

**Operadora:** Buenos días, señoras y señores, sean bienvenidos a la Conferencia Telefónica de Resultados y Desarrollos Clave de TGI y Cálidda del 1er trimestre de 2017. Les recordamos que se está grabando esta llamada.

Debajo de la pestaña Download encontrarán la presentación de hoy. Esta presentación se dividirá en dos partes: primero tendremos con nosotros al Sr. Julián García, Director General de TGI, y al Sr. Antonio Angarita, Director Financiero de TGI, presentar los Resultados y Desarrollos Clave de TGI, y luego contaremos con el Director Financiero de Cálidda, el Sr. Martín Mejía, para presentar los Resultados y Desarrollos Clave de Cálidda.

Ahora me gustaría darle la palabra al Sr. Antonio Angarita, Director Financiero de TGI. Sr. Angarita.

**Sr. Angarita:** Gracias. Buenos días y bienvenidos a nuestra Conferencia Telefónica de Resultados del 1er trimestre de 2017 de TGI. Mi nombre es Antonio Angarita y soy el director financiero de TGI. La presentación de hoy será realizada por el Sr. Julián García, Director General de TGI, y luego por mi persona.

La presentación se divide en cuatro partes: primeramente, nuestro Director General hará algunos comentarios introductorios, en segundo lugar revisaremos brevemente las principales Actualizaciones Clave durante este trimestre, en tercer lugar echaremos un vistazo al Desempeño Operacional y Financiero de TGI durante este trimestre y los indicadores financieros más importantes; en cuarto lugar, nuestro Director General presentará la etapa de los proyectos en ejecución, y para concluir esta Conferencia nos complacerá abrir la convocatoria a una sesión de preguntas y respuestas. Sr. García, tiene la palabra.

**Sr. García:** De acuerdo. Buenos días, como pueden observar en la primera diapositiva que contiene los aspectos destacados de TGI, me gustaría recordarles que somos la compañía de transporte de gas natural más grande de Colombia. Atendemos aproximadamente el 70% de la población.

Estamos en un mercado regulado, pero tenemos una relación muy constructiva con el gobierno en esta regulación, y nuestro negocio es estable y predecible como podrán ver en la presentación, a pesar de que el volumen que transportamos durante el primer trimestre es menor al que transportamos el año pasado. Esto se debe principalmente a que donde está lloviendo las centrales térmicas están a su mínima expresión, pero de cualquier manera tenemos buenos contratos de compra obligatoria firmados, por lo que en cuanto a nuestros ingresos estos son muy estables, y el volumen transportado disminuyó porque cuando llueve las plantas térmicas reducen su capacidad al mínimo, pero daré la palabra a Antonio para que comience a presentar los detalles sobre nuestro desempeño en el primer trimestre.

**Sr. Angarita:** Gracias. Si pasamos a la diapositiva número siete, relacionada con las actualizaciones clave, veremos que la primera actualización clave está relacionada con el programa de regulación. El regulador ha tomado más tiempo de lo previsto en la definición de la metodología de tarifas finales y el CMPC regulador. Por ahora, esta definición se espera para el segundo trimestre de 2017 o quizás para el tercer trimestre de este año.

Como pueden ver en la diapositiva número siete, de acuerdo con este nuevo cronograma, la nueva tarifa entrará en vigencia el segundo trimestre de 2019, por lo que esta vez TGI tendrá más tiempo para usar la tarifa vigente que fue aprobada en 2013.

Este punto es muy importante para nosotros: como mencionamos anteriormente, trabajamos con el regulador al final del año pasado, enviamos comentarios sobre la metodología propuesta del cálculo del nuevo CMPC propuesto, y esperamos por la decisión final del regulador.

Pasando a la siguiente diapositiva, la ocho, se presentan aquí nuevas oportunidades para el crecimiento de nuestra red en Colombia. El gobierno central, a través del Ministerio de Minas y la Unidad de Planeación de Minería y Energía, definieron el Plan de Suministro de Gas Natural con diferentes proyectos. Cuatro de estos proyectos están en el sistema de TGI y, por supuesto, construiremos estos proyectos de acuerdo a las nuevas reglas para su desarrollo. Estos proyectos son: *Bidireccionalidad de Yumbo a Mariquita, otro loop de Mariquita a Gualanday, Bidireccionalidad Barrancabermeja - Ballena y nuevos compresores de El Cerrito a Popayán.*

Además, hay dos proyectos que son también del interés de TGI porque son complementarios a la red; estos proyectos son la *Planta de Regasificación en la costa del Pacífico de Colombia* y el *Oleoducto desde Buenaventura a Yumbo*, para la conexión de esta nueva planta de regasificación al sistema de TGI, para transportar el nuevo gas importado a todo el país. TGI anunció que está muy interesado en desarrollar todos estos proyectos, y estaremos trabajando en eso.

Ahora, si pasan a la diapositiva número diez, podrán ver algunos indicadores de nuestro Desempeño Operacional: primero, nuestra Capacidad continúa en el nivel de 734 millones de pies cúbicos por día; la Capacidad Contratada Firme al final de este trimestre es de 672 millones de pies cúbicos por día, y es más menos constante, pero al ver el volumen transportado observamos que ha disminuido debido a que en el año anterior tuvimos los fenómenos meteorológicos de el Niño y ahora tenemos un período muy lluvioso en Colombia, por lo que los generadores térmicos no se expiden, y por esta razón el Volumen Transportado disminuyó.

