



Operador	<p>Bienvenidos a la Conferencia Telefónica de Resultados de TGI y Cálida 2017. Mi nombre es Richard y seré su operador para la llamada de hoy. En este momento, todos los participantes están solo en modo de escucha, más tarde llevaremos a cabo la sesión de preguntas y respuestas. Durante la sesión de preguntas y respuestas, si tiene alguna pregunta, por favor presione el asterisco (*) y luego 1 en su teléfono de tonos. Por favor, tenga en cuenta que esta conferencia está siendo grabada y ahora voy a pasar la llamada a Jorge Suescun de TGI. Por favor, adelante.</p>
Jorge Suescun	<p>Buenos días; es un placer que esta sea mi primera llamada con ustedes; es un placer y es bueno que esta sea mi primera llamada porque en TGI tuvimos un año realmente muy bueno en 2017. Un año en el que pudimos generar dinero para continuar distribuyendo parte de nuestras utilidades a nuestro accionista mayoritario Grupo Energía Bogotá de la misma manera que lo hemos hecho en los últimos dos años. Así que, sigamos, en nuestra primera diapositiva; hola [...] ok, perfecto.</p> <p>Nuestra visión general, como ustedes bien sabe TGI es el gasoducto de gas natural más grande de Colombia, poseemos más del 55% de la red de gasoductos, que es de unos 4.000 kilómetros y está en crecimiento y transportamos el 47% del gas que consume el país. Servimos al 70% de la población colombiana, bueno, en el norte no demasiado, pero en el centro, el oriente, el sur y el occidente somos el proveedor de elección para el gas, y de allí tanto que estemos estratégicamente ubicados en Colombia, tenemos un marco regulador constructivo y estable, que ha sido así durante los últimos 20 años y siempre ha sido así con el ministerio de minas y energía y con los equipos relacionados con la energía, dicho marco y dicha iniciativa reguladora son estables y no dependen del cambio político y, por supuesto, tenemos una fuerte, fuerte, fuerte generación de flujo de caja, altamente indexada al dólar de los EE.UU. y dicha indexación proviene de la propia regulación, que es aún mejor.</p> <p>Algunas actualizaciones, algunas actualizaciones clave, precisamente relacionadas con la perspectiva de la regulación, hay una revisión de tamaño en proceso y así ha sido durante los últimos dos años, el proceso de revisión o el proceso de revisión real se lleva a cabo cada 5 años, el último ciclo completo fue de diciembre de 2003 a diciembre de 2012, un total de 9 años y estamos en medio de una revisión en este momento. Esperamos que el nuevo reglamento se apruebe a finales de este tercer trimestre y tenemos el objetivo de que entrará en vigor en 2019. Por lo tanto, el punto sólido para un nuevo período de cinco años será verificado por el regulador cuando se apruebe la nueva metodología de precios, y después de que ese precio sea autorizado o aprobado por la Comisión, la misma Comisión establecerá una metodología de costo promedio ponderado de capital que va a cambiar. No sabemos exactamente la cantidad en la que ese costo promedio ponderado de capital va a disminuir y estamos en discusiones, discusiones activas, discusiones proactivas con el regulador para establecer un número que no sea cataclísmico, por decirlo de alguna manera.</p> <p>Ahora, es importante que la estrategia de TGI haya cambiado, a partir de este año estamos tratando de ser más proactivos en el mercado, la razón es porque vemos estos cambios en la regulación de las tarifas y necesitamos no solo transportar, sino que necesitamos ser activos influyendo también en la demanda y la oferta, por lo que estamos en estrecho contacto con los proveedores de gas en Colombia, principalmente Ecopetrol y algunas empresas petroleras junior, pero también estamos muy activos ideando incentivos o ideando formas en que la demanda pueda crecer. Existen varios programas y planes en marcha, en su mayoría para mejorar el funcionamiento del sistema de transporte público en las grandes ciudades como Bogotá,</p>

Medellín o Cali; estamos tratando de desplazar el diésel de su red y tratar de hacer del gas natural el método elegido para mover este enorme número de barriles.

Y, bueno, tenemos diferentes planes, algunos de ellos son normativos, otros se relacionan con lo que la unidad de planeación formula anualmente, esto incluye algunos loops, queremos tener la capacidad de transportar gas no sólo del norte al sur del país, sino también de este a oeste, por lo que estamos construyendo loops en nuestros gasoductos existentes para poder transportar gas de sur a norte y de oeste a este, lo que es muy importante para nosotros. Allí se ve que estamos construyendo el lazo Mariquita - Gualanday, por la bidireccionalidad de Barrancabermeja-Ballenas y Yumbo-Mariquita. Y además, hay un proyecto inicial en el negocio de transporte de gas colombiano para el año 2018, en el que la comisión reguladora y la unidad de planificación para la minería y la energía están diseñando la construcción de la planta regasificadora en Buenaventura y el gasoducto de Buenaventura a Yumbo, que es actualmente probablemente el proyecto más grande, primero va a haber una licitación y los participantes van a participar, el primer borrador de dicho documento se entregará a finales de marzo y el definitivo se entregará a finales de junio. La comisión espera aprobar y entregar el proyecto a quienquiera que gane entre octubre de 2018 y enero de 2019.

Si observan un mapa de Colombia, si están viendo la diapositiva 8, allí verán el mapa de Colombia y hacia el suroeste donde está Cali, está la planta de regasificación en Buenaventura, que es uno de los puertos más grandes de Colombia y Yumbo, que necesitaría que quien gane construya un gasoducto, un gasoducto de 115 kilómetros; aún no sabemos si el proyecto será on-shore u off-shore, sabemos que el proyecto incluirá la planta de regasificación y el oleoducto conjuntamente. Así que quien gane tiene que construir ambos, conjuntamente; si esta planta va a ser on-shore, el costo estará entre 500 y 600 millones de dólares, solo para la planta; el gasoducto costará entre 210 y 250 millones de dólares; si la planta es off-shore y es un tanquero, el proyecto, el proyecto off-shore, FSRU o FSU, costaría alrededor de 300 a 350 millones de dólares; luego, este es un proyecto de gran envergadura, ya que los mejor posicionados en Colombia para llevar a cabo este proyecto somos de lejos nosotros, lo que nos permitiría realmente, realmente mover cualquier tipo de gas natural licuado (GNL) proveniente del extranjero a través del centro del país, pero si lo piensan también, al final somos agnósticos en cuanto a quién gane el proyecto, porque al final quien gane tiene que mover ese gas a través de nuestra red para llegar a la parte central del país. Por lo tanto, se trata de oportunidades reales que estamos evaluando.

