

Operadora: Bienvenidos a la Conferencia de Resultados de TGI y Cálidda para el primer trimestre de 2019. Mi nombre es Silvia y seré su operadora para la llamada de hoy. En este momento todos los participantes están en modo de “solo escuchar”. Esta teleconferencia se dividirá en dos partes, la primera para presentación y Preguntas y Respuestas de TGI y después la presentación y Preguntas y Respuestas de Cálidda. inglés, si tiene alguna pregunta presione asterisco (*) y luego 1 (uno) en su teléfono. Por favor tenga en cuenta que esta conferencia está siendo grabada. Ahora pasaré la llamada a Julio Hernández Alarcón, Vicepresidente Financiero. Sr. Alarcón, puede comenzar.

Sr. Alarcón: Muy buenos días a todos. Gracias por su participación en la entrega del informe del primer (inaudible) 2019 de TGI. Tendremos hechos relevantes, hablaremos del desempeño financiero operacional de la Compañía sobre sus proyectos de inversión y haremos un espacio para Preguntas y Respuestas al final de la teleconferencia.

Entonces, sobre el desempeño financiero, al 1º de enero se reconoció el efecto de la adopción de la NIIF 16 en los Estados Financieros y en la Asamblea de marzo se decretaron dividendos a los accionistas por valor de 90.000.000 USD. Frente al desempeño estratégico tuvimos un relacionamiento y diagnóstico con las comunidades indígenas en el área de influencia del sector del Valle en la Guajira. Tuvimos una visita con el ANDA para la evaluación del gasoducto Buenaventura Jumbo e inicio del diagnóstico ambiental de la ubicación de la planta regasificadora. Se tuvo una reunión con el Ministerio de Minas para la propuesta de asignación de las trampillas para el sector térmico. En Naturgas se anunció la extensión del “Pico y Placa” para vehículos de gas y la bi-direccionalidad Valle-Barranca para la integración y desarrollo del mercado de gas en el país. En el marco del Foro Semana, el Presidente del TGI destacó la importancia de la planta regasificadora para el futuro del gas en Colombia.

Frente al desempeño operacional, hubo la entrega de los puntos de salida Floresta, ubicado en Boyacá y Párate Bueno en Cundinamarca; entrada en operación del realineamiento del gasoducto Guaranda y Bina y el ingreso del Gas Gibraltar al sistema de TGI a partir de febrero 23º. Inicialmente se recibirán 6.500 MBTU y este gas está nominado por parte de BAN (2:21).

Frente a la generación estable y proyección del flujo de caja, tenemos unos ingresos en el primer Q del año 2019 ubicados en 118.000.000 USD, un 7,37% superior al mismo período del 2018. Los ingresos de TGI son altamente regulados, el 93% de los contratos son “en firme” y tienen un promedio de vida restante de 7 años. Los contratos “en firme”, 90% son de cargos fijos y para el primer Q del año 2019, los principales clientes

representan el 90% de nuestros ingresos y los sectores más representativos el 99%. A nivel de los ingresos por industrias, tenemos que los distribuidores son el 65%, la refinería el 13%, los térmicos un 9%, el vehicular 7,5% y los comerciales el 3,7%. Los ingresos por clientes, los más relevantes son Vanti (3:15) con cerca del 32%, Gases de Occidente 18%, Ecopetrol 15% y ETM 9%.

Frente a los costos y gastos operacionales, cerramos en 45,3 millones para el primer Q del 2019, principalmente por los mantenimientos y las corridas del Sistema ILE que se está haciendo en la infraestructura de TGI; la utilidad operacional (3:43) tuvo un crecimiento de 5,53% al pasar de 70,7 millones en el primer Q del 2018 a 74,6 millones en el primer Q del año 2019. El EBITDA y el margen EBITDA... el EBITDA cierra en 81,4% y el EBITDA tiene un crecimiento del 4,8% al ubicarse en 96 millones vs. 91,6 del mismo período del año 2018. La utilidad neta tuvo un crecimiento del 40,7% al pasar de 22,7 a 31,92, principalmente por los mayores ingresos que tuvo la compañía por un menor efecto en la tasa de tributación del período y un menor efecto por el diferencial cambiario presentado en este período.

Frente al total de activos, tenemos activos que cierran en 2,5 mil millones USD, un efectivo equivalente del efectivo que cierra en 105.000.000,00 USD, teniendo en cuenta que TGI está acumulando caja para pagar los dividendos decretados en su Asamblea del mes de marzo. La propiedad (inaudible: 4:55) de equipos se mantiene en 2,1 mil millones y el pasivo y patrimonio tuvo... el pasivo tuvo un incremento a 1,77... principalmente por los dividendos decretados y el patrimonio baja a 790.000.000 por el decreto de dividendos realizado en el mes de marzo.

Frente a nuestro perfil de deuda, tenemos una deuda total de 1,2 mil millones, donde el 64% está representado en el bono, 31,6% en el crédito inter-compañías que se tiene en el GEP(5:25), 3,4 del saldo remanente del crédito que se tiene C y el A(5:30), el cual será pagado en el mes de agosto, y 1% del contrato de leasing de renta que tiene la compañía.

Dentro de nuestros indicadores tenemos una deuda total bruta sobre EBITDA de 3,5, comparado contra un 4% que es el que nos da un límite razonable de endeudamiento y en los EBITDA sobre gastos financieros tenemos 3,8, muy superior sobre el... sobre tres veces, que es lo que nos da un límite razonable de endeudamiento. La deuda total neta sobre EBITDA cerramos en 3,2.

Frente al desempeño operacional continuamos con la longitud total del gasoducto de TGI de 3.994 km, de los cuales 3.800 son propiedad y están operados directamente por

TGI y los 150 restantes si bien están bajo su control y supervisión son operados por el Contratista.

Frente al volumen transportado tuvimos un incremento frente al mismo período del año pasado al pasar de 426.000.000 a 466.000.000 de pies cúbicos diarios siendo TGI el mayor transportador nacional en este tema.

Frente al desempeño operacional tenemos una capacidad total de 792, una capacidad contratada en firma del 90% y un factor de uso de 52,9%. Frente a los proyectos de inversión les podemos informar que seguimos con los proyectos SIPAC que son sujetos a ser ejecutados por TGI, de acuerdo a la normatividad vigente, tenemos el (inaudible7:04)... la direccionalidad Barranca Bermeja – Ballena, la direccionalidad Jumbo – Mariquita Gualanday el proyecto compresor Ramarja Mundi – Aguas Abajo.

TGI también está a la espera de la publicación definitiva de los pliegos de sentidos del proyecto para determinar su participación en la plancha de regasificación y el tubo del gasoducto Buenaventura Jumbo. La fecha de estimación de este proyecto, sigue manteniéndose en septiembre del año 2023.

Frente al proyecto de Cusiana Fase 4, tenemos una inversión total de 92.000.000,00 USD... a la fecha tenemos un KPC ejecutado de 33.000.000 ... en el primer Q una ejecución de 8,3 millones USD... un avance físico de obra de 56,6% y se estima la entrada en operación en el primer Q del 2020.

Frente a la reposición de Ramales, es un proyecto de 11,6 millones USD, a la fecha se han ejecutado 2,2 millones... en el primer Q se ejecutaron 200.000,00 USD... tenemos un avance de obra de 34,2% y su entrada en operación está estimada para el tercer Q del año 2019 y la direccionalidad Ballena – Barranca es un proyecto de 2,6 millones USD... tenemos un KPC ajustado a la fecha de 200.000,00 USD, un KP total al primer de Q de 2019 por los mismos 200.000, un avance de obra de 22,8% y se tiene estimada su entrada en operación en el cuarto Q del año 2019.

Con esto damos espacio para Preguntas y Respuestas frente a esta presentación, muchas gracias.

Operadora: Gracias. Ahora comenzaremos la sesión de Preguntas y Respuestas para TGI. Si tiene una pregunta presione asterisco (*) y luego 1 (uno) en su teléfono, si desea que lo elimine de la cola presione el signo de número o tecla de numeral, si está utilizando un altavoz es posible que deba de colgar el auricular antes de presionar los

números. Nuevamente si tiene una pregunta presione asterisco (*) y luego 1 (uno) en su teléfono. En estos momentos tenemos a Diego (inaudible 9:13) de Bancolombia.

Pregunta: Buenos días, muchas gracias por la presentación, quisiera entender un poco qué razones explican que los márgenes operacionales hayan sido altos considerablemente en comparación con los dos trimestres anteriores... cuando el nivel de producción... el nivel de transporte de gas estuvo más u menos similar y qué (inaudible 9:42) del margen EBITDA nos pueden dar para este año, muchas gracias.

Sr. Alarcón: Gracias Diego por su pregunta, digamos... tenemos importantes... pues ingresos superiores en este primer Q, tenemos contactos asociados ya al proyecto de Cusiana Basconia fase III- (inaudible 10:07) Fase 3, la incorporación del DELCA por cargo de estampilla a los contratos de servicio por el (inaudible 10:15). Adicionalmente, también tuvimos una disminución muy importante por la suspensión contractual y el mantenimiento de remitente, e igualmente, digamos en este primer Q tuvimos la entrada a algunas térmicas, asociado un poco también al Fenómeno del Niño y eso hizo que tuviéramos un incremento importante en los ingresos de la compañía.

Sobre el tema del Margen EBITDA podemos estar estimando más u menos un 75... 75,5% de Margen EBITDA.

Pregunta: Ok, muchas gracias. Y quisiera aprovechar el espacio para entender un poco el tema de la Planta de Regasificación del Pacífico, más ahora que el debate pues se va abrir. Un poco más por el tema de la cifra que dio las reservas de gas disminuyendo y es entender qué es lo que está haciendo TGI... digamos que están avanzando como en diseños o en estudios y cómo concilia eso con el hecho de que al final el proyecto tiene que ser licitado... digamos esos costos que está acarreando o lo que está haciendo... los esfuerzos que está haciendo TGI como para prepararse para esa licitación... sencillamente después serían como un costo hundido del proyecto... si se da como a entender eso un poco.

Sr. Alarcón: TGI en este momento está... digamos adelantando todas las reuniones con las autoridades ambientales y demás para poder ir adelantando el tema del licenciamiento y la ubicación donde va a estar la planta regasificadora... digamos TGI en este momento ya... la información que salió ayer sobre el tema de reservas... TGI se afianza en afirmar que efectivamente la planta regasificadora es muy importante para el país, para poder cumplir con el suministro de gas. Digamos en este momento, como lo comentaba, estamos a la espera de la publicación de los pliegos definitivos para entrar... digamos más en firme a la estructuración del proyecto como tal, pero en este

momento estamos es viendo toda la viabilidad y ubicación de los permisos y toda la situación social y ambiental que requiere el proyecto... en eso estamos concentrados.

Pregunta: Ok, o sea es posible que en ese proceso, otras firmas transportadoras de gas u otros interesados con el Ministerio de Ambiente, con el Ministerio de Minas, con los entes implicados y al final se hiciera validar si efectivamente TGI participaría en un Joint Venture con Energas, si no estoy mal, que publicó en algún momento la prensa.

Sr. Alarcón: Efectivamente, este es un proceso competitivo, va a salir la licitación y efectivamente TGI tiene ya un acuerdo con Energas, es nuestro socio.

Pregunta: Ok. ¿Y esperamos que el proceso salga este año? ¿Qué se abra... digamos la licitación?

Sr. Alarcón: Estamos esperando que los pliegos definitivos estén saliendo hacia finales del primer semestre de este año.

Pregunta: Ok. Muchas gracias, muy amable.

Operadora: Nuevamente si tiene una pregunta presione asterisco (*) y luego 1 (uno) en su teléfono. (Silencio) En este momento no tenemos más preguntas. Ahora se dará la llamada al Sr. Martín Mejía, Vicepresidente Financiero de Cálidda, Sr. Mejía puede comenzar.

Sr. Mejía: Bueno muchas gracias. Buenos días a todos y gracias por acompañarnos hoy. En nombre de la compañía me gustaría darles la bienvenida a esta llamada resultado de este primer trimestre del año 2019, como lo mencionaron mi nombre es Martín Mejía y soy el Director Financiero de Cálidda. Quería comenzar dándoles un breve resumen de algunos aspectos destacados de este primer trimestre del año 2019.

En lo comercial me gustaría mencionar que en este primer trimestre hemos agregado más de 41.000 nuevos clientes a nuestro sistema, mostrando un incremento un incremento de 31% en conexiones en comparación con lo que hicimos en el primer trimestre del año 2018. Estos nuevos clientes nos han permitido concluir el período con más de 800.000 clientes consumiendo gas natural de nuestra red de distribución, esto significa que al primer trimestre hemos conectado aproximadamente ya al 40% del total de clientes estimados en nuestra área de concesión, lo cual demuestra claramente que seguimos avanzado a paso firme para lograr completar la masificación del gas natural en Lima y Callao.

También es importante mencionar que de acuerdo con nuestra estrategia enfocada en proveer soluciones energéticas y propuestas de valor añadido a nuestros clientes residenciales, comerciales e industriales. En este primer trimestre hemos vendido más de 13.000 gasodomésticos, lo cual representa un incremento del 30% con respecto a lo que logramos en el primer trimestre del año 2018 y adicionalmente quisiera comentarles que durante este primer trimestre hemos firmado nuestro primer contrato para proveer energía a través de un generador a base de gas natural al principal centro comercial que se está construyendo en Lima que es el Mall Puruchuco, que debería estar arrancando en funcionamiento en el mes de febrero del año 2020, nosotros ya empezamos la construcción de la instalación y estamos empezando con un negocio que para nosotros tiene un potencial importante y que estamos trabajando fuertemente para poder seguir utilizando el gas natural para poder proveer energía a la ciudad de Lima.

Bueno, finalmente me gustaría concluir esta introducción mencionando que en enero del 2019 hemos presentado un plan de inversiones incremental al Ministerio de Energía y Minas, considerando conexiones adicionales al plan que se aprobó en mayo del 2018. Este plan incremental se encuentra hoy en revisión ya del regulador, después de haber pasado por las manos del Ministerio y estamos esperando que se cierre ese proceso a más tardar en el tercer trimestre de este año y bueno estamos a la espera de esto, va a haber una modificación de la tarifa para incorporar esas nuevas inversiones que tendríamos que hacer para poder lograr incrementar este número adicional de casi 200.000 conexiones que estamos poniendo en este plan de 4 años versus el que presentamos el año pasado.

Bueno después de esta introducción me gustaría que me sigan a la página 5 para mostrarles las principales variaciones de este primer trimestre. Si ustedes ven en la parte inferior de la diapositiva se observan dos gráficos que contienen nuestros resultados claves operacionales y financieros del primer trimestre de 2019 comparados con el primer trimestre de 2018, con respecto a los resultados operacionales a marzo de 2019, como mencionamos, llega hoy en día a más de 800.000 clientes, tenemos 802.000 clientes, añadiendo ya casi 190.000 clientes si es que contamos los últimos 12 meses. Eso significaría un incremento de 31% de nuestra base de clientes versus lo que habíamos comentado... lo que teníamos hasta el año pasado.