Las Pérdidas de Gas están en un nivel por debajo de la regulación y el Factor de Carga ha disminuido debido al mismo hecho que explicamos, relacionado con el Volumen Transportado. Ahora está en un nivel de 53% y este número es altamente consistente con el volumen transportado.

Pasemos a la diapositiva número once. Tenemos aquí algunos números importantes sobre nuestros ingresos y nuestra generación de flujo de caja. En primer lugar, me permito destacar que el 96% de los ingresos proviene de tarifas reguladas, el 66% está nominado en dólares americanos, el 34% está nominado en pesos colombianos, el 100% son contratos firmes con una vida media restante de aproximadamente 9 años, los ingresos regulados están compuestos por un 90% sobre una base de tarifas fijas, y sólo hay un 10% sobre la base de tarifas variables durante los últimos doce meses.

Nuestros principales clientes son los mismos reportados en los últimos trimestres: Gas Natural, Gases de Occidente, Ecopetrol, EPM e Isagen.

Pasando a la siguiente diapositiva, número doce, tenemos los principales indicadores del Desempeño Financiero. Los ingresos cerraron este trimestre en 419 millones de dólares, en los últimos doce meses, año completo. Podrán observar una disminución y esto se debe, primero, a un menor volumen transportado, y también a suspensiones contractuales a corto plazo de los clientes, principalmente por mantenimiento en la instalación en las puertas de la

ciudad y otras estaciones. Estas acciones son sólo por motivos de mantenimiento, y están incluidas en nuestros contratos.

El Beneficio Bruto, así como el EBITDA, mostraron el mismo comportamiento de ingresos. Al final de este trimestre, el EBITDA es de 344 millones de dólares con un margen del 82%; con respecto a los Fondos de Operaciones, estos se han reducido a un nivel de 200 millones de dólares, esto se debe únicamente a un aumento en los impuestos. Desde el año pasado estamos calculando nuestro impuesto sobre la renta basado en nuestros ingresos y no en el impuesto mínimo, ya que en los libros contables de impuestos tenemos ingresos muy importantes por encima de los impuestos.

En la siguiente diapositiva, número trece, tenemos los principales indicadores del balance general. Los Activos Totales cerraron este trimestre en 2,8 mil millones de dólares. El Efectivo y sus Equivalentes están ahora en 343 millones de dólares, incluyendo 65 millones de dólares de un préstamo a corto plazo efectuado a la EEB, que consideramos casi en efectivo. El PPE está ahora en 2,2 mil millones de dólares y nuestro Patrimonio es de 0,75 mil millones de dólares. Recuerden que en 2016 terminamos la fusión con nuestro accionista IELAH, y esa es la razón por la cual nuestros Activos Totales disminuyeron como se muestra en el gráfico.

Pasando a la siguiente diapositiva, pueden ver el rendimiento de la deuda de la empresa. La Deuda Total a EBITDA está ahora en 4.1, un poco más alta que 4, pero es un nivel controlado y disminuirá en octubre de 2017 cuando TGI pague la cobertura que la compañía contrató en 2009; tendremos un pago adicional por deuda para nuestros proyectos en el futuro.

Si se fijan, la Cobertura de Interés todavía está en un muy buen nivel, 4.9. Hemos informado que los pactos de los bonos están suspendidos en este momento, ya que la compañía tiene calificaciones de inversión para al menos dos de las tres principales agencias de calificación del mundo.

Ahora el Sr. García presentará la etapa de ejecución de nuestros proyectos de inversión.

**Sr. García:** De acuerdo, yo trataré brevemente los diferentes proyectos que se están ejecutando en este momento. Estamos haciendo la tercera expansión del *sistema de Cusiana*, este es el sistema que lleva el gas de los campos de Cusiana-Cupiagua al mercado. Estamos en la tercera expansión, el proyecto en este momento está en ejecución, estamos finalizando la instalación de los compresores, lo cual es el objetivo principal del proyecto, y esperamos que la puesta en marcha sea a principios del tercer trimestre de este año.

En cuanto al *Loop Armenia*, cuyo objetivo es aumentar la capacidad de entregar gas a lo que se conoce como la zona cafetalera, el proyecto también está en ejecución, y estamos empezando la construcción de los gasoductos, los cuales son realmente un loop para aumentar la capacidad del sistema.

Como dije anteriormente, ya estamos en el proceso de construcción del oleoducto, obtuvimos todos los permisos, y esperamos completar el proyecto antes de fin de año.

Con respecto al proyecto *Cusiana-Apiay-Ocoa*, que consiste en ampliar la capacidad de trasladar el gas desde los campos de Cusiana-Cupiagua al sur de esos campos para servir principalmente a proyectos de Ecopetrol, ya estamos

en la etapa de construcción, así que el proyecto está en ejecución también con todos los permisos en regla.

No lo he mencionado, pero todos estos proyectos han firmado contratos de transporte con los clientes, por lo que todos los proyectos tienen los ingresos garantizados.

Pasando a la página siguiente, la *Fase Cusiana IV* es una nueva expansión del sistema para aumentar la capacidad para trasladar gas de Cusiana-Cupiagua al interior del país, es una nueva expansión que consiste en aumentar la capacidad de compresión y, así como algunos loops o tuberías adicionales, el proyecto también está en ejecución. Estamos comenzando las actividades reales en el campo, consta de varias actividades como las que he dicho, varias unidades de compresión y tuberías.

Ya comenzamos con las primeras actividades del proyecto in situ, aquí también obtuvimos los permisos necesarios, y este proyecto también ha firmado contratos de transporte.