Sigamos adelante, tenemos una generación de flujo de caja estable y predecible, así lo parece durante, no sé, los últimos 15 a 20 años, tenemos un sólido desempeño operativo o las pérdidas de gas han disminuido; transportamos 438 millones de pies cúbicos al día, nuestra red sigue siendo de alrededor de 4.000, nuestra capacidad de contratación se ha incrementado hasta 2017, y bien, el 92% de nuestros ingresos provienen de la tarifa regulada, la cual, como ya les dije, se revisa al menos cada 5 años y es una producción de flujo de caja estable, y por supuesto, un tasa positiva de retorno; continuamos disfrutando un calidad de contratos excelente, 100% de nuestros contratos son a largo plazo y tienen una vida promedio restante de 8 años y eso es bueno, y nos permite realmente emprender proyectos y pensar no solo en el corto plazo, pero en el largo plazo.

El año 2017 para el conjunto de la industria del gas en Colombia fue particular, no hubo fenómeno de El Niño, como fue el caso en el año 2015, y eso, por supuesto, afectó la cantidad de gas consumido en el país, que bajó probablemente alrededor del 3% para todo el año. Para el año 2018, la agencia



meteorológica aquí en Colombia, IDEAM, no espera un fenómeno del Niño, esperan una Niña leve, así que no esperamos tener un pico en el consumo de gas para este año como fue el caso en 2016. Si observan nuestra planta y los activos totales de capital continua siendo estable, 2.2 mil millones de dólares, nuestros equivalentes de efectivo para el año 2017 terminaron en 80 millones de dólares, una gran diferencia con respecto al año 2016, cuando terminamos con 230 millones de dólares, la razón es que esos montos, esa cantidad de dinero se separó en diciembre de 2016 para prepagar las estructuras de cobertura existentes que estaban en funcionamiento, y que se pagaron en agosto de 2017 y también se prepagó parte del préstamo sindicado que aun existe relacionado con la transacción de cobertura del IELAH. Terminamos el 2017 con 80 millones de dólares y vamos a prepagar la mitad del monto pendiente de ese préstamo sindicado, vamos a pagar 44 millones de dólares ahora en marzo y los 40 millones de dólares restantes serán pagados en agosto-septiembre de este año; de esa manera nuestros pasivos existentes estarán relacionados con los 750 millones de bonos que ustedes poseen y los 370 millones de dólares de préstamo de la casa matriz, y tenemos un pequeño monto para el arrendamiento del edificio en el que operamos en este momento en Bogotá.

Por lo que, y por supuesto muy relevante en este momento, es que vamos a rescatar los bonos y vamos a involucrarnos en una transacción de gestión, en una transacción de gestión de deuda, estamos en el proceso de obtener la aprobación total del Ministerio de Finanzas, tuvimos discusiones muy constructivas con ellos; esta es una transacción simple y básica (vainilla), no involucra ninguna cantidad diferente, son los mismos 750 millones, pero el plazo llegaría hasta el año 2028, y por supuesto este bono reflejará la calidad de la calificación asignada a nosotros por las agencias de calificación, porque tenemos, por supuesto, como ustedes saben, grado de inversión. Pensamos que esto debe estar involucrado, debe ser descrito, debe ser tomado en cuenta en el nuevo bono que terminará en el año 2028, y estamos trabajando en ello; pensamos que debe estar listo para presentación (road show) de abril, las fechas están por discutirse, pero se va a realizar; nuestros asesores son HSBC y J.P. Morgan, bancos de inversión de primera clase, de los mejores del mundo, y bueno, eso es importante para demostrar que estamos en medio de hacer esta transacción.

Nuestro desempeño sigue siendo lo suficientemente bueno como para enviar 100 millones de dólares en dividendos a nuestro dueño y este año he estado en discusiones y pude mantener 33 millones de dólares en nuestra reserva para comenzar a mejorar y mejorar nuestra posición patrimonial, y mi idea es que continuaremos distribuyendo, no el 100% de las utilidades disponibles, sino que el 75% y el 25% restante lo mantendremos como reserva y así obtener una mejor posición patrimonial. Y en cuanto al bono que TGI tiene con la casa matriz, la deuda de 370 millones de dólares, esa deuda refleja el bono que el Grupo Energía Bogotá o Empresa de Energía de Bogotá tenía en el mercado, rescataron dicho bono, el costo de ese bono para nosotros, como reflejamos el bono, es de 6.125, y estamos en diálogos con el Director Financiero del Grupo sobre cuánto pagaríamos por esa deuda y la posibilidad de enviar esa deuda a un plazo de más de 10 años. La empresa matriz siempre ha dicho que no va a pedir la devolución de esa deuda, por lo que queremos que se muestre en nuestros estados financieros, y eso debería decidirse ahora en marzo. Bueno, estos son los puntos principales de TGI, muy, muy importantes también para el Grupo, estamos en medio o el gobierno de la ciudad de Bogotá está en medio de la venta del 20% del total del capital de la empresa, este se llevará a cabo a partir del 23 de marzo, se trata de una transacción de 2.000 millones de dólares, ha habido un enorme interés en el