Teniendo en cuenta este número adicional de clientes, el volumen facturado también aumentó en un 2% en comparación con los resultados del primer trimestre del 2018 y hemos terminado el trimestre con un volumen total promedio de 772.000.000 de pies cúbicos/día. En el caso de la longitud, la red... esta creció un 17% y alcanzó un total de

10.035 kilómetros de infraestructura de tuberías subterráneas, lo cual significa un aumento de 1.451 kilómetros en los últimos 12 meses.

Con respecto a nuestros resultados financieros que se muestran en el segundo gráfico de la parte inferior derecha, obtuvimos un total de 156.000.000,00 USD en ingresos, además nuestros ingresos ajustados totales que son nuestros ingresos menos los conceptos *pass through* que tenemos, alcanzaron un total de 67.000.000,00 USD ambos en comparación con los resultados del primer trimestre de 2018, tuvieron un incremento de 9% y 18% respectivamente. Mientras tanto, nuestro EBITDA alcanzó 42.000.000,00 USD, lo cual representa un aumento de 32% explicado principalmente por los mayores ingresos de distribución debido a los efectos del mayor volumen facturado, sobre todo en el segmento residencial y algo de los principales consumidores independientes y en el aumento de la tarifa de distribución también aprobada por (inaudible 18:42) a principios del año 2018 como parte del plan de 4 años que presentamos el año pasado.

Bueno, dicho esto, me gustaría darle la palabra a Ana Bastán del Equipo Financiero para que continúe con esta presentación.

Sra. Bazan: Muy buenos días a todos, mi nombre es Ana Bastán y soy la Coordinadora de Planeamiento Financiero de Calidda, por favor pídanme la próxima vez si (inaudible: 19:07) donde se detalla nuestro rendimiento comercial histórico. Como se puede observar en el desarrollo general de nuestros clientes, todos tienen una tendencia al alza en cuanto al incremento de generación de energía, Calidda tiene conectados a todos los generadores dentro de su área de contención, en el segmento industrial Calidda alcanzó 634 clientes industriales, de los cuales 8 han sido conectados en estos últimos 12 meses, en el caso de Cementos GNV, una (inaudible 19:40) una estación de GNV se unió a nuestro sistema durante los últimos 12 meses alcanzando un total de 276 estaciones. Aquí es importante mencionar que las estaciones de GNV suministran gas natural a más de 185.000 vehículos en la ciudad de Lima y Callao. Finalmente en el caso del segmento residencial y comercial, al final del primer trimestre del 2019, Calidda ya tiene conectados a más de 802.000 clientes en 23 distritos de Lima y Callao, de los cuales más de 189.000 clientes residenciales y 1.900 clientes comerciales han sido conectados en estos últimos 12 meses.

Como habíamos mencionado en otra llamada, desde julio de 2016, la mayoría de nuestros clientes residenciales se han beneficiado de dos (inaudible 20:29) establecidos por el gobierno peruano que les facilite el acceso al gas natural en el Perú, cubriendo hasta el 100% de los costos de conexión.

Por favor, síganme a la siguiente diapositiva para ver el volumen histórico facturado en el primer trimestre de 2019. Como se muestra en este gráfico, el volumen facturado en el primer trimestre de 2019 alcanzó un total de 762.000.000 de pies cúbicos/día, que es 7.000.000 de pies cúbicos/día menos que el volumen facturado del 2018 en este trimestre principalmente aspectos espaciales.

Es importante mencionar que el 80% del volumen facturado corresponde a contratos (inaudible 21:12) lo que disminuye el impacto de la volatilidad del volumen.

Pasando a la siguiente diapositiva, encontramos el desglose del volumen facturado por segmentos de clientes, en términos de porcentaje del crecimiento de los últimos 4 años, durante el primer trimestre de 2019 el segmento más dinámico viene siendo el segmento residencial y comercial, que en volumen facturado aumentó en 19%, explicado por la exitosa adición de casi 190.000 clientes en los últimos 12 meses.

En el caso de las estaciones de GNV, segmento industrial y generación energética, la tendencia incremental está alrededor de 2% a 3%... en el siguiente punto es nuestro rendimiento operacional teórico que presenta la evolución en el sistema de distribución, en el primer gráfico a la izquierda observamos que el sistema de distribución de Calidda alcanzó una extensión de 10.035 kilómetros de ductos subterráneos de los cuales 1.451 kilómetros han sido construidos en los últimos 12 meses. Esto refleja las inversiones constantes que Calidda viene realizando en su red de distribución. En el segundo gráfico se observa la eficiencia en términos de la tasa de penetración que se calcula cuantificando los clientes conectados sobre el número de clientes potenciales ubicados dentro de la red de Calidda. Esta relación de eficiencia ha aumentado a un total de 81% versus el 69% del final del 2018. Tenemos un total de 990.000 clientes potenciales, de los cuales 803.000 ya están conectados a nuestra red de distribución. Solo para recordar, nuestra área de concesión tiene 2,5 millones de hogares, evidenciando que todavía tenemos un gran número de clientes potenciales para ser conectados en los próximos años. 23:11

En la siguiente diapositiva se puede ver en el primer gráfico a la izquierda que el volumen de gas natural distribuido a través de nuestra red a nuestros clientes regulados e independientes fue de 290.000.000 de pies cúbicos/día, lo que representa el 69% de nuestra capacidad del sistema que va desde el sur en Lurín a Hentanilla al norte de Lima, esta capacidad es de 420.000.000 de pies cúbicos/día. Dentro de este volumen, tenemos 159.000.000 de pies cúbicos/día que corresponden a nuestros clientes regulados, que son los clientes que consumen menos de 1.000.000 de pies cúbicos/día y contratan con Calidda el suministro de gas natural, el servicio de transporte y la

distribución. Este volumen en términos de suministro de gas y transporte de gas contratado por Calidda a Plus Petrol y PGP, representan alrededor del 60% del volumen contratado.

También tenemos clientes independientes ubicados al sur del City A de Lurín que han contratado a Calidda para el servicio de distribución... estos clientes consumieron 303.000.000 de pies cúbicos/día en el primer trimestre de 2019. Estos clientes independientes son principalmente generadores de energía de gran tamaño con contratos (inaudible 24:26). Esto sale en el primer trimestre del 2019, el volumen consumido fue de 593.000.000 de pies cúbicos/día.

Bueno, muchas gracias, ahora le cedo la palabra al Sr. Álvaro Rocca.

Sr. Rocca: Gracias Sandra. Buenos días con todos, mi nombre es Álvaro Rocca y soy el Jefe de Planeamiento Financiero de Calidda.

El siguiente tema es el rendimiento financiero y las técnicas claves, las cuales se presentan en la siguiente diapositiva.

A continuación encontramos este gráfico que representa nuestro volumen facturado, nuestros ingresos de distribución y nuestros ingresos ajustados al primer trimestre de 2019. En el primer gráfico a la izquierda se observa que el sector residencial y comercial es tan solo el 1,9% en términos de volumen facturado, sin embargo, si se ve este otro gráfico en el medio, en términos de ingresos de distribución, este trimestre indica 14,6% y en el tercer gráfico a la derecha en donde añadimos lo que vienen siendo servicios, instalaciones, financiamiento, el sector residencial y comercial representa el 37,1% de nuestros ingresos ajustados. Por otro lado, mientras que los generadores de energía representan el 72,7% del volumen facturado, su relevancia como segmento disminuye a 47,5% al analizar nuestros ingresos de distribución, y entonces los ingresos ajustados pasan a ser el 23,5%.

También tenemos otros servicios que representan el 14% de los ingresos ajustados y estos principalmente están compuestos por servicios de reubicación de tuberías, materiales y otros servicios de mantenimiento asociados de valor agregado de los clientes. En la siguiente diapositiva, en la que verán los principales resultados financieros del otro trimestre... verán que el primer gráfico a la izquierda, los ingresos totales fueron de 687.000.000,00 USD, el otro trimestre... incluyendo los contratos Pass Through, lo cual representa un incremento de 1% de los resultados a partir del año anterior.

Los ingresos ajustados también aumentaron en 4% pasando de 268.000.000 USD a 278.000.000 USD. El gráfico de la parte izquierda, podemos ver que el EBITDA histórico de Calidda ascendió hasta 160.000.000,00 USD en los últimos 12 meses, habiendo crecido a una tasa promedio de 15%.

En el tercer gráfico, en la parte inferior izquierda, podemos ver que los gastos de capital o KP aumentaron a 124.000.000,00 USD y mientras que en el último gráfico en la parte inferior derecha se observan los fondos de operaciones calculados como ingresos netos más extensión y amortización de los cuales ellos aumentaron en 102.000.000,00 USD.

En la siguiente diapositiva, el primer gráfico muestra la relación deuda y deuda neta de EBITDA, como se puede apreciar hemos mejorado nuestro ratio de Deuda EBITDA a 2,7 (veces? inaudible 27:38), y esto es a pesar de que el año pasado se colocó un pozo local de 61.000.000,00 USD aproximadamente. Estos pozos se utilizaron para financiar mantenimiento en el sistema de distribución, tal como se aprecia este ratio continua dentro de los objetivos de 3,5 veces EBITDA. Adicionalmente se muestra el resto de gráficos de esta diapositiva, más específicamente las prácticas financieras clave como relación, deuda, capitalización, cobertura de intereses, con la cual terminó 1,8 veces EBITDA y fondos de operación área ambiental, que terminó en 21,2%.

En la siguiente diapositiva, esto se debe ver al final, como se puede apreciar en el primer gráfico a la izquierda, es importante notar que las amortizaciones de deudas se encuentran dentro del nivel de concesión, con nuestros fondos internacionales y locales, venciendo en los años 2023 y 2028 respectivamente. También tenemos una deuda bancaria de 80.000.000,00 USD con amortizaciones entre el año 2019 y 2022, las cuales se esperaban financiar con (inaudible 28.51) de la Compañía.

En resumen, el resto del rendimiento histórico de nuestros indicadores clave encontraron coherencia con la visión de la empresa y los resultados esperados en nuestros inversionistas, por ejemplo, podemos ver el patrimonio, el cual está alrededor de 2.076.000.000,00 USD(REVISAR), eso quiere decir que suma 77.000.000,00 USD en los últimos dos semestres; y activos totales, los cuales se encuentran ya por 944.000.000,00 USD.

Con esto dicho, me gustaría terminar esta presentación mencionando que al cierre del primer trimestre de 2019, logramos grandes resultados en comparación con el cierre del primer trimestre de 2018, superando nuevamente nuestras expectativas y estableciendo un nuevo record histórico para Calidda. Con respecto al número de concesiones, lo que a su vez nos permitirá atender a más de 800.000 clientes en nuestra área de concesión,

muchas gracias a todos por su tiempo y ahora mismo la sección para atender cualquier pregunta que puedan tener.

Operadora: Gracias. Ahora comenzaremos la sesión de Preguntas y Respuestas para TGI. Si tiene una pregunta presione asterisco (*) y luego 1 (uno) en su teléfono, si desea que lo elimine de la cola presione el signo de número o tecla de numeral, si está utilizando un altavoz es posible que deba de colgar el auricular antes de presionar los números. Nuevamente si tiene una pregunta presione asterisco (*) y luego 1 (uno) en su teléfono. En este momento tenemos a Rodrigo Sánchez de Davivienda Corredores.

Pregunta: Buenos días, muchas gracias por la presentación, yo tengo una pregunta. Quisiera conocer un poco más de detalles sobre este plan de inversiones incremental que mencionaron que está en revisión por parte del regulador. Quisiera entender pues ¿cómo cambia frente al plan que actualmente tienen aprobado, cómo cambia a nivel de inversiones, a nivel de conexiones? Un poquito... ¿de llegar a ser aprobado cómo cuales serían los tiempos de ejecución de este nuevo plan? Cualquier detalle adicional pues sería muy bienvenido, muchas gracias.

Sr. Alarcón: Bueno, gracias por tu pregunta. Respecto a ese plan, nosotros el año pasado cuando nos aprobaron la tarifa, nos aprobaron un plan incremental que incluía 320.000 conexiones y que también referenciaba una inversión aproximada de 350.000.000,00 USD. Nosotros, a raíz de conversaciones que hemos tenido con el gobierno local, con las autoridades, nos requirieron hacer algunas que si versiones adicionales para poder lograr un mayor número de conexiones sobre todo en el sector residencial en este nuevo período tarifario, recordando que el período tarifario que empezamos el año pasado es un período tarifario de 4 años y entonces a raíz de esas conversaciones también lo que hicimos fue justamente presentamos un plan para que estas 350.000 conexiones que teníamos de plan llegaran por lo menos a 600.000 que es lo que tenemos presentado hoy en día y eso también va a incrementar el número de inversiones que nosotros tenemos más o menos a 600.000.000,00 USD para estos 4 años. Y nosotros, igual al ritmo que estamos avanzando del año pasado en esa tarifa que nos aprobaron habían solamente 80.000 conexiones, nosotros hemos hecho 180.000 conexiones, con lo cual ya estamos previendo lo que se venía y lo que el gobierno iba a pedir y nada, lo que estamos esperando ahorita justamente es que una vez que ya el Ministerio ya aprobó este plan que enviamos, ha pasado al regulador, que (inaudible 32:31) aquí en Perú, el cual tiene la misión de incorporar esas inversiones dentro de la tarifa y estamos esperando que dentro de los próximos 2 o 3 meses ya

salga esa nueva tarifa que aplicará por el período remanente que tenemos de plan de inversiones que es hasta mayo del año 2022.

Pregunta: Perfecto, muchas gracias.

Operadora: En este momento tenemos a Mark Heinz de TPI.

Pregunta: Muy buenos días para todos, muchas gracias por la presentación Álvaro, un gusto nuevamente. Tengo tres preguntas relacionadas precisamente con el plan de inversión incremental que mencionaban, voy a hacer una por una si no les molesta. La primera: Quisiera entender o ver más claridad sobre el cronograma de ese nuevo plan de inversiones. ¿Ese plan se ejecutaría en el mismo plazo que se está... digamos... el plan de inversión es vigente? ¿Es decir desde 2018 hasta 2022? Entendiendo que ustedes obviamente han logrado unas conexiones superiores a las que el plan vigente les está exigiendo y de pronto tendrían bastante flexibilidad para cumplir con ese mismo plazo ¿o si por el contrario consideran que un ajuste en ese plazo original sería necesario?

Respuesta: Mark, danos unos minutos que es que tuvimos un problema con Calidda entonces ya no... Yo creo que debes repetir nuevamente la pregunta.

Pregunta: No hay problema, gracias, claro.

Operadora: Mark Heinz, puede continuar con su pregunta:

Sr. Alarcón: Disculpen que se calló la llamada en Calidda, por favor si nos pudieran repetir la pregunta.

Pregunta: Claro que sí, les comentaba, tenía tres preguntas relacionadas con este nuevo plan de inversiones incremental. La primera es que quisiera tener más claridad sobre el período o el plazo que debe cumplirse este nuevo plan de inversiones ¿sería el mismo el mismo que el plan de inversiones vigente desde 2018 hasta 2022? Entendiendo que ustedes han logrado conexiones adicionales a lo que se requería el plan vigente y ¿podrían... digamos... cumplir con ese mismo plazo? ¿o consideran que debería haber un ajuste en el plazo inicial establecido por (inaudible 34:52) en el plan vigente?

Respuesta: Gracias por la pregunta. Nosotros... recordando que el año pasado, en un solo año hicimos 180.000 conexiones, nosotros a lo que nos estamos comprometiendo en este nuevo plan es en hacer 600.000 conexiones, lo cual significa si queremos darlo en este período de 4 años, aproximadamente 150.000 conexiones por año, con lo cual

nosotros estamos súper cómodos en verdad con este plan, y lo vamos a cumplir en el mismo tiempo que habíamos pronosticado para este período tarifario, es decir, desde junio del año 2018 hasta mayo del año 2022 sin ningún problema.

Pregunta: Excelente, mi segunda pregunta tiene que ver es con la tarifa nueva que se le aplicaría a ese nuevo plan de inversiones. Entendiendo que el anterior plan fue más o menos de alrededor de 350 – 380.000.000,00 USD y que este plan exigiría unos 600 – 620.000.000,00 USD de inversión, ¿podríamos esperar un incremento similar en la tarifa a lo que observamos durante mayo del año pasado?

Respuesta: Si mira, nosotros lo que esperamos de acuerdo a los cálculos, eso tiene que ser ratificado por el regulador, es que haya un incremento de aproximadamente 8% en la tarifa de distribución recordando que también para el usuario final eso no va a significar un 8% de incrementos sino un incremento menor puesto que la tarifa de distribución es uno de los componentes que reciben en el recibo los usuarios finales ¿no? también reciben en el mismo recibo el gas y el transporte ¿no? pero digamos que el usuario final debería tener un incremento de aproximadamente de entre 3% y 4% en su tarifa final cuando le llegue la factura, pero eso es lo que nosotros estamos esperando pero también vamos a ver cuánto de lo que hemos presentado aprueba el regulador porque también está el tema de que ellos puedan disminuir algo de lo que nosotros hayamos presentado y por eso estamos a la espera.

Pregunta: Excelente. Y la última pregunta que tenía estaba relacionada con las multas que antes el regulador les imponía a ustedes por no tener digamos tanta flexibilidad a la hora de conectar algunos clientes, obviamente entendiendo que ustedes lograron conectar más clientes pero había algunas zonas específicas en donde se presentaban problemas de carácter estructural donde no era posible y se les imponía algunas multas ¿cómo este nuevo plan de inversión les da un poco más de flexibilidad a la hora de hacerla conexión de los nuevos clientes y muestran un plan de inversiones tal vez menos conservador al que habían presentado el año pasado considerando que existían esta clase de multas?

Respuesta: Bueno, gracias igualmente por esta pregunta, me parece importante aclarar un tema ahí que me parece que ha cambiado, sí. Nosotros en diciembre del año 2018, el Ministerio de Energía y Minas sacó un decreto supremo con lo cual si salvó unas reglas que nos están permitiendo esa flexibilidad que antes no la teníamos y que esa es una de las partes por las cuales también nosotros nos hemos atrevido a presentar este plan de inversiones más agresivo, (inaudible 38:14) pero digamos que con el Decreto Supremo 037 que salió en Diciembre del año 2018, justamente nos fijaron unas reglas

claras para poder hacer las inversiones y cuando nosotros, por ejemplo, no teníamos un permiso con una municipalidad, antes ellos nos sancionaban de alguna manera diciendo que eso es un tema de Calidda o diría ante un no permiso de una municipalidad para poder hacer una construcción de la red, eso pasa ahí a ser una fuerza mayor y está claramente determinado en el procedimiento, entonces ese tipo de flexibilidades... a nosotros nos ha caído muy bien y por eso es que hemos presentado este plan más agresivo que sabemos que no tenemos ningún problema para poder cumplirlo por la velocidad que estamos haciendo y porque diría que también nos permite cambiar de zonas cuando no tenemos... permisos municipales para poder acceder a las zonas que estaban incluidas en el plan de inversiones inicialmente.

Pregunta: Perfecto. Nada, excelente. Muchas gracias por la presentación y por las respuestas.

Operadora: Tenemos a Diego Buitrago de Bancolombia.

Pregunta: Buenos días, gracias por la presentación, tengo un par de preguntas, la primera está relacionada con los clientes potenciales y como las perspectivas de conexiones, ¿si nos dijeran un poco cómo está el mercado objetivo de Calidda? en el sentido de que estamos hablando de un plan de 600.000 conexiones, lo cual pues ya nos llevaría por encima del millón y medio de conexiones. Quisiera saber si una vez que ese plan pues sea aprobado y se lleve a cabo ¿Qué tanto espacio le queda a Calidda para seguir extendiendo su red y la cantidad de clientes? La segunda tenía que ver con el cronograma de cuando podríamos esperar noticias por parte del regulador, no sé si ya lo mencionaron en la llamada, con respecto a la aprobación del plan presentado, y por último, vemos un aumento significativo este año frente al año anterior en el margen EBITDA, si pudiéramos de pronto tener un *guideline* del Margen EBITDA para este año, muchas gracias.

Respuesta: Gracias por las preguntas Diego. Mira, respecto al tema de clientes, como mencionaste, nosotros deberíamos estar haciendo 600.000 conexiones si es que nos aprueban ese plan de acuerdo a lo que nosotros hemos presentado y nosotros, como tú sabes, en la ciudad de Lima se estima que hay 2,5 millones de viviendas, nosotros hoy día tenemos 800.000, creemos que son posibles de esas 2,5 millones de viviendas, conectar al menos 2.000.000 de viviendas, nosotros estamos trabajando en eso y tenemos bastante identificado donde son las zonas de crecimiento, el crecimiento en el residencial acuérdate que va a consumir un volumen mínimo porque el volumen hoy en día está en 12.000.000 de pies cúbicos/día y si nosotros llegamos a hacer toda la ciudad de Lima, estaríamos hablando de aproximadamente de entre 30 y 35.000.000 de pies

cúbicos/día dependiendo del consumo y de los artefactos que puedan consumir gas natural porque nosotros ahorita no solamente estamos trabajando en vender un artefacto para... que el principal siempre es la cocina, si no también entrar en la terma, en la secadora de ropa, en otros artefactos que hoy día ya están siendo adquiridos por nuestros usuarios y que esperamos que eso también incremente el volumen del segmento residencial... nosotros... el segmento residencial es un segmento que nos interesa muchísimo terminar porque es parte del compromiso que tenemos de masificar el gas natural, el uso del gas natural aquí en la ciudad de Lima.

Pero también estamos viendo mucho el sector vehicular, estamos trabajando mucho en ese sector, en ese segmento; el segmento vehicular hoy día tiene 78.000.000 de pies cúbicos/día y nosotros creemos que hay un potencial de llevarlo hasta 100.000.000 de pies cúbicos/día en el futuro y bueno, esos son digamos los dos principales drivers de crecimiento porque las demás industrias grandes que tienen gran consumo y generación... digamos que hoy día lo tenemos al 100% y estamos esperando a ver si... bueno conforme a cómo avance la economía también en Perú, que aparezcan o más centrales termo o algunas industrias grandes que empiecen a consumir algo más, pero digamos que nosotros en el tema de volumen y extensión de clientes es más o menos el view que tenemos hoy día referenciado.

Respecto al tema del regulador, nosotros esperamos que a más tardar en los próximos tres meses y si no es antes, ya sea aprobada esta nueva tarifa que como le dije, nos regiría a partir de la fecha de aprobación hasta el año 2022 al mes de mayo; y el tema del guideline de EBITDA, nosotros pensamos que este año deberíamos estar en montos superiores a los 165.000.000,00 USD de EBITDA y el margen debería estar dando aproximadamente un 60%, eso es un poco lo que nosotros tenemos de view, pero nada, estamos bien, hemos terminado un primer trimestre muy bien y queremos que este año, con la velocidad que hayamos adquirido y como ya el mercado nos está reflexionando, vamos a seguir creciendo con muy buen crecimiento.

Pregunta: Ok, muchas gracias, solo un follow-up respecto a la primera pregunta y es que ese potencial que tiene el sector residencial para llegar a 30.000.000 de pies cúbicos/día. Quisiera entender un poco cómo está el consumo de gas a nivel residencial de Perú en comparación con otros países de la región o con algunos comparables que tenga de pronto la industria un poco más masificada, muchas gracias.

Respuesta: Mira, yo tengo la referencia de Colombia y de ustedes... y los volúmenes, el primero, por darles una idea Bogotá tiene hoy día 2,1 millones de conexiones residenciales y esas conexiones residenciales significan casi 38.000.000 de pies

cúbicos/día al distribuidor, y digamos que es más o menos lo que nosotros pensamos que se va a hacer... el consumo hoy día... ese consumo que nosotros estamos estimando es que tengan la mitad de los consumidores dos aplicaciones, giro, o una cocina o una terma, o una cocina y una secadora... y bueno, la otra mitad con una aplicación que generalmente es la cocina que es el primer punto que se conecta ¿no?

Pregunta: Perfecto, muchas gracias por la respuesta. Feliz día.

Respuesta: Gracias.

Operadora: En estos momentos no tenemos más preguntas. Los documentos correspondientes a la entrega de resultados están disponibles en la página web del Grupo Energía Bogotá. Gracias damas y caballeros, esto concluye la llamada de hoy, puede desconectarse.