Por último, tenemos un proyecto que llamamos *Reemplazos para la Vida Reguladora*. Es un proyecto para aquellas tuberías que son muy grandes, y estamos en el proceso de sustitución de esas tuberías, contando con los permisos de la autoridad regulatoria.

Estamos empezando a planificar esos proyectos; eso se acordó a principios de este año, por lo cual el proyecto se ejecutará principalmente en la segunda mitad de 2017 y principios de 2018 para reemplazar estos viejos oleoductos y cambiarlos por nuevos ductos.

**Sr. Angarita:** Muchas gracias por su tiempo. Estamos muy contentos con nuestros resultados, y planeamos mantenerlos y mejorarlos durante este año. Ahora abriremos la sesión de preguntas y respuestas.

**Operadora:** Gracias, ahora comenzaremos la sesión de Preguntas y Respuestas. Si tienen una pregunta, por favor presionen "star" y luego "1" en su teléfono de botones; si desean ser removidos de la cola, por favor presionen "pond sign" o "hash key". Habrá un retraso antes de que se anuncie la primera pregunta. Si están utilizando un altavoz, puede que tengan que levantar el auricular primero antes de presionar los números.

Una vez más: si tienen una pregunta, por favor presionen "star" y luego "1" en su teléfono de botones. Esperamos por sus preguntas.

Nuestra primera pregunta viene de Mark Heins de BTG Pactual. Adelante, su línea está abierta.

**Sr. Heins:** Hola, amigos, gracias por la presentación. Tengo un par de preguntas: la primera es sobre el plan de regasificación y también sobre los nuevos proyectos que mencionaron al comienzo de la presentación. Me preguntaba cuánto CapEx sería necesario para estas cuatro líneas, en caso de que se las otorguen. También quería saber el CapEx total y sus expectativas en cuanto al plan de regasificación en la región: ¿cuánto CapEx es y cuánto CapEx se va a necesitar para la tubería que conecta Yumbo con Buenaventura? Esa es mi primera pregunta.

La segunda pregunta es que observo que ustedes están concentrando muchas

Gerencia de Financiamiento y Relación con Inversionistas, Teléfono: +57(1) 3268000 ext 1536/1675/1827/1534

E mail: [ir@eeb.com.co](mailto:ir@eeb.com.co)

[www.grupoenergiadebogota.com/inversionistas](http://www.grupoenergiadebogota.com/inversionistas)

de sus inversiones en Colombia, pero yo quería saber si planean enfocarse en otros países como por ejemplo Perú, donde hay oportunidades interesantes, o tal vez Brasil o Argentina. Quisiera saber un poco más sobre esto, y también me pregunto qué esperan para la parte de volúmenes durante los trimestres siguientes, los volúmenes de gas, teniendo en cuenta que *El Niño* ya casi termina, y estas son mis tres preguntas, gracias.

**Sr. Angarita:** Bien, permítame responder a esas tres preguntas. Respecto a la primera pregunta sobre el CapEx para los proyectos que prevemos en Colombia, básicamente los proyectos nos son asignados directamente porque son parte de nuestro sistema, como aquél llamado “Proyectos Bidireccionales”, que consiste principalmente en colocar estaciones de compresión en el oleoducto Mariquita-Cali. Les daré las cifras del gobierno para este proyecto, que nos son adjudicadas directamente; es una cifra que no está muy por debajo de los 200 millones de dólares.

Ya estamos trabajando en la ingeniería conceptual para esos proyectos; esos proyectos son directamente asignados a nosotros y debemos estar de acuerdo con el gobierno en los precios y cosas por el estilo; esto es lo que estamos haciendo en estos momentos. Estamos preparando toda nuestra ingeniería y presupuesto para esos proyectos, para poder llegar a un acuerdo con el regulador sobre cuál es el costo para que esos proyectos mantengan un balance sobre los términos para ejecutar el proyecto, que cuesta aproximadamente unos 200 millones de dólares.

Con respecto a los proyectos de regasificación y conexión de tuberías en lo que se llama Yumbo-Buenaventura, los proyectos que el gobierno ha anunciado estarán en licitación y estamos planeando participar en esa licitación, así que no puedo darles las cifras. Sin embargo, lo que puedo decirles es las cifras que el gobierno ha puesto como sus presupuestos y, por supuesto, las cifras finales estarán sujetas a una oferta, en la que seremos uno de los postores, pero el gobierno ha dicho que el costo de los dos proyectos estará en el orden de los 560 millones de dólares, esa es la estimación del gobierno que han incluido en la resolución.

Por lo tanto, el costo final dependerá de la licitación y, por supuesto, de la ejecución real del costo, este es más o menos el costo de los proyectos.

Con respecto a su segunda pregunta sobre si estamos buscando otros proyectos, sí: estamos revisando oportunidades en otros países fuera de Colombia y, por supuesto, estamos buscando proyectos orgánicos e inorgánicos. Este es nuestro deber, creemos que tenemos las capacidades y una buena posición financiera para buscar oportunidades en otros países, y como ustedes se podrán imaginar, por supuesto que estamos buscando proyectos en otros países de América Latina.

Esta es parte de la estrategia que compartimos con este grupo el pasado trimestre, así que estamos en plena ejecución de nuestra nueva estrategia, pero debemos tener mucho cuidado en lo que nos toque hacer. No tenemos prisa, nuestra prioridad son los buenos proyectos y no simplemente resultados a corto plazo. Por ejemplo, observen que tenemos una buena posición de efectivo en este momento, como vieron en las finanzas, pero no vamos a precipitarnos: nuestra prioridad es seguir nuestra estrategia, pero para acceder a buenos proyectos.

Con respecto a los volúmenes, sí. Como mencioné al principio, los volúmenes

ahora están bajos porque las plantas térmicas en términos generales están a su mínima expresión. Sí, estamos finalizando la temporada de lluvias, probablemente queden algunas semanas para que se acaben. Sin embargo, el análisis que tenemos de las autoridades hidrológicas es que la lluvia en este año ha sido una especie de media en lluvias, por lo que este año no ha sido *La Niña* y no está lloviendo más de lo normal; está lloviendo como en un año normal, lo que significa que muy probablemente en la segunda mitad del año las centrales térmicas estarán funcionando de nuevo, no todas, pero probablemente volverán a encender algunas de ellas, y probablemente el volumen de gas aumentará en la segunda mitad como dije antes. Ha estado lloviendo, pero en cuanto al promedio de estadísticas históricas, no está lloviendo demasiado, simplemente está lloviendo como un año normal. Eso significa que esperamos que los volúmenes aumenten en la segunda mitad de este año y principios del próximo.

¿Alguna otra pregunta?

**Operadora:** Gracias. Nuestra próxima pregunta en línea proviene de Oswaldo Olivier de Davivienda Corredores. Por favor, tome la palabra, su línea está abierta.

**Sr. Olivier:** Hola, Antonio y Julián, muchas gracias por la presentación. Tengo dos preguntas: la primera es complementaria a la que Mark les hizo sobre los nuevos proyectos, las nuevas oportunidades, y es sobre el tiempo en que esos proyectos estarán operativos y generarán ingresos. ¿Tienen un estimado de cuándo estarán operativos los proyectos? Tanto los proyectos asignados directamente a ustedes como los que les asignen a través de licitaciones.

La otra pregunta es que ustedes mencionaron algo sobre la relación deuda / EBITDA; mencionaron que la proporción bajará en octubre, y yo no entiendo esa parte de por qué será menor en octubre de este año. Esas son mis dos preguntas, muchas gracias.

**Sr. García:** Bien, yo responderé a la primera y Antonio a la segunda. Con respecto a la primera, de los proyectos que están en ejecución, la fecha que les dije es la fecha en la que comenzaremos a recibir los ingresos. Por ejemplo, para la *Fase Cusiana III* estamos esperando comenzar a recibir ingresos de junio a julio, porque declararemos la operación comercial en las próximas semanas; eso con respecto a los proyectos que están en ejecución.

Con respecto a los proyectos de expansión a mediano plazo, los que tenemos con el gobierno, esperamos según el calendario del gobierno que algunos de esos proyectos estén en operación en 2020 y otros en 2021, por lo que los ingresos comenzarán a percibirse entre esos años, 2020 a 2021. Ese es más o menos el calendario que tiene el gobierno y por supuesto el calendario, que debe ser la base para que podamos planificar.

**Sr. Angarita:** De acuerdo. Con respecto a la segunda pregunta, la Deuda Total a EBITDA, la razón por la que en octubre ese indicador se reducirá es porque en octubre, cuando la empresa pague la cifra final de la cobertura contratada en 2009, la deuda total disminuirá. Esa es la razón.

Tendremos este indicador en el nivel más bajo, y también tendremos una pequeña cantidad de deuda (inaudible 20:50-20:55) esto es lo que hemos previsto para este año, así que está en un nivel controlado por la empresa. Hemos incluido la cobertura a nuestra Deuda Total, y por eso cuando paguemos la cantidad final la Deuda Total disminuirá; esa es la explicación.

¿Alguna otra pregunta?

**Operadora:** Gracias. Nuestra próxima pregunta en línea viene de Diego Buitrago de Bancolombia. Adelante, su línea está abierta.

**Sr. Buitrago:** Gracias por la presentación. Tengo dos preguntas, una es sobre las fechas de inicio de las operaciones de los proyectos; hemos observado que con frecuencia esas fechas avanzaron, así que quiero entender cómo funciona el plazo en los proyectos, y cuál es la implicación de TGI debido al hecho de posponer el inicio de operatividad de los proyectos. Más allá del impacto directo en los ingresos, quiero saber cuáles son los principales motivos para posponer las fechas de inicio de la operación del proyecto.

Y lo último es si Antonio podría repetir su última respuesta, porque la comunicación no fue lo suficientemente buena, gracias.

**Sr. García:** Bien. Sí, algunos proyectos están, digamos, por debajo de la programación que se preveía hace dos años o hace unos meses, cuando fueron aprobados. Algunos de ellos son los permisos ambientales, por ejemplo, el *Loop Armenia*, que obtuvo los permisos, pero eso tardó más meses de lo que habíamos previsto, así que una de las razones ha sido el permiso.

Ustedes saben que no somos el único sector donde esto sucede; hay algunos problemas en la obtención de licencias ambientales, por ejemplo, en el *Loop Armenia* teníamos que hacer una gran cantidad de aprobaciones arqueológicas porque estamos en una zona donde por lo general hay ciertos hallazgos arqueológicos, por lo que tomó más tiempo de lo esperado para obtener todas las aprobaciones para el permiso arqueológico.

En el caso de otros proyectos, tuvimos algunos problemas con los contratistas iniciales, tuvimos que cambiar de contratistas como en *Cusiana Fase III* y por esa razón tuvimos algunos retrasos que se resolvieron y ahora todos los contratistas están trabajando, todos los proyectos son por contrato y todos los contratistas están trabajando en su lugar.

