

TGI & Cálidda Conferencia de Resultados 1Q 2020

Richard: Bienvenidos a la Conferencia de Resultados del Primer Trimestre del 2020 de TGI y Cálidda. Mi nombre es Richard y yo seré su operador para la llamada de hoy. En este momento todos los participantes se encuentran en modo de silencio. La llamada será realizada en español, sin embargo, durante la sesión de preguntas y respuestas se atenderán preguntas en español y en inglés. Por favor, tengan en cuenta que esta teleconferencia está siendo grabada.

A partir de este momento le cedo la palabra a Mario Caballero, Director de Finanzas de Cálidda. Señor Caballero puede comenzar.

Mario Caballero: Buenos días a todos. Gracias por acompañarnos hoy. En nombre de la compañía me gustaría darles la bienvenida a la llamada de Resultados del Primer Trimestre del 2020 de Cálidda. Espero que ustedes y sus familias estén muy bien, dada la coyuntura excepcional que nos toca enfrentar con el COVID-19. Me gustaría iniciar esta presentación compartiendo algunos comentarios sobre cómo Cálidda viene enfrentando la actual crisis sanitaria.

En el marco de nuestros compromisos quisiera recalcar que nuestro sistema de distribución ha permanecido 100% operativo durante el periodo de emergencia gracias al compromiso y colaboración de nuestros trabajadores, quienes permiten que sigamos llevando progreso y calidad de vida a las familias peruanas.

Dada la naturaleza de nuestras operaciones y para garantizar la integridad y continuidad del servicio de gas natural, cerca del 10% de nuestra fuerza laboral mantiene funciones de carácter presencial provistos de equipos de protección personal y en ambientes regulados bajo estrictos protocolos de seguridad. Desde el inicio de la cuarentena el resto de nuestros colaboradores vienen laborando de manera remota.

En Cálidda nuestra prioridad es la salud de nuestro equipo humano y la de sus familias, por lo que se han realizado comunicaciones continuas en materia preventiva y de acompañamiento. Así mismo, se han adquirido pruebas COVID-19 para brindar el soporte necesario a todos nuestros colaboradores. Conscientes de que somos un servicio público que llega a las familias de zonas vulnerables y alineados con el Decreto de Urgencia 035-2020, emitido por el gobierno, Cálidda está gestionando el fraccionamiento de la facturación incurrida durante los meses de la emergencia para los clientes residenciales cuyo consumo es menor a 20 metros cúbicos metro.

Así mismo, como iniciativa de la compañía se vienen evaluando alternativas comerciales para apoyar a otros segmentos en nuestra base de clientes que han sido afectados por la crisis. Como lo mencionamos inicialmente, la operatividad de nuestro servicio de gas se ha mantenido a un 100%. Así mismo, venimos cumpliendo con las actividades de mantenimiento de redes, atención de clientes y de emergencia vía canales telefónicos y digitales.

Finalmente, con el fin de incrementar esta liquidez durante este periodo de incertidumbre, así como de estar listos para reanudar nuestras actividades de expansión durante la fase uno de reactivación de la economía, Cálidda ha tomado deuda de corto plazo por USD\$80 millones entre marzo y abril. A la fecha no ha habido

la necesidad de utilizar dichos fondos. Sin embargo, al haber calificado a la fase uno del programa de reactivación esperamos iniciar con desembolsos asociados a la expansión de redes desde mediados de junio.

Quisiera cerrar esta introducción ratificando el compromiso de Cálidda por la salud y seguridad de sus colaboradores, el acompañamiento por soluciones comerciales para sus clientes y el aseguramiento de la operatividad del sistema de distribución de gas. Nos estamos preparando para reiniciar nuestras actividades respetando los estándares y protocolos de seguridad requeridos y con una gran expectativa por continuar con el proyecto de masificación del gas.

Cerrando esta introducción, por favor, acompáñenme ahora a revisar los resultados obtenidos durante el primer trimestre 2020.

En la parte inferior de la diapositiva se observan dos gráficos que contienen nuestros resultados claves operacionales y financieros del primer trimestre 2020 y primer trimestre de 2019. Con respecto a los resultados operacionales a marzo de 2020 llegamos a más de 986.000 clientes, añadiendo casi 184.000 clientes durante los últimos 12 meses. Esto significa un aumento del 22% en nuestra base de clientes y un nuevo hito para Cálidda en su camino hacia la masificación del gas natural de Lima y del Callao.

En cuanto al volumen facturado acumulado en el año, este disminuyó en un 6% en comparación con los resultados al primer trimestre de 2019, resultando en un total de 722 millones de pies cúbicos día.

La longitud de la red aumentó en un 15% alcanzando un total de 11.525 kilómetros de infraestructura de tubería subterránea y un incremento de 1.490 kilómetros en los últimos 12 meses.

Con respecto a nuestros resultados financieros obtuvimos un total de USD\$163 millones en ingresos en el trimestre. Además, nuestros ingresos ajustados totales de todos esos ingresos en los conceptos *pass through* alcanzaron un total de USD\$60 millones. Ambos, en comparación con los resultados del primer trimestre de 2019 tuvieron un incremento del 4%, mientras que nuestro EBITDA alcanzó USD\$41 millones manteniéndose estable en nuestro primer trimestre de 2019.

Por último, quisiera mencionar que a fines de abril las clasificadoras de riesgo internacional Fitch y Standard and Poor's ratificaron la clasificación de riesgo corporativa y de deuda de Cálidda de BBB y BBB- respectivamente.

Por favor, síganme ahora a la siguiente sección para revisar nuestro desempeño comercial.

Como se puede observar en las diferentes gráficas, Cálidda continúa construyendo una base incremental de clientes en todos los segmentos que sirve. En el segmento industrial Cálidda alcanzó 678 clientes industriales de los cuales 44 fueron conectados al sistema de distribución durante los últimos 12 meses. En el caso del segmento GNV, tres estaciones fueron conectadas a nuestro sistema de distribución durante los últimos 12 meses, alcanzando un total de 280 estaciones.

Es importante mencionar que las estaciones de GNV suministran gas natural a casi 194.000 vehículos en la ciudad de Lima y Callao al cierre del primer trimestre 2020.

En el segmento residencial y comercial al primer trimestre de 2020 con Cálidda tiene conectados a más de 986.000 clientes en 41 distritos de Lima y Callao de los cuales más de 181.000 clientes son residenciales y 2.400 comercios fueron conectados durante los últimos 12 meses.

Finalmente, en el segmento de generación eléctrica, Cálidda mantiene como clientes a todas las plantas de generación térmica a gas natural dentro de su área de concesión.

Como se ha mencionado en llamadas anteriores, desde el 2016 la mayoría de los nuevos clientes residenciales se han beneficiado por dos subsidios establecidos por el gobierno peruano que facilitan el acceso al gas natural en el Perú, cubriendo hasta el 100% de los costos de conexión. A la fecha cerca del 97% de los hogares han accedido a estos programas.

Por favor, síganme ahora a la siguiente diapositiva para revisar el volumen histórico facturado.

Como se muestra en este gráfico el volumen facturado del primer trimestre 2020 alcanzó un total de 722 millones pies cúbicos día, un 8% por debajo de lo facturado durante el 2019. Esta caída se debe principalmente al vencimiento del contrato de distribución con la Generadora Eléctrica Santa Rosa, el mismo que se encuentra en la actualidad en proceso de revisión y negociación. Así como la menor demanda en el sector GNV e industrial durante la segunda quincena de marzo a raíz de la cuarentena obligatoria por el COVID-19.

Adicionalmente, es importante mencionar que el 69% del volumen total facturado corresponde a los contratos "*take or pay*", los mismos que permiten reducir el impacto de la volatilidad estacional asociada principalmente a la demanda de las grandes generadoras eléctricas.

Pasando a la siguiente diapositiva presentamos el desglose de nuestro volumen por segmento de clientes. En términos del crecimiento durante los últimos cuatro años el segmento más dinámico viene siendo el residencial y comercial, en el que el volumen facturado aumentó en 21.7% explicado por la exitosa adición de más de 181.000 clientes en los últimos 12 meses.

Las estaciones de GNV, el segmento industrial y el de generación eléctrica también muestran un crecimiento positivo de niveles entre el 1% y 5%. Pasando a nuestro desempeño operacional, vemos que el sistema de distribución de Cálidda ha alcanzado una extensión de 11.525 kilómetros en ductos subterráneo, de los cuales 1.490 kilómetros fueron construidos durante los últimos 12 meses. De ese total, 23 kilómetros corresponden a la red de acero de alta presión y 1.467 kilómetros a la red de polietileno de baja presión.

Como resultado de esta expansión, la tasa de penetración que se calcula cuantificando los clientes conectados sobre el número de clientes potenciales ubicados frente a la red de distribución, ha llegado a un nivel del 89%, lo que resulta

en un incremento de 30 puntos porcentuales decimales del 2016. Al cierre de marzo 2020, Cálidda ha conectado a 987.000 clientes. Con una concesión, incorpora un potencial de 2.5 millones de conexiones, Cálidda aún cuenta con un mercado cautivo importante por cubrir.

Por favor, acompáñenme ahora a la sección final de la presentación para revisar el desempeño financiero de la organización.

En la siguiente diapositiva encontrarán tres gráficos que representan nuestro volumen facturado, nuestros ingresos por distribución y nuestros ingresos ajustados al primer trimestre del 2020.

En el primer gráfico a la izquierda, se observa que el sector residencial y comercial representó el 2.3% del volumen facturado. Sin embargo, en términos de los ingresos de distribución, este segmento explica el 17.4%. Más aún, cuando añadimos los ingresos por servicios de instalación, el segmento residencial comercial pasa a representar el 37.8% de nuestros ingresos ajustados.

Por otro lado, si bien el segmento de generación eléctrica representa el 62.5% del volumen facturado, su participación disminuye al 46% de los ingresos de distribución y 28.8% de los ingresos ajustados. Con esto, al cierre del primer trimestre de 2020, Cálidda continúa desarrollando fuentes de ingresos diversificados.

Siguiendo con las métricas financieras, en la siguiente diapositiva se resumen nuestros principales resultados financieros de los últimos cuatro años. Los ingresos totales, incluyendo conceptos *pass through*, llegaron a los USD\$724 millones, lo que representó un crecimiento del 1% versus el 2019. Los ingresos ajustados aumentaron en 0.6% pasando de USD\$300 millones a USD\$310 millones total.

El EBIDTA de los 12 últimos meses, cerró al primer trimestre 2020 en USD\$161 millones, reflejando una tasa promedio de crecimiento en los últimos tres años del 11%. La utilidad neta de los últimos 12 meses fue de USD\$82 millones. Por último, los fondos de operación de Cálidda cerraron el primer trimestre de 2020 en USD\$114 millones, con un crecimiento promedio de 10.5% durante los últimos tres años.

En la siguiente diapositiva, se observa que el activo total al cierre del primer trimestre de 2020 se encuentra en niveles de USD\$1.061 miles de millones, teniendo como principal fuente de crecimiento las inversiones en CAPEX asociadas a la expansión de la red de distribución y que en los últimos años se ha mantenido los niveles entre USD\$90 millones y USD\$125 millones por año.

Así mismo, al cierre del primer trimestre, tanto el pasivo como el patrimonio, alcanzaron niveles de USD\$783 millones y USD\$279 millones respectivamente.

Pasando a la diapositiva final, se puede apreciar que la deuda total al cierre del primer trimestre 2020 se sitúa en niveles de USD\$581 millones, habiendo incrementado en USD\$32 millones durante el mes de marzo, como consecuencia de la activación de préstamos de corto plazo para resguardar la liquidez de la compañía.

Respecto de los vencimientos de deuda, estos se encuentran dentro del período de la concesión. Tanto los bonos internacionales como locales contemplan vencimientos

en los años 2023, 2028 y 2029. Por otro lado, la deuda bancaria que tiene como vencimiento USD\$67 millones en el 2021, estaría sujeta a ser refinanciada con un perfil de mediano plazo.

En relación al ratio deuda de EBITDA, este terminó el primer trimestre en niveles de 3.4%, reflejando un incremento versus finales del 2019 como consecuencia de la deuda incremental de corto plazo. Lo que resta del año esperamos que esta variable se encuentre en el rango de 3.7 a 4, para luego en el 2021 retornar a niveles pre-Covid cercanos al 3.5%.

Adicionalmente, nuestra cobertura de intereses se ha mantenido relativamente estable, reflejando un múltiplo de ocho veces intereses. Para concluir, me gustaría reafirmar el compromiso que mantenemos desde Cálidda durante este período de crisis con nuestros colaboradores, clientes e inversionistas. Hemos tomado y continuamos evaluando una serie de medidas que aseguren la salud en nuestros equipos, la continuidad operativa del servicio de gas y la liquidez y sostenibilidad financiera de la compañía.

Con eso dicho, agradecemos por su tiempo y abrimos la sesión para atender sus preguntas.

Richard: Gracias, a partir de este momento comenzará la sesión de preguntas, las cuales pueden realizarse en español o en inglés. Si tiene una pregunta, por favor presione asterisco uno en su teléfono, si desea retirarse de la lista de espera, por favor digite la tecla número. Recuerde, si usted tiene una pregunta, por favor presione asterisco y uno.

La primera pregunta es de Camilo Roldan de Corredores.

Camilo Roldan: Buenos días, Mario. Muchas gracias por la presentación. Tenía tres preguntitas cortas. La primera es, ¿si se hizo algún replanteamiento del CAPEX 2020 y si se redujo frente al originalmente planteado?

La segunda es, ¿qué impactos se esperan en la demanda de gas natural para el segundo trimestre y para lo que queda del resto del año?

La última pregunta es, ¿si se está planteando un nuevo plan de conexión de usuarios de gas natural? Dado que se han cerrado ciertas actividades en Perú.

Mario Caballero: Muchas gracias por las preguntas. Partiendo por la primera, efectivamente debido a la situación de emergencia y la imposibilidad de poder salir durante el período de la cuarentena a continuar con el proceso constructivo y de expansión de redes, nuestro plan de CAPEX para este año se ha visto revisado.

Originalmente nosotros teníamos planeado invertir entre USD\$120 millones a USD\$130 millones en el año. Esa cifra hoy en día se mantiene en el nivel de aproximadamente unos USD\$60 millones. Nosotros hemos calificado para la fase uno de reactivación de la economía, esto quiere decir que podemos iniciar actividades relacionadas a lo que es el proceso constructivo de las redes.

Sin embargo, en este momento estamos en todo el proceso de cierre de validación de los protocolos de seguridad, con lo cual esperaríamos empezar nuestra actividad constructiva nuevamente hacia mediados de junio.

Respecto de la pregunta sobre la demanda, nosotros justamente debido también a la actividad de la cuarentena y el hecho de que, en el sector regulado, sobre todo lo que son estaciones de gas natural vehicular e industria, han visto parada su actividad económica, hemos visto un impacto obviamente en lo que es también la demanda del gas.

En este caso el impacto que estaríamos esperando en mayor magnitud sería en el segundo trimestre y representaría una caída de aproximadamente el 20% versus lo que teníamos en el segundo trimestre del año pasado en términos de volumen.

Lo importante acá también es considerar que desde que se ha dado la fase de reactivación en la economía, que se han definido, estamos empezando a ver que hay una tendencia positiva en el consumo de la demanda. Así es que lo que estamos esperando es que, si bien el segundo trimestre va a tener una caída importante, esta caída va a ir reduciéndose en el tiempo.

Finalmente, sobre la pregunta de las conexiones, las conexiones están finalmente también asociadas al proceso constructivo, por ende, deriva que no hemos podido salir tampoco durante el periodo de la cuarentena, va a haber un impacto en el total de conexiones para el año. Finalmente teníamos planeado cerca de 190.000 conexiones; ahorita nuestro estimado para este año está en un rango de 90.000 conexiones.

Camilo Roldan: Perfecto Mario. Muchísimas gracias.

Mario Caballero: Gracias.

Richard: Gracias. Tenemos a Enrique Grau [inaudible] en la línea con una pregunta.

Enrique Grau: Hola Mario. Muchas gracias por la llamada. Quisiera saber, ¿cuál es la posición de caja de Cálidda en estos momentos? Y por otro lado, me preocupa un poco los comentarios que tuvieron algunos gerentes al inicio de la cuarentena que dijeron que las tarifas debían incrementarse para que Cálidda no tenga un problema de liquidez, y más adelante el regulador salió a decir que las tarifas de gas natural no se iban a incrementar.

Quiero saber si este programa, ¿este financiamiento que ustedes han mantenido para tomar mayor liquidez en el corto plazo está en línea con lo que ha sucedido o si consideran algún escenario menos optimista? Si podría dar un rebote en el caso porque la demanda sí va a perjudicar en el mediano plazo.

Mario Caballero: Gracias Enrique. La primera parte de la pregunta la capté totalmente, para serte honesto la segunda no. Primero, déjame responderte la primera. Nuestra caja ahorita se mantiene en niveles de aproximadamente USD\$90 millones. Nosotros, por lo general, como política hemos mantenido una caja recurrente entre USD\$10 a USD\$15 millones. Sin embargo, la incrementamos a ese

nivel, como comentaba a inicio de la presentación, más por un tema de prevención, primero.

Segundo, porque al esperar que la reactivación de la economía se iba a dar teníamos que estar ya totalmente, digamos, operativamente en capacidad de poder salir a hacer el proceso constructivo, lo que es inversión de CAPEX inmediatamente.

Es justamente lo que va a suceder aproximadamente a partir de mediados de junio. Me tengo que disculpar porque la segunda parte de la pregunta no la capté completamente, no sé si la puedes repetir un poquito más este-- Suelta el teléfono, por favor.

Enrique Grau: Sí, claro. Lo que pasa es que a inicios de la cuarentena, al inicio de todo el tema del coronavirus, no me acuerdo qué gerente de Cálidda salió a decir que las tarifas debían incrementarse para evitar problemