pies cúbicos por día, NG 18 millones de pies cúbicos por día y Refinería La Pampilla 9 millones de pies cúbicos por día. En los segmentos Industrial y GNV, 10 Industrias y 4 Estaciones de GNV se han unido a nuestro Sistema de Distribución, es importante destacar que las Estaciones de GNV suministran gas natural a más de 225.000 vehículos convertidos en las ciudades de Lima y Callao.

Por favor síganme a la siguiente lámina para ver el volumen facturado hasta junio de 2016, como podemos observar, el volumen facturado muestra un crecimiento sostenido de 18% durante los últimos años, si comparamos el primer semestre de 2016 con el resultado del año pasado para el mismo periodo vemos que el volumen facturado de Cálidda se ha incrementado en 7%, esto se debe principalmente a las renegociaciones con las Generadoras Eléctricas,

incrementando los contratos *Take-or-Pay*, los cuales representan 81% del volumen facturado, minimizando así el impacto de la volatilidad derivada del efecto sobre la demanda de volumen en el segmento de Generadoras Eléctricas.

En la siguiente lámina encontrarán el detalle de nuestro volumen facturado por segmento de clientes en cuatro gráficos, como hemos mencionado, los incrementos de volumen más importantes provienen de Generadoras Eléctricas (alrededor de 0.2 millones de pies cúbicos por día), esto se debe principalmente a las renegociaciones de los contratos *Take-or-Pay* provenientes de Salta y NG. El sector Industrial no muestra variaciones significativas comparado con los resultados del 2015 a pesar de tener 10 nuevas industrias para este año, esto obedece principalmente al bajo consumo por parte de la industria pesquera debido al fenómeno “El Niño”, adicionalmente, una gran industria manufacturera cerró sus operaciones en junio de 2015. Los segmentos Residencial y Comercial y Estaciones de GNV muestran un incremento sustentado en la exitosa campaña de captación de nuevos clientes.

La próxima lámina representa nuestro Desempeño Operacional hasta junio de 2016, como pueden ver en el primer gráfico el Sistema de Distribución de Cálidda's está conformado por 6.793 km de gasoducto subterráneo, durante los primeros seis meses del año en curso, se ha logrado la construcción de una red de 21 km de acero de alta presión y 784 km de una red secundaria de polietileno. En el segundo gráfico podemos encontrar la Eficiencia de la Red de Cálidda, la cual se puede medir al cuantificar los clientes conectados sobre los clientes potenciales ubicados frente a la Red de Cálidda, como pueden apreciar, durante los primeros seis meses de 2016 hemos incrementado nuestra tasa de penetración de la red en un 0.7%, lo cual está alineado con la tasa promedio de

penetración alcanzada por trimestre durante el 2015 mientras que la tasa de penetración de la red para el primer semestre de 2016 es del 57,3%, tenemos más de 691.000 clientes potenciales mientras que 396.000 están conectados actualmente.

En la próxima lámina podemos apreciar nuestro Desempeño Operacional, me gustaría hablar sobre la Capacidad Instalada de Cálidda y el volumen distribuido, la capacidad de distribución que tiene Cálidda en la actualidad es de 420 millones de pies cúbicos por día, medidos desde las puertas de la ciudad en Lurín al sur hasta Ventanilla al norte de Lima, 68% de esta capacidad está en uso actualmente por nuestros clientes regulares e independientes ubicados en esta área equivalente a 287 millones de pies cúbicos por día. Es importante señalar que nosotros contratamos esa capacidad de transporte en procura de servir a nuestros clientes regulares mientras que los clientes independientes contratan estos servicios por lo general con el distribuidor o transportista de gas natural, nuestro suministro constante de gas natural y transporte asciende a 178 millones de pies cúbicos por día y 209 millones de pies cúbicos por día lo cual nos permite atender los 151 millones de pies cúbicos por día provenientes de la demanda de nuestros clientes regulares. Es importante mencionar que para ambos, tanto proveedores de gas natural como contratistas de transporte, el costo de la capacidad instalada de Cálidda es transferido al cliente final y la tarifa es recalculada trimestralmente. También tenemos clientes independientes ubicados en Chilca al sur de las puertas de la ciudad en Lurín donde hay una gran Generadora Eléctrica con contrato *Take-or-Pay* que consume 355 millones de pies cúbicos por día, en total la capacidad de suministro de Cálidda en junio ascendió a 642 millones de pies cúbicos por día, esto es inferior a los 746 millones de pies cúbicos por día de



volumen facturado por los contratos *Take-or-Pay*.

El siguiente tema es el Desempeño Financiero y Aspectos Clave que con gráficos son presentados en la próxima lámina, estos tres gráficos son evidencia que aún cuando el 75% de todo el volumen facturado provino de un solo segmento de cliente (Generadoras Eléctricas), los ingresos se han diversificado y por favor permítanme ahondar en eso, el primer gráfico de la izquierda es el volumen facturado presentado anteriormente, como pueden apreciar, aún cuando los segmentos residencial y comercial representan solo el 1% del total del volumen facturado, este segmento representa el 10% de los ingresos por distribución, pueden verlo en el gráfico del medio, luego en el tercer gráfico, el de la derecha, si añadimos los ingresos percibidos por los servicios de instalación y conexión a nuestros clientes, el cual no es un servicio regulado, podremos ver que este segmento representa el 36% de los ingresos ajustados. Es importante recordar que los ingresos ajustados de Cálidda son nuestros ingresos totales menos los ingresos por concepto *Pass-Through*. Por otro lado, el segmento de Generación Eléctrica representa el 75% del volumen facturado, lo que es el 51% de los ingresos por distribución pero solo el 34% de los ingresos ajustados. En el segundo trimestre de 2016, otros ingresos representaron el 6% de los ingresos ajustados, debido principalmente a los ingresos extraordinarios provenientes de servicios de reubicación de tuberías.

Por favor acompañenme a la siguiente lámina, en la primera mitad de 2016 los ingresos totales fueron de 262 millones de dólares, incluyendo ingresos por *Pass-Through* y *IFRIC 12*, esto supone un descenso del 1% comparado con el primer semestre del 2015. Los ingresos ajustados totales se incrementaron en 3% al pasar de 101 millones de dólares a 104 millones de dólares, debido a mayores

ingresos por distribución y por servicios de conexiones a clientes. En el segundo gráfico a la derecha podemos observar que el *EBITDA de los últimos 12 meses* en el segundo trimestre de 2016 fue de 113 millones de dólares lo que representa un incremento del 13% comparado con el *EBITDA de los últimos 12 meses* del segundo trimestre de 2015. En el tercer gráfico abajo y a la izquierda, el coeficiente de Fondos de Operaciones fue de 44 millones de dólares, y en el último cuadro, abajo y a la derecha podemos encontrar la *Deuda y Deuda Neta /EBITDA*, como pueden ver mantenemos nuestra Deuda contra el EBITDA por debajo del objetivo de 3.5 veces y cerrando la primera mitad del año en 3.1 veces en el *EBITDA de los últimos 12 meses*.

Para resumir, en las próximas dos láminas encontrarán más gráficos asociados al rendimiento Financiero, ellos muestran que hemos alcanzado un desempeño financiero consistente con la visión de la compañía y alineado con los resultados esperados por nuestros accionistas, estos indicadores están en alza: *Deuda Total, Deuda/Capitalización, Cobertura de Intereses, Fondos de Operaciones/Deuda Neta, Activos Totales, Patrimonio, Ingreso Neto y Gastos de Capital*.

Finalmente me gustaría pasar a las Conclusiones. A pesar de los desafíos de estar en un año de elección Presidencial en Perú, hemos ido aumentando nuestra base de clientes en el orden de 8.400 clientes por mes, alienado con la meta de Cálidda de conectar alrededor de 100.000 nuevos clientes por año. Esta es una compañía con un sólido desempeño financiero y se ha logrado estabilizar los indicadores de desempeño, la agencia de calificación de riesgo nos evalúa por esa clasificación, nuestros resultados financieros y operacionales muestran que vamos por buen camino para alcanzar nuestra meta principal que es la masificación del servicio de gas natural en Lima y Callao. Para los siguientes 5 años esperamos

suministrar a un total del 1 millón de hogares, hasta junio de 2016 tenemos 390.000. Esperamos cubrir 12.000 clientes industriales y comerciales y hasta junio de 2016 llevamos 5.845, así como 320 Estaciones de GNV en los próximos 5 años y hasta junio de 2016 contamos con 236 Estaciones de GNV, todas estas proyecciones beneficiarán a más de 5 millones de personas, casi la mitad de la población de Lima y Callao.

Muchas gracias, ahora si tiene alguna pregunta...

**Operadora:** Gracias, ahora daremos inicio la ronda de preguntas y respuestas, si usted tiene una pregunta por favor presione “asterisco” y luego “1” en su teléfono táctil, si usted desea ser removido de la cola de espera por favor presione “numeral” o tecla “almohadilla”, estaremos a su disposición antes de que sea anunciada la primera pregunta, si usted nos está siguiendo a través de un teléfono con altavoz puede que tenga que levantar el auricular antes de marcar los números. Una vez más si usted tiene una pregunta por favor presione “asterisco” y luego “1” en su teléfono táctil, tenemos una pregunta de Andrés Duarte de Corficolombiana.

**Mr. Duarte:** Buenos días, muchas gracias por la presentación, quería hacerles una pregunta relacionada con el margen EBITDA proyectado en Cálidda, teniendo en cuenta que están en pleno crecimiento como ¿cuál va a ser la evolución y cuál esperarían que sería un punto de estabilidad? y si en caso de Cálidda ¿tienen un objetivo de estructurar capital o no?, muchísimas gracias.

**Mr. Finger:** A ver, empiezo por la segunda, estructura Deuda/Capital en realidad nosotros tenemos como objetivo para mantener la clasificación que tenemos actualmente, no superar los 3.5 veces Deuda/EBITDA, básicamente nosotros

estamos en una etapa de crecimiento, tenemos que seguir conectando clientes y financiando las instalaciones internas de estos clientes, con lo cual vamos a seguir incrementando nuestros niveles de deuda para poder financiar estos nuevos clientes que se van conectando en nuestra red, el objetivo es obviamente, vamos incrementando la generación de EBITDA nos permite un espacio para seguir tomando deuda siempre y cuando la carga generada permita atender las necesidades de Capex de la compañía y las demandas de los accionistas en cuanto a los dividendos que se van a distribuir, los niveles de deuda van a ir acorde con el crecimiento de la compañía, y como decía, debiera mantenerse por debajo de esos niveles que tenemos como objetivo.

En cuanto a la primera pregunta, el margen EBITDA Ajustado, o sea, el EBITDA sobre los Adjusted Revenues, este año al segundo quarter 2016 está en 56%, ha venido creciendo, el año 2014 estaba en 48% más o menos, con lo cual eso en realidad, claro; a mayor volumen nuestro costo es prácticamente no quiero decir cero en lo que es distribución porque hay costos relacionados de mantenimiento, pero a mayor volumen que tenga la compañía, básicamente incrementa el margen del negocio porque no hay unos costos importantes asociados a este volumen porque la estructura, como mencionamos, tenemos capacidad instalada para seguir brindando servicios a los clientes, entonces este margen EBITDA debiera ir incrementándose conforme incrementemos el volumen distribuido.

**Operadora:** no tenemos más preguntas por ahora, por favor recuerden que enviaremos la lista con todas las preguntas formuladas durante esta transmisión, damas y caballeros esto completa la conferencia de hoy, gracias por participar, se pueden desconectar ahora.