**Sr. Angarita:** Pero con respecto a los ingresos, *Cusiana Fase III* contribuirá con 750 mil dólares al mes, la declaración operativa está muy cerca, tal vez a finales de junio, así que desde julio de este año recibiremos estos nuevos ingresos de *Cusiana Fase III*, pero todos los contratos ya estaban firmados; este es el principal impacto.

*Cusiana-Apiay-Ocoa*, que es un proyecto principalmente para Ecopetrol por sus necesidades en la planta cerca de Villavicencio, entrará en funcionamiento en diciembre. Esa será otra fuente importante de ingresos.

**Sr. Buitrago:** Por favor, repita la última respuesta que nos dio, porque la comunicación no era lo suficientemente buena.

**Sr. Angarita:** La razón por la que la Deuda Total a EBITDA disminuirá en octubre es porque pagaremos la cobertura que la empresa contrató en 2009, pagaremos el monto final en octubre de este año, la Deuda Total disminuirá por eso, porque incluimos esa cobertura en nuestra Deuda Total, y esa es la razón por la que estamos en un buen nivel. Lo consideramos un buen nivel, pero estamos controlando constantemente estos indicadores relacionados con la Deuda, por lo que en cualquier caso tenemos bastante efectivo para pagos adicionales innecesarios, pero no estamos considerando ningún pago adicional de deuda durante este año.

**Sr. Buitrago:** Perfecto, permítanme una pregunta adicional. Y en cuanto a las oportunidades que están buscando en la región, ¿podría decirnos algún país específico en el que TGI esté más interesado?

**Sr. García:** Claro, sí. Estamos revisando varias oportunidades en varios países, probablemente uno de los proyectos en los que estamos trabajando más duro sea en Perú; como ya saben, TGI es accionista de CONTUGAS junto con nuestra empresa matriz (EEB), por lo que estamos trabajando en proyectos como la entrega de gas al sur del Perú; esta es una de las oportunidades que estamos buscando. Como sabrán, estos proyectos tienen algunos problemas porque la concesión fue terminada, y esto crea nuevas oportunidades para conseguir la entrega de gas al sur del Perú.

Este es uno de los proyectos específicos en los que estamos trabajando; no es un secreto que eso es lo que estamos buscando porque ya estamos en el país, ya tenemos algo de infraestructura en operación y, por supuesto, queremos expandir nuestros negocios en Perú.

**Sr. Buitrago:** Muy bien, gracias.

**Operadora:** Tenemos nuestra siguiente pregunta de Mark Heins de BTG Pactual.

**Sr. Heins:** Hola, amigos, quisiera saber si me pueden contestar dos preguntas más. La primera es sobre el financiamiento de los proyectos que vienen para 2020 y 2021, ¿cuánto de esto se va a financiar a través de bonos o líneas de crédito? Y con lo del plan de regasificación, quiero saber si están buscando un socio, un socio de inversión, o si están planeando invertir en todo el proyecto con este plan.

Y la segunda pregunta, ya que actualmente tienen en mira el Gasoducto Sur peruano, quería preguntarles si intentan seguir el mismo esquema o la misma infraestructura que el contratista anterior, o si están buscando alternativas como el transporte a través de otras partes de la región. Gracias.

**Sr. García:** Verá, en cuanto a la primera sobre cómo entregar los proyectos, voy a responder en dos partes. Con respecto a los proyectos que nos son asignados directamente, que creemos que podemos ejecutarlos por nosotros mismos, 100% a riesgo propio, probablemente parte de eso se financia de alguna manera como parte de la financiación corporativa normal de la empresa; si requiere algún tipo de financiación, sí, probablemente buscaremos algo de fondos a través de una financiación.

Con respecto a los proyectos más caros y más desafiantes, tales como el plan de regasificación, estamos buscando asociarnos. También pensamos que este tipo de proyectos, que son proyectos de infraestructura normal, generalmente se financian a través de Financiamiento de Proyectos, así que por supuesto que lo haremos para este tipo de proyectos usaremos algún tipo de financiación de proyectos.

En cuanto a la segunda pregunta, sí estamos buscando rutas alternativas para entregar gas al sur, y como he mencionado, ya estamos a través de CONTUGAS en el sistema de transporte de la parte occidental, por lo que probablemente una ruta alternativa, una ruta más barata será extender nuestro sistema CONTUGAS, que es una forma mucho más corta y mucho más fácil, más barata y más rápida de construir una extensión de CONTUGAS al sur en

Gerencia de Financiamiento y Relación con Inversionistas, Teléfono: +57(1) 3268000 ext 1536/1675/1827/1534

E mail: [ir@eeb.com.co](mailto:ir@eeb.com.co)

[www.grupoenergiadebogota.com/inversionistas](http://www.grupoenergiadebogota.com/inversionistas)



comparación con la construcción o la concesión que fue terminada.

**Sr. Angarita:** Quisiera complementar la pregunta relacionada con la financiación de estos proyectos porque tenemos suficiente capacidad para apoyar un gran porcentaje de la inversión total. Como ya hemos expuesto, tenemos fondos de operaciones entre 200 y 250 millones de dólares; esta cantidad está disponible para proyectos, para nuevos proyectos y también para dividendos, por supuesto, pero una gran parte puede ser utilizada para el crecimiento de la empresa, y esto es muy importante con nuestras finanzas; tal vez si nos conceden en el futuro estos seis proyectos necesitaremos una pequeña cantidad de nuevas deudas para la conclusión de estos proyectos, así que tenemos suficiente capacidad financiera para estos seis proyectos.

**Operadora:** No tenemos más preguntas en este momento.

**Sr. Olazabal:** Buenos días a todos y gracias por acompañarnos hoy. En nombre de la empresa, me gustaría darles la bienvenida a la conferencia telefónica de Resultados del 1er trimestre del 2017 de Calidda. Mi nombre es Jorge Olazabal y soy el director general de Calidda. Me gustaría comenzar esta presentación dando una visión general de nuestro negocio durante el último trimestre: hemos concluido el primer trimestre del año con resultados mejores de lo esperado; nuestro EBITDA fue de 45 millones de dólares, un 21% más que el resultado del primer trimestre del año pasado de 29 millones de dólares; además, nuestro Margen EBITDA Ajustado aumentó de 54% a 61% debido a mayores ingresos por distribución.

También quisiera mencionar que hemos conectado a más de 26.000 clientes a nuestro sistema de distribución, lo que sitúa nuestra base total de clientes en una marca que sobrepasa los 464.000. Gracias a esta actuación, contamos con más de 2.000.000 de personas que se benefician del uso de gas natural En Lima.

Por otro lado, estamos trabajando actualmente en nuestra nueva estrategia de negocios. Hemos rediseñado nuestra estructura organizacional enfocándonos en nuestra visión empresarial.

Con esto nos aseguraremos de que nuestras áreas de generación y soporte tengan las condiciones para presentar a nuestros clientes unas propuestas energéticas efectivas.

Ahora daré la palabra al Director Financiero de Calidda, Martín Mejía, quien seguirá con la presentación.

**Sr. Mejía:** Perfecto. Gracias, Jorge. Buenos días a todos, mi nombre es Martín Mejía y soy el Director Financiero de Calidda. Ahora, por favor, síganme en cada diapositiva de la presentación. En primer lugar, me gustaría comenzar con los mejores momentos del primer trimestre de 2017 de Calidda: del lado derecho de la diapositiva encontrarán los resultados del primer trimestre de 2017 de Calidda en comparación con el primer trimestre de 2016. Como pueden ver en el primer gráfico que ilustra nuestros principales resultados operativos, en los últimos doce meses ha aumentado en más de 95.000 clientes y ahora está compuesta por casi 465.000 clientes, lo cual representa un crecimiento del 26% en clientes conectados durante los últimos doce meses. Asimismo, el volumen facturado alcanzó los 751 millones de pies cúbicos diarios, lo cual supone un incremento del 8% respecto al mismo periodo de 2016. Este crecimiento se vio apoyado por la construcción de más de 1.300 kilómetros de nueva infraestructura de ductos

Gerencia de Financiamiento y Relación con Inversionistas, Teléfono: +57(1) 3268000 ext 1536/1675/1827/1534

E mail: [jr@eeb.com.co](mailto:jr@eeb.com.co)

[www.grupoenergíadebogota.com/inversionistas](http://www.grupoenergíadebogota.com/inversionistas)

en los últimos doce meses; con esta acción todo el sistema de distribución se extiende a 7.691 kilómetros de tuberías subterráneas.

En cuanto al segundo gráfico, en el que encontrarán nuestros principales resultados financieros, verán que nuestros ingresos totales e ingresos totales ajustados del primer trimestre de 2017 aumentaron un 13% y un 10%, respectivamente, en comparación con los resultados del año pasado.

Esto se explica gracias a mayores ingresos por distribución, principalmente a volúmenes adicionales de contratos de compra obligatoria y tarifas de conexión más altas.

Como recordatorio, quisiera mencionar que el total de los ingresos ajustados alcanzó casi los 55 millones de dólares y se calcula obteniendo los ingresos totales menos los conceptos de traspaso, como se explica en la nota número 3, este fue un incremento de 6 millones de dólares en comparación con los resultados del año pasado.

Al ver nuestro EBITDA no aparecen costos directos asociados a nuestros ingresos de distribución y conexión, que ascendieron a más de 35 millones de dólares con un incremento del 21%.

En la siguiente diapositiva encontrarán nuestro Desempeño Comercial; a partir del primer trimestre de 2017 Calidda ha conectado casi 464.000 clientes del segmento residencial en 20 distritos de Lima y Callao, de los cuales casi 26.000 se conectaron al sistema de distribución de Calidda durante el primer trimestre de 2017.

Es importante mencionar que, actualmente, la mayoría de los nuevos clientes residenciales se benefician de dos programas del Gobierno peruano creados para incrementar el uso de gas natural y lograr la masificación del servicio de Gas Natural en el Perú. Estos programas subsidian hasta el 100% de su costo de conexión al sistema de distribución de gas de Calidda, y estos programas son los Bonogas y los programas de Descuento Promocional. Ambos programas sólo pueden ser adquiridos por personas de los sectores económicos C, D y E, que son población de bajos ingresos, y benefician a más del 92% de nuestras nuevas conexiones residenciales.

Pasando a la siguiente diapositiva, encontrarán el desempeño de conexión de nuestros tres segmentos principales de clientes en términos de factura por volumen. En el segmento de generación de energía no ha habido conexiones de plantas térmicas este año, sin embargo se ha conectado un cliente de cogeneración, que es una industria capaz de generar su propia electricidad. En cuanto a los sectores Industrial y GNV, 5 industrias y 4 estaciones de GNV se han unido a nuestro sistema de distribución durante el último trimestre. Es importante destacar que las estaciones de GNV suministran gas natural a más de 177.000 vehículos en la ciudad de Lima y Callao.

Verán en la siguiente diapositiva, que es sobre Rendimiento Comercial también, el volumen facturado histórico de Calidda a marzo de 2017. Como se puede observar, el volumen facturado muestra un crecimiento promedio de 10% desde 2011. Si se compara el último trimestre frente a los resultados del último trimestre de 2016, el volumen de facturación de Calidda aumentó un 8% y se explica principalmente gracias a la demanda en el segmento de generación de energía debido a un mayor volumen de contratos de compra obligatoria. Es importante mencionar que el volumen de facturación de contratos por compra

obligatoria representa el 80% del volumen facturado total de este primer trimestre 2017 y minimiza el impacto de volatilidad de volumen derivado del efecto estacional sobre la demanda de volumen del segmento de generación de energía.

Pasando a la siguiente diapositiva, encontrarán nuestro desglose de volumen facturado por segmento de cliente en cuatro gráficos: el incremento de volumen más importante vino de la generación de energía, debido a una renegociación del contrato con dos de nuestros principales clientes, aumentando nuestro volumen de contratos por compra obligatoria desde mayo de 2016.

El volumen del sector industrial muestra un incremento del 1%, mientras que el segmento de las Estaciones GNV muestra una ligera disminución del 3% debido a una gran competitividad frente a otros combustibles.

Por otro lado, el segmento más dinámico fue el sector residencial y comercial, cuyo volumen de facturación aumentó en un 5% justificado por la incorporación exitosa de más de 26.000 clientes en el último trimestre.

Bien, en la siguiente diapositiva verán nuestro rendimiento operativo histórico a partir del primer trimestre de 2017: como pueden observar en el primer gráfico a la izquierda, el sistema de distribución de Calidda consta de 7,691 kilómetros de tuberías subterráneas como resultado de la construcción de 9 km de red de alta presión de acero, y 257 km de tuberías de polietileno de baja presión durante el último trimestre.

En el segundo gráfico se encuentra eficiencia de la red de Calidda, que podemos medir mediante la cuantificación de los clientes conectados sobre el número de clientes potenciales ubicados frente a la red de Calidda. Este ratio de eficiencia aumentó en un 1% a través del último trimestre, lo que permitió elevar la tasa de penetración de la red hasta un 61%. Ahora tenemos casi 773.000 clientes potenciales de los cuales más de 465.000 están actualmente conectados a nuestro sistema de distribución de gas.

En la siguiente diapositiva de nuestro desempeño operacional, me gustaría hablar de la capacidad instalada y el volumen distribuido de Calidda. A partir del primer trimestre de 2017, la capacidad del sistema de distribución de Calidda es de 420 millones de pies cúbicos por día, medida desde las puertas de la ciudad en Lurín, que se encuentra al sur de Lima, a Ventanilla, que se encuentra en el norte de Lima. Ahora bien, el 51% de esta capacidad está actualmente en uso por nuestros clientes regulados e independientes ubicados dentro de esta región, lo cual equivale a 215 millones de pies cúbicos por día.

Como recordatorio, quisiera mencionar que contratamos gas natural y la capacidad de transportarlo con el fin de servir a nuestros clientes regulados, y los clientes independientes contrataron este servicio directamente con los productores y transportadores de gas natural que son Pluspetrol y TGP. Nuestro suministro de gas natural y la capacidad de transporte contratada, considerando los contratos de compra obligatoria y los volúmenes interrumpibles, asciende a 223 millones de pies cúbicos por día y 228 millones de pies cúbicos por día, respectivamente. Eso nos permite atender un volumen de demanda de 144 millones de pies cúbicos por día de nuestros clientes regulados.

Es importante decirles que para ambos casos, el costo de capacidad de contratos de suministro y transporte de gas natural en Calidda está totalmente transferido al cliente final y la tarifa se calcula de nuevo cada tres meses.

También tenemos clientes independientes ubicados en Chilca, al sur de las puertas de la ciudad en Lurín, que tiene un enorme generador de energía con un contrato de compra obligatoria que consumió 242 millones de pies cúbicos por día durante el último trimestre.

En total, el volumen distribuido de Cálidda ascendió a 467 millones de pies cúbicos por día; esto es inferior a los 751 millones de pies cúbicos por día en volumen facturado debido al volumen de contratos de compra obligatoria.

En el siguiente tema, que es el rendimiento financiero y las métricas clave representados en los gráficos, encontrarán tres gráficos que representan nuestro volumen facturado, los ingresos de distribución y los ingresos ajustados para el primer trimestre 2017.

Estos son indicios de que a pesar de que el 76% de todo el volumen de facturación provino del segmento de clientes únicos; que es el sector de generación de energía, nuestros ingresos se diversifican.

Por favor, permítanme explicarles mejor; el primer gráfico a la izquierda es el volumen facturado presentado antes, como se puede apreciar, a pesar de que los segmentos residencial y comercial representan sólo el 1% del volumen total de facturación, esto explica el 11% de los ingresos de distribución, como se puede ver en el medio del gráfico.

Luego, en el tercer gráfico, si sumamos los ingresos generados por nuestro negocio de conexión de clientes, podemos ver que el segmento residencial y comercial representa el 36% de los ingresos ajustados de Cálidda. A modo de recordatorio, los ingresos ajustados de Cálidda son los ingresos totales menos los conceptos por transmisión.

Por otro lado, mientras que los generadores de energía representan un 76% del volumen facturado, los segmentos relevantes se reducen a un 51% cuando analizamos los ingresos de distribución, y el 33% de los ingresos ajustados. Esto demuestra que el segmento residencial y comercial y el segmento de generación de energía son igual de importantes en términos de ventas ajustadas; otros ingresos representan el 7% de las ventas ajustadas, justificado principalmente gracias a los ingresos recibidos de clientes GNV con honorarios por conexiones y a servicios de reubicación de tuberías.

Por favor, pasemos a la siguiente diapositiva. A finales de marzo de 2017 los ingresos totales fueron de 552 millones de dólares, incluyendo la transmisión y los ingresos por CINIIF 12, que representan un incremento del 3% en comparación con el primer trimestre de 2016. Sin embargo, los Ingresos Totales Ajustados aumentaron en un 3%, de 207 millones a 212 millones de dólares.

En el segundo cuadro de la derecha, podemos ver el EBITDA histórico de Cálidda que totaliza 130 millones de dólares, mostrando un aumento constante desde 2011, así como el margen EBITDA ajustado.

En el tercer gráfico inferior izquierdo, los Fondos de Operatividad calculados a partir del primer trimestre de 2017 (Utilidad Neta + Depreciación + Amortización) fueron de 89 millones de dólares, y en el último gráfico inferior derecho se encuentra la Deuda y la Deuda Neta con respecto a EBITDA. Como pueden ver, hemos mantenido nuestra deuda con el EBITDA por debajo del objetivo de 3.5 veces, y cerramos el último trimestre con un ratio de 2,6 veces de EBITDA.

En resumen, en las próximas dos diapositivas se encuentran las principales Métricas Financieras; estas revelan que nuestro rendimiento financiero en los últimos años es consistente con la visión de la compañía y con los resultados esperados de nuestros accionistas. Encontrarán los indicadores de deuda y las proporciones tales como Deuda Total, ratio de Deuda / Capitalización, Cobertura de Intereses, Fondos de Operatividad / Deuda Neta, Activos Totales, Patrimonio, Ingresos Netos, y Gastos de Capital.

Dicho esto, me gustaría terminar esta presentación mencionando que 2017 será el año que marcará nuestra transición hacia un nuevo modelo de negocios para satisfacer las necesidades de nuestros clientes.

Anticipamos que este proceso será seguido por una evolución en el rendimiento financiero de nuestra empresa, que se refleja en un aumento sostenido de los ingresos y la rentabilidad.

En este sentido, es importante mencionar que los resultados del primer trimestre muestra que vamos por buen camino para cumplir con nuestros objetivos anuales, que incluyen conectar 120.000 clientes en nuestro sistema de distribución de gas natural, y alcanzar un EBITDA de 130 millones de dólares.

Bien, gracias por su tiempo. Estamos listos para iniciar la sesión de preguntas y respuestas.

**Operadora:** Gracias, ahora vamos a iniciar la sesión de preguntas y respuestas. Si tienen alguna pregunta, por favor presionen “star” y luego “1” en su teléfono de botones. Si desean ser removidos de la cola, por favor presionen “pond sign” o “hash key”. Habrá un retraso antes de que la primera pregunta sea anunciada; si están utilizando altavoz en su teléfono, puede que tengan que descolgar el auricular antes de pulsar los números.

Una vez más, si tienen alguna pregunta, por favor presionen “star” y luego “1” en su teléfono de botones.

Estamos en espera de sus preguntas.

Tenemos una pregunta en línea de Mark Heins de BTG Pactual, tiene la palabra.

**Sr. Heins:** Hola, amigos, gracias por la presentación. Tengo un par de preguntas: la primera es con respecto a las nuevas conexiones para este año, y cuántas planean añadir durante el resto del año.

La segunda es cómo están proyectando nuevas conexiones en los clientes térmicos y los industriales. Ustedes mencionaron que este año no esperaban nuevas conexiones de agentes térmicos, pero me preguntaba si podrían darnos algún tipo de orientación o una proyección a futuro de estos dos sectores en el país, o en la región donde opera Calidda.

La tercera es si están planeando distribuir dividendos de la manera en la que lo han hecho durante los períodos anteriores, y la última pregunta es con respecto a inversiones de mantenimiento una vez que hayan construido todas sus líneas y que hayan alcanzado su objetivo, ¿qué tanto podemos esperar para el mantenimiento de este CapEx para su red de distribución en conjunto? Muchas gracias.

**Sr. Olazabal:** En cuanto a la pregunta número dos, sí; no esperamos nuevas centrales eléctricas de generación térmica en los próximos años. Pero como vieron en la presentación, hay una industrial con capacidad de cogeneración...

**Sr. Mejía:** De acuerdo. Con respecto a las nuevas conexiones que haremos este año, pensamos en 120.000 nuevos clientes de acuerdo a nuestro plan.

En cuanto a los dividendos, este año daremos el resultado de 2016, que son 50 millones de dólares a los accionistas que serán pagados en junio. En relación al mantenimiento de CapEx, durante los años siguientes planeamos invertir alrededor de 600 millones de dólares para ampliar nuestra red de distribución, para conectar 500.000 clientes a nuestro sistema. Esto lo haremos para llegar a nuestra meta de 1 millón de clientes conectados a nuestro sistema en el año 2022, y para ello es importante mencionar que tendremos alrededor de 400 millones en nuevas deudas para financiar los 600 millones de dólares de este proyecto de expansión que tenemos.

**Operadora:** Gracias, para este momento no tenemos más preguntas.

Gracias, señoras y señores. Con esto concluye la conferencia de hoy; gracias por participar. Ya pueden desconectar los altavoces, por favor esperen para la post-conferencia.