	<p>mercado por este tipo de activos y eso también es una buena noticia para TGI, porque lo que tendríamos al final de la transacción son un par de instituciones con un mejor gobierno corporativo, independencia y directores más independientes en la Junta Directiva.</p> <p>Bueno, creo que eso es todo, fue muy corto, pero si tienen alguna pregunta, por favor, no duden en hacerla.</p>
Operador	<p>Gracias, ahora comenzaremos la sesión de preguntas y respuestas, si usted tiene una pregunta por favor presione “asterisco” y luego 1 en su teléfono de tonos. Si desean ser removidos de la cola, por favor presionen el símbolo de numeral o la tecla “hash”; habrá un retraso antes de que se anuncie la primera pregunta y si están usando un teléfono con altavoz, es posible que tengan que levantar el auricular antes de presionar los números. Una vez más, si tiene una pregunta en la línea, por favor presione “asterisco” y 1 en su teléfono de tonos. La primera pregunta en línea viene de Mark Heins de BTG Actual. Por favor, adelante.</p>
Mark Heins	<p>Hola amigos, gracias por la conferencia telefónica y bienvenidos a esta manía de conferencias que tenemos aquí. Tengo tres preguntas; la primera está relacionada con la industria del gas y su visión para el año, usted dijo que no espera un aumento en la demanda de gas para este año, sin embargo, debido al fin de La Niña y a unas condiciones climáticas más neutrales, podemos esperar mejores volúmenes para este año, ya que las plantas térmicas necesitan tener algún tipo de recuperación en su generación y estabilizar, ya saben, la matriz de generación en el país, esa es la primera pregunta. La segunda pregunta tiene que ver con los márgenes y específicamente con los costos. Durante el trimestre, vimos un pequeño aumento en los costos que comprimió los márgenes al nivel del 69%. Quiero tener más información sobre lo que sucedió y si usted espera que esta contracción sea estructural y cuál sería el margen que se podría esperar para los próximos dos años quizás, y la tercera pregunta es considerando los retrasos en los proyectos han tenido, he observado que hace un par de trimestres el oleoducto Cusiana fase III y IV, creo que iban a estar operativas durante este trimestre pero se produjo algún retraso, no sé por qué, quizás puedan darnos un poco más de información al respecto. Gracias.</p>
Jorge Suescun	<p>Gracias, esas son preguntas realmente relevantes, muchas gracias por sacarlas a colación. Las plantas térmicas en nuestras proyecciones y lo que pensamos que no estamos incluyendo es ningún uso de ellas ni ningún uso de gas para ellas, pero por supuesto y así es como lo hacemos de forma muy conservadora, pero creo que, como usted dice, se van a utilizar y el monto de dinero que representa ese uso es probablemente de 10 a 15 millones de dólares, pero por supuesto estamos siendo conservadores y no las estamos considerando.</p> <p>En segundo lugar, nuestros márgenes exactamente en agosto comenzaron a contraerse porque la BOMT que estaba, que está en marcha entre Mariquita y Cali, la conseguimos dentro de TGI. Hasta agosto solo teníamos los ingresos, y a partir de agosto estamos recibiendo los costos relacionados con ese activo, así que esa es la razón por la que ve esto.</p> <p>Las demoras que se ven en el proyecto Cusiana y en la fase IV están relacionadas, fuertemente con Harry, la mayor parte de la tubería que compramos viene de Nueva Orleans y de Houston, especialmente de Houston, y eso fue una demora enorme, durante un mes o más hubo un apagón completo en la planta de producción en Houston, así que eso es fue un gran problema; esperamos que nuestro EBITDA siga alrededor del 68%, y la razón es que estamos tratando de mejorar el consumo, la demanda de gas en el país y creo que este va a ser el caso. Si usted piensa no solo en el próximo año, pero en los siguientes 5, 10, 15, 20 años lo bueno acerca del gas, es que es la elección para cualquier transportista, la industria, el hogar, y ¿por qué? porque estamos pasando de una economía basada en el petróleo a las energías renovables de</p>



	cualquier naturaleza y el gas está en el medio, el gas va a ser el puente entre una economía basada en el petróleo y la economía de las energías renovables. Espero que eso responda sus preguntas.
Mark Heins	Sólo una pregunta rápida, usted espera que el margen EBITDA sea del 68% para este año o espera el 68% sobre una base estructural para la compañía.
Jorge Suescun	Esperamos un mínimo estructural del 68% para la compañía; eso es lo que pretendemos y realmente lo que estamos intentando es conseguir volver a tener un margen EBITDA del 70%.
Mark Heins	Ok. Perfecto, gracias por sus respuestas
Jorge Suescun	Gracias.
Operador	Gracias. Una vez más, para cualquier pregunta en la línea o seguimiento, presione "asterisco" y 1 en su teléfono de tonos. Nuestra siguiente pregunta en la línea es de Ramses Pesdanapalmett de Ultraserfinco. Por favor, adelante.
Ramses Pesdanapalmett	Hola amigos, gracias por la llamada. Quiero preguntarle acerca de la planta de regasificación. Quiero saber cuál es su opinión sobre la construcción de esta planta, teniendo en cuenta que algunas compañías han dicho que Colombia tiene suficiente gas para cubrir la demanda interna del país. Quiero decir, ¿cree que esta planta es necesaria para el país? Gracias.
Jorge Suescun	Gracias, Ramsés, esa es una muy buena pregunta y, por supuesto, ha habido mucho ruido en las noticias y, claro, siempre que hay noticias y ruido, hay alguien detrás de ese ruido que tiene un interés particular. Sí, creemos que la planta es necesaria, tengan en cuenta que, como bien saben, Cusiana y Apiay son los lugares de producción de gas en Colombia, Ballenas al norte y Chuchupa al norte en alta mar están comenzando su proceso de agotamiento, y algún día entre 2026 y 2028, Cusiana y Apiay van a empezar a agotarse también. Estamos en medio de un ciclo relacionado con el descenso de los precios del petróleo en los últimos años. Creo que a partir de la mitad de este año, 2018, vamos a ver un aumento en la producción de petróleo y, por lo tanto, en la producción de gas, y la razón es que debido a que los precios del petróleo ya subieron el año pasado, muchas empresas comenzaron a producir y a prospectar y están empezando a sacar reservas de petróleo de los pozos. Por lo tanto, sí creemos que es importante, es importante que el país tenga una alternativa de importación de GNL, la razón por la que el Ministerio de Minas y el regulador y la unidad de planificación, todos comparten los mismos puntos de vista es porque no queremos que el país, en la fase de crecimiento industrial y el crecimiento de los hogares del país, sigue creciendo, no quieren que el país vuelva a la época de oscuridad como lo estuvimos en los años 90, 91, 92, donde, no sé si ya habías nacido en ese año, tuvimos a una racionalización realmente profunda, profunda de la energía, no teníamos una alternativa a la electricidad. Así que, sí, creemos que tiene mucho sentido y pensamos que el costo que implica la construcción de esta planta no es tan alto como para ser extremo. Así que sí, lo creemos.
Ramses Pesdanapalmett	Ok. Gracias.
Operador	Gracias. Nuestra siguiente pregunta en la línea es de Andrés Duarte de Corficolombiana. Por favor, adelante.
Andrés Duarte	Hola. Buenos días. Tengo tres preguntas. La primera pregunta es si se espera un aumento en la participación del gas importado en la parte superior de la estructura gasífera de Colombia; si se espera un aumento en la participación de las importaciones a mediano o largo plazo, especialmente debido a la planta regasificadora de Buenaventura; ¿esperaría una caída en el valor

	<p>relativo de la parte de sus gasoductos, los gasoductos actuales? esa es la primera pregunta.</p> <p>La segunda pregunta, tiene que ver con varios proyectos, especialmente el que se relaciona con Cusiana, que incluyen la fase III de Cusiana, fase IV de Cusiana, Cusiana - Apiay y Ocoa, la producción de Cusiana ha caído desde 2014 y de acuerdo con la UPME se espera que la previsión a largo plazo de la participación de la cuenca de Los Llanos en términos de volumen también disminuya, así que sólo quiero entender, si este fue el caso, ¿por qué estarían dispuestos a mejorar o aumentar la capacidad de estos gasoductos? Y finalmente, tengo una pregunta relacionada con Ecopetrol que representa el 13% de los ingresos que ustedes tienen o tuvieron durante 20[...]; si la estrategia de la compañía, la estrategia de producción a mediano plazo incluye un aumento en la participación de proyectos de recuperación mejorada, que requieren cada vez más gas para que esto suceda, para que este tipo de producción realmente ocurra, ¿están incluyendo y aumentando el volumen transportado para Ecopetrol debido a esta estrategia que la compañía está aplicando y espera aplicar en el futuro a mediano plazo? Esas son las tres preguntas, muchas gracias.</p>
<p>Jorge Suescun</p>	<p>Gracias. Bueno, en realidad son como seis o siete preguntas y espero poder responder todas, y por supuesto sé que usted no solo es dueño de nuestros bonos, sino que probablemente también de Promigas. Creo que es bueno para el país tener un medio para importar gas, es bueno que tengamos esa alternativa, si en algún momento en un futuro cercano vamos a tener una escasez de gas producido internamente en Colombia. Creo que la fase III, IV, etc. del proyecto Cusiana, Apiay-Ocoa, si estamos expandiendo esos proyectos es porque ya tenemos contratos en marcha que requieren que construyamos esa capacidad, así que sí, esa es la respuesta para esa pregunta.</p> <p>Y en cuanto a Ecopetrol, por supuesto, Ecopetrol es uno de nuestros mayores clientes y nosotros realmente somos agnósticos en cuanto a la procedencia de ese gas, está en manos de Ecopetrol idear cómo quieren extraer ese gas o ese petróleo, y está en manos de los reguladores y del ministerio de minería y del ministerio del medio ambiente, si la participación en proyectos mejorados, creo que usted habla de <i>fracking</i>,</p>
<p>Andrés Duarte</p>	<p>No, no estoy hablando de <i>fracking</i>, estoy hablando de recuperación secundaria, que requiere la inyección de gas, agua, etc.</p>

<p>Jorge Suescun</p>	<p>Ah, está bien, está bien. Bueno, si lo usan masivamente, entonces la planta de regasificación tiene cada vez más sentido, si van a usar esas cantidades de gas para poder sacar el petróleo que hay en esos pozos, entonces todo el sistema necesitará más gas, y la planta de regasificación tendrá más sentido.</p> <p>No creo que exista una caída en el valor relativo de nuestro gasoducto existente, lo que hemos visto en la historia reciente de esos gasoductos que han tenido un uso de 20 años, es que la forma en que se valoran aumenta y no disminuye, y esas cantidades por encima de lo que tenemos en nuestros libros han cubierto entre el 18% y el 58% en un caso específico, así que no creo que vaya a haber una caída en el valor de nuestros gasoductos.</p> <p>Y olvide la primera pregunta, ¿puede recordármela?</p> <p>La participación de las importaciones, bueno, es todo, no sé, tendría que tener una bola de cristal con respecto a esto, pero...</p>
<p>Andrés Duarte</p>	<p>No, en realidad usted respondió las tres preguntas; pero quiero añadir una última y muy corta, cuando se comparan los volúmenes transportados, no con los años en que tuvo lugar El Niño, pero digamos que con 2014, 2013, quiero entender qué explica esto menor volumen transportado. Gracias, esa es la última pregunta</p>
<p>Jorge Suescun</p>	<p>Gracias. Para ser totalmente honesto, no he indagado sobre esto, pero puedo responderle después, si gusta puede enviarme un correo electrónico y yo les daría la respuesta ti o a tus compañeros.</p>
<p>Andrés Duarte</p>	<p>Bueno. Gracias.</p>
<p>Operador</p>	<p>Gracias. Nuestra siguiente pregunta en línea es de Javier Zorrilla de J.P. Morgan. Por favor, adelante</p>
<p>Javier Zorrilla</p>	<p>Hola, buenos días. Esta es una pregunta sobre la segunda pregunta anterior sobre los márgenes, en la que usted mencionó que estructuralmente querían tener un margen del 68%, ¿qué deberíamos pensar sobre [inaudible 00:36:44.1] la revisión de tarifas que usted mencionó que tendrá lugar al final de este trimestre? nuevamente, ¿cómo afectaría esto su margen? ¿si este ya incluye esa revisión? La otra pregunta que tengo se refiere a la planta de regasificación, ya que, como usted vuelve a mencionar correctamente, hay dos proyectos: la planta y el oleoducto, sé que TGI ha mencionado su interés en ambos, pero cómo debemos mirar, de nuevo desde nuestra perspectiva, la estructura de la compañía debe buscar intentar ir por ambos proyectos o solo por el oleoducto o por ambos, supongo. Y por último, hay una decisión por</p>

	<p>parte de, solo para confirmar, del Procurador General en contra de Gustavo Petro sobre la adquisición de EB del 31.9% de las acciones de TGI, ¿hay algo que desde la perspectiva de TGI debamos tener en cuenta en esa decisión, hay algún riesgo, digamos, para la compañía en este punto?</p>
<p>Jorge Suescun</p>	<p>Ok, gracias. Empezaré por la primera pregunta sobre los márgenes.</p> <p>Sí, sabemos que va a haber presión, presión a la baja en los márgenes relacionados con el cambio de la regulación. Pensamos que va a ser tan extrema como se pensaba, y creo que vamos a compensar los márgenes más bajos del costo promedio del capital con los ingresos adicionales de nuestros esfuerzos en materia de demanda.</p> <p>En segundo lugar, la planta de regasificación, al menos tal y como estamos pensando en TGI, y he participado activamente en el diseño de este proyecto, va a ser, tenemos un socio en este proyecto, un experto que opera, diseña y construye este tipo de plantas, tenemos un socio, tendríamos un 49%, el socio tendría un 51%, sería un proyecto independiente, sin recurso, va a ser un vehículo, en ese sentido no va a afectar a TGI ni tendrá un efecto mayor en TGI. Vamos a tener también un asesor financiero y, bueno, estamos muy bien preparados, nuestro socio es un experto de clase mundial en la construcción y la operación de plantas, somos un competidor de clase mundial en la construcción de oleoductos y su operación y quienquiera que nos asesore financieramente va a ser también una corporación o financiera de clase mundial.</p> <p>Y en tercer lugar, con respecto a Petro, usted comentó sobre el 31.9% y todo ese ruido, ese ruido realmente no es parte de lo que TGI hace día a día, se relaciona más con el propietario de TGI, el Grupo Energía Bogotá, y por lo tanto cualquier respuesta o cualquier comentario al respecto debe venir, si el caso, del Grupo Energía Bogotá, no afecta a TGI de ninguna manera, no afecta nuestro riesgo y no tiene nada que ver con nuestras operaciones futuras y con nuestra situación actual.</p>
<p>Andrés Duarte</p>	<p>Gracias, algo adicional sobre la planta de regasificación; si no me equivoco, la planta en sí misma se hará a través de una sociedad o ¿ustedes son los dueños del 49.9%? y en el oleoducto, ¿ustedes serán el único operador o eso también será a través de una sociedad?</p>
<p>Jorge Suescun</p>	<p>Esa es una muy buena pregunta; bueno, es parte de lo que estamos decidiendo ahora mismo, puede ser que construyamos el gasoducto y solo</p>

	<p>nos involucremos en la sociedad para la planta, pero depende principalmente de cómo la comisión, la comisión reguladora de energía y gas diseñe la oferta, depende de ellos.</p>
Andrés Duarte	<p>Gracias.</p>
Operador	<p>Gracias, en este momento veo que no tenemos preguntas en la cola. Quiero pasar la llamada a Jorge Suescun para los comentarios finales.</p>
Jorge Suescun	<p>Buenos amigos, gracias, ha sido, creo que ha sido más de media hora de mi tiempo asignado, pero es bueno, es bueno recibir sus preguntas para saber lo que están pensando, y por favor no duden en contactarnos, no duden en ponerse en contacto conmigo si hay alguna otra duda o cualquier pregunta o necesitan más información sobre lo que estamos haciendo y nuestro posicionamiento para el futuro, así que todo lo mejor para ustedes, un regreso seguro si están en norte, en EE.UU. y bueno esto es todo, nuevamente, todo lo mejor.</p>
Operador	<p>Gracias, señoras y señores, continuaremos con la presentación de Cálidda, quiero ceder la palabra a Álvaro Roca para que inicie la presentación.</p>
Álvaro Roca	<p>Buenos días a todos y gracias por acompañarnos hoy. En nombre de la empresa les doy la bienvenida a la Conferencia Telefónica de Resultados de 2017 de Cálidda, mi nombre es Álvaro Roca y soy el director de Planificación y Análisis Financiero de Cálidda. Quisiera comenzar esta presentación ofreciéndoles una visión general de nuestros logros de negocio, concluimos este 2017 con resultados récord, nuestro EBITDA fue 138 millones, 11% más alto que los resultados de 2016 que fueron de 124 millones, además nuestro margen EBITDA ajustado se incrementó ligeramente de 60 a casi 61%, debido principalmente a los mayores ingresos de nuestro servicio de distribución y conexiones en el segmento residencial, siempre cuidando nuestra estructura de costos. Me gustaría mencionar que conectamos más de 138 mil clientes a nuestro servicio de distribución, mostrando un incremento del 38% en comparación con los logros del 2016. También, quiero compartir con ustedes el avance importante que Cálidda ha realizado en la implementación de una nueva estrategia de negocio durante este año, en la implementación de nuestro nuevo enfoque comercial, la identificación de nuestros diferentes mercados potenciales y el desarrollo de soluciones energéticas acordes con las necesidades del mercado. Fruto de este progreso es que contamos con casi 15.000 electrodomésticos a gas natural entre mayo de 2017 y diciembre</p>

de 2017 y esperamos crecer en este 2018 con más de 33.000 ventas. Además de la venta de electrodomésticos a gas natural, seguimos ofreciendo soluciones energéticas y propuestas de valor añadido a nuestros clientes residenciales, comerciales e industriales. Pasaremos ahora a la presentación.

Me gustaría comenzar con los aspectos más destacados de 2017 de Cálida. En el lado derecho de la diapositiva encontrarán dos gráficos en los que se muestran nuestros resultados operativos y financieros clave para 2017 y 2016. En cuanto a los resultados operativos, a finales de 2017 llegamos a casi 567.000 clientes, agregando más de 138.000 clientes en 2016, lo que significa un incremento del 32% en nuestra base de clientes en el último año. Teniendo en cuenta este número adicional de clientes, el volumen facturado aumentó un 3% en comparación con 2016, hasta un total de 763 millones de pies cúbicos por día. En el caso de la longitud de nuestra red se ha alcanzado a un total de 8.347 de nueva infraestructura de tuberías, lo que significa un incremento de 922 kilómetros en un año. En cuanto a nuestros resultados financieros, nos encontramos en el segundo cuadro de abajo a la derecha, obtuvimos un total de 579 millones de dólares en ingresos, el total de ingresos ajustados que son nuestros ingresos menos el rubro de traspaso como se explica en la nota 3, con un total de 228 millones de dólares, los que cuando comparados con los resultados del 2016 tuvieron un incremento del 8% y 10% respectivamente. Y en cuanto a nuestro EBITDA, como ya he mencionado, fue de 138 millones de dólares, 11% más que el año pasado.

En la siguiente diapositiva, encontrarán nuestro rendimiento comercial, al 2017 Cálida había conectado casi 576.000 clientes en el segmento residencial en 22 distritos dentro de Lima y Callao, de los cuales más de 107.000 se conectaron durante el último año. También hemos conectado a 220 clientes comerciales, de los cuales casi 100 se conectaron en períodos similares. Como se mencionó en una conferencia telefónica anterior, desde el año pasado la mayoría de los nuevos clientes residenciales se han beneficiado de dos subsidios establecidos por el gobierno peruano para dar acceso universal al gas natural en el Perú, cubriendo hasta el 100% del costo de conexión, los cuales son el descuento promocional y el Bono Gas, hasta el 97% de los hogares tienen su costo de conexión subsidiado.

Pasando a la siguiente diapositiva encontrará el rendimiento de conexión de tres segmentos principales de clientes en términos de volumen facturado. En el segmento de Generación de Energía, no ha habido nuevas conexiones de

plantas térmicas este año, sin embargo, se han conectado cuatro plantas de cogeneración. En el caso de los segmentos Industrial y GNV, 42 industrias y 17 estaciones se unieron al sistema de distribución durante el año 2017. Es importante mencionar que las estaciones de GNV abastecen de gas natural a más de 184.000 vehículos en la ciudad de Lima y Callao.

Por favor, pasemos a la siguiente diapositiva para ver el volumen facturado histórico de Cálidda a diciembre de 2017. Como se puede observar en este gráfico el año pasado el volumen facturado alcanzó un total de 763 millones de pies cúbicos por día, que equivale a 25 millones de pies cúbicos por día más que el volumen facturado en 2016. La principal explicación de este incremento es el volumen adicional del segmento Industrial y de Generación de Energía, que aumentó un 9% y un 2% respectivamente. Es importante mencionar que el 79% del volumen facturado total corresponde a un contrato de compra obligatoria (*take-or-pay contract*) el cual minimizó el impacto de la volatilidad del volumen derivado del efecto estacional sobre el volumen de demanda del segmento de Generación Energía.

Pasando a la siguiente diapositiva, encontrarán en cuatro gráficos el desglose del volumen facturado por segmento de cliente. Como se puede ver, el incremento más importante en términos de volumen proviene de los segmentos de Generación de Energía e Industrial, con 13 y 10 millones de pies cúbicos por día más, respectivamente. Sin embargo, en términos de porcentaje de facturación el segmento más dinámico sigue siendo el sector Residencial y Comercial, en el que el volumen facturado se incrementó en 21%, lo que explica la exitosa incorporación de clientes como se acaba de mencionar.

La siguiente diapositiva presenta nuestro desempeño operativo histórico a 2017. Como se puede ver en el primer gráfico de la izquierda, el sistema de distribución de Cálidda, con una extensión de 8.647 kilómetros de tubería subterránea y una tasa de expansión continua de aproximadamente 1.000 kilómetros al año. Construimos más de 43 kilómetros de red de acero de alta presión y 879 kilómetros de red de polietileno de baja presión durante el año.

En el segundo gráfico se muestra la eficiencia de la red de Cálidda en términos de su grado de penetración, la cual se calcula cuantificando el número de clientes conectados sobre el número de clientes potenciales ubicados frente a la red de Cálidda. Esta tasa de eficiencia aumenta

fuertemente hasta el 69,6%, un 10,9% más que en el periodo de 2016. Cuenta con un total de 808.028 clientes potenciales, de los cuales casi 570.000 clientes están conectados a nuestro sistema de distribución de gas.

Como recordatorio, nuestra área de concesión tiene más de 2.5 millones de hogares.

Por favor, pasemos a la siguiente diapositiva. Como se puede observar en el primer gráfico a la izquierda, durante este cuarto trimestre de 2016, el volumen de gas natural transportado a nuestra red de distribución fue de 258 millones de pies cúbicos por día, lo que representa el 61% de la capacidad total de nuestra red de distribución dentro de los *city gates* de Cálidda y Ventanillas ubicados al norte. Para este volumen transportado, 149 millones de pies cúbicos por día corresponden a nuestros clientes regulados, que son clientes quienes han contratado a Cálidda para el suministro de gas natural y los servicios de transporte y distribución. Este volumen comparado con el suministro de gas y el transporte de gas contratado por Cálidda con el Grupo Petrol y TGI representa el 66 y el 67% respectivamente del volumen y la capacidad total contratada. También contamos con clientes independientes ubicados en el norte y sur de los *city gates* de Lurín, quienes han contratado con Cálidda únicamente el servicio de distribución de gas y consumen 108 millones de pies cúbicos diarios y 269 millones de pies cúbicos diarios durante el año. Estos clientes independientes son principalmente grandes Generadores de Energía con contratos de contrato de compra obligatoria (*take-or-pay contract*). En total, el volumen distribuido de Cálidda ascendió a 526 millones de pies cúbicos por día.

El siguiente tema es nuestro Rendimiento Financiero y Métricas Clave que se presentan en la siguiente diapositiva. En esta diapositiva, encontrarán tres gráficos que representan nuestro volumen facturado, nuestros ingresos de distribución y nuestros ingresos ajustados para 2017. En el primer gráfico a la izquierda se observa que el segmento Residencial y Comercial es de sólo el 2% en términos de volumen facturado; sin embargo, si se observa el segundo gráfico en el medio, en términos de ingresos de distribución este segmento representa el 12% y en el tercer gráfico a la derecha en el que añadimos a este segmento los servicios de instalación realizados por Cálidda, el segmento Residencial y Comercial representa el 36% de nuestros Ingresos Ajustados.

Por otro lado, mientras que los Generadores de Energía representan el 74% del volumen facturado, los segmentos relevantes se reducen al 50% en el

análisis de nuestros ingresos de distribución, y al 33% de nuestros Ingresos Ajustados. Esto muestra que el segmento Residencial y Comercial, y el segmento de Generación de Energía son igualmente importantes en términos de Volumen Ajustado, Ingresos Ajustados y hacen que [inaudible 54:21.6] el portafolio, otros Ingresos representan el 5% de nuestros Ingresos Ajustados, principalmente explicados por los servicios de reubicación de tubería y los cargos de conexión de los clientes.

Por favor, pasemos a la siguiente diapositiva. Al cierre del ejercicio 2017 los Ingresos Totales, como ya he comentado, ascendían a 579 mil millones de dólares, incluyendo los ingresos de traspaso y los ingresos por CINIIF 12, lo que representa un incremento del 8% respecto a los resultados del ejercicio anterior. Los Ingresos Ajustados también se incrementaron un 5%, un 10% pasando de 207 millones de dólares a 228 millones.

En el segundo gráfico a la derecha podemos ver el EBITDA histórico de Cálidda que asciende a 128 ciento veintiocho millones de dólares, mostrando un crecimiento sostenido desde 2011.

En el tercer gráfico abajo a la izquierda, los Fondos de Operaciones calculados como Utilidad Neta + Depreciación + Amortización, fueron de 95 millones de dólares, y en el último gráfico abajo a la derecha, se puede encontrar el índice Deuda y Deuda Neta/EBITDA, como se puede ver hemos mantenido nuestro índice Deuda/EBITDA por debajo de la meta de administración de 3.5 veces y hemos cerrado el año 2017 con un índice de 2.8 veces nuestro EBITDA. En comparación con los resultados de 2016, el aumento se debió a un nuevo contrato de financiación firmado en mayo que nos permitió seguir ampliando nuestro sistema de distribución.

En resumen, en las siguientes dos diapositivas encontrarán más Métricas Financieras Clave para Cálidda, las cuales revelan que nuestro Rendimiento Financiero en los últimos años es consistente con la visión de la compañía y los resultados esperados por nuestros accionistas.

En la siguiente diapositiva, encontrarán los indicadores e índices de deuda como Deuda Total, que es de 400 millones de dólares, el costo financiero relacionado, Deuda/Capitalización, Cobertura de Intereses que es 8.5 veces nuestro EBITDA, y Fondos de Operaciones/Deuda Neta.

En la siguiente diapositiva, encontrarán el Balance General e Indicadores tales como Activos Totales que son ahora 840 millones de dólares, nuestro

	<p>Patrimonio, Ingreso Neta que asciende a 59 millones de dólares, y el CapEx que ascendió a 88 millones de dólares en el último año.</p> <p>Quiero terminar esta presentación mencionando que 2017 ha sido un año de transición hacia un modelo de negocio más robusto y cercano a las necesidades de nuestros clientes. Prevemos que este proceso será seguido por una evolución en el rendimiento financiero de nuestra compañía que se reflejará en el aumento sostenido de nuestros ingresos y nuestra rentabilidad.</p> <p>En este sentido, es importante mencionar que estos resultados récord muestran que hemos cumplido con nuestra meta de conexión y EBITDA para el 2017, que era 128.000 nuevos clientes en nuestro sistema de distribución y 107 millones de dólares de EBITDA.</p> <p>Me gustaría agradecerles a todos por su tiempo y ahora abrimos la sesión para atender cualquier pregunta que puedan tener.</p>
Operador	<p>Ahora responderemos a las preguntas. Si tiene alguna pregunta, por favor presione "asterisco" y 1 en su teléfono de tonos. Si desea retirarse de la cola, pulse el signo numeral o la tecla "hash". Tenemos una pregunta en la línea de Rodrigo Sánchez de Ultraserfinco. Por favor, adelante.</p>
Rodrigo Sánchez	<p>Buenos días, gracias por la presentación. Tengo dos preguntas. La primera es, ¿cuál es su objetivo para 2018 para los usuarios conectados y qué tasa de penetración espera alcanzar a largo plazo? Y mi segunda pregunta está relacionada con los subsidios que el gobierno peruano está dando a los hogares, ¿se espera que continúen por un período indefinido? o ¿se espera que sean retirados en cualquier momento pronto? Gracias.</p>
Álvaro Roca	<p>Bueno, en cuanto a nuestros clientes conectados, para 2018 esperamos conectar a más de 120.000 clientes al sistema de distribución y esto también estará alineado con las expectativas del gobierno, ya que estamos en el proceso de alcanzarlo. Y a largo plazo, esperamos haber conectado a más de un millón de clientes para el año 2021.</p> <p>En cuanto a los subsidios otorgados por el gobierno, los subsidios se aprueban año a año, y nosotros en este 2018 esperamos que se continúen renovando teniendo estos subsidios durante el próximo año.</p>
Rodrigo Sánchez	<p>Gracias.</p>
Operador	<p>Gracias. Nuestra siguiente pregunta en línea es de Andrés Duarte de Corficolombiana. Por favor, adelante.</p>

<p>Andrés Duarte</p>	<p>Gracias. Tengo tres preguntas. La primera es, ¿qué explica el descenso de los vehículos activos que utilizan GNV en 2017?. La segunda pregunta está relacionada con el gráfico sobre la Eficiencia de la Red, quiero entender cómo los clientes potenciales ven este incremento cada año, no los conectados o los clientes reales sino los potenciales. Y finalmente, dada la cifra que se muestra en los Ingresos Ajustados, donde el 28% proviene de los servicios de instalación, quiero entender si estos ingresos se contabilizaron inmediatamente, o si hubo una especie de mecanismo de diferimiento para distribuir los ingresos o los ingresos procedentes de estas conexiones. Muchísimas gracias</p>
<p>Álvaro Roca</p>	<p>Bueno, con respecto a lo que vimos en 2017 en relación con los vehículos activos que consumen gas natural, tenemos una discusión activa en cuanto a la competitividad de nuestra tarifa de gas actual, como ven, no estamos atendiendo a los clientes finales sino a las estaciones de GNV, por lo que en realidad al final estas terminan estableciendo los precios que cobran al sector del GNV, aunque vemos que los márgenes de las estaciones de GNV se han incrementado a lo largo de los años y está afectando el consumo de gas natural vehicular. Y además, hay un problema con las tarifas de precios reales que se muestran al público en las estaciones de GNV, el competidor en cuanto al GNV es el GLP, que es el gas proveniente del petróleo, y al momento esas no se muestran en las unidades de los stands, por lo que es un poco confuso para el usuario final entender el ahorro real que tendrían si se pasaran al GNV.</p> <p>En términos de nuestros clientes potenciales, tenemos más clientes potenciales a medida que ampliamos la red de distribución. Por cada kilómetro que expandimos nuestra red de distribución tenemos 100 clientes potenciales, así que a medida que continuemos expandiéndonos y ese es nuestro plan, nuestra red de distribución seguirá teniendo más clientes potenciales, esos son los clientes frente a nuestra red de distribución.</p> <p>Y para los Ingresos Ajustados en términos de nuestros servicios de instalación, como acabo de mencionar, seguimos, esperamos seguir conectando clientes a una tasa de al menos 1.000 clientes al año, por lo que vemos para el futuro previsible que aquellos ingresos que a finales de 2017 se sitúan en torno al 38%, sigan creciendo a medida que desarrollamos soluciones más orientadas a la energía para nuestros clientes.</p>

Andrés Duarte	¿Puedo agregar algo a esta última pregunta? Quiero decir que no estaba implicando que este ingreso no iba a continuar, estoy bastante seguro de que no es el caso, solo quería entender si el ingreso por la instalación se reconoce al 100% inmediatamente en el año de esa instalación o si el ingreso tiene un mecanismo de diferimiento para el reconocimiento, me refiero a distribuir el reconocimiento de este ingreso durante un período de tiempo más largo, como parte de la tarifa de consumo o lo que sea.
Álvaro Roca	Sí, creo que se está refiriendo a la CINIIF 15, la aplicación de la nueva norma, ahora nuestro modelo reconoce el 100% de los ingresos en el año en que se finaliza la conexión. Y como hemos indicado en nuestros registros financieros CINIIF, estamos en proceso de revisar si la aplicación del nuevo CINIIF tendrá un impacto en los ingresos del negocio de Cálidda.
Andrés Duarte	Gracias.
Operador	Gracias. Una vez más, para cualquier pregunta presione “asterisco” y 1 en su teléfono de tonos. Tenemos en la línea a Mark Heins de BTG Actual con una pregunta. Por favor, adelante.
Mark Heins	<p>Hola amigos, gracias por la presentación. Tengo dos preguntas.</p> <p>Primera la que está relacionada con la revisión de la tarifa de gas que creo se llevaría a cabo este año, me gustaría saber ¿cuáles son sus expectativas sobre la tarifa? y si ustedes están hablando con el gobierno en términos de la nueva inversión que planean hacer para los próximos años, ¿el gobierno está planeando reconocer esto dentro de esta nueva tarifa?, o ¿existe alguna otra clase expectativa en estos términos?</p> <p>La segunda pregunta está relacionada con el margen EBITDA y el CapEx a largo plazo. ¿Cuáles son sus expectativas sobre el margen EBITDA una vez finalizado todo el proyecto y también sobre el CapEx de mantenimiento relacionado con esa red finalizada? Gracias.</p>

<p>Álvaro Roca</p>	<p>Pues bien, en el proceso en el que estamos ahora, que es la revisión de la tarifa de distribución, lo iniciamos el año pasado a partir de julio de 2017, supongo que después de cuatro meses más de revisión de la tarifa y negociaciones con el regulador se fijará la tarifa para los próximos cuatro años, y lo que estamos esperando del resultado, esperamos un aumento tarifario de no menos del 10%. [...]</p> <p>Y en relación con la segunda pregunta que mencionó con respecto a las nuevas inversiones y cómo están reconociendo en la tarifa, bueno, tenemos, la tarifa en realidad reconoce todas las inversiones que estamos haciendo o planeamos hacer durante los próximos cuatro años. No tenemos ningún problema con esta tarifa, y para el CapEx a largo plazo, bueno, en realidad esperamos invertir alrededor de 100 millones de dólares en CapEx para los próximos cinco años y eso es para alcanzar las cifras en el 2021, tener más de 1 millón de clientes atendidos, y para el margen EBITDA esperamos que aumente ligeramente en el tiempo, ya que seguimos enfocados en tener un costo de servicio estable y eficiente, relacionado con el servicio de distribución real que proporcionamos, por lo que esperamos que aumente un poco más con el tiempo. Y para el CapEx de mantenimiento, bueno, esperamos tener un CapEx de mantenimiento de alrededor de 5 millones de dólares a largo plazo, pero en este momento todo lo que tenemos son unos gastos operativos similares en relación con el mantenimiento del CapEx que hemos invertido, que dado que el CapEx y las tuberías en realidad tienen una vida útil muy larga que es de más de 30 años, no esperamos en el corto plazo tener un cambio o tener un CapEx de mantenimiento de más de 5 millones de dólares como acabo de mencionar.</p>
<p>Andrés Duarte.</p>	<p>Perfecto, gracias por sus respuestas.</p>
<p>Operador</p>	<p>Gracias, en este momento veo que no tenemos más preguntas. Me gustaría pasarle la llamada a Álvaro Roca para los comentarios de cierre.</p>
<p>Álvaro Roca</p>	<p>Bueno, gracias a todos por sus preguntas e interés en Cálidda, y esperamos que este año sea otro hito para Cálidda, ya que continuaremos logrando más conexiones y continuaremos expandiendo el sistema de distribución en Lima y Callao, eso sería todo y gracias nuevamente por su tiempo y esperamos contar con ustedes en la próxima conferencia.</p>
<p>Operador</p>	<p>Gracias, señoras y señores. Con esto concluye la conferencia de hoy.</p>



	<p>Gracias por participar. Ya se pueden desconectar.</p>
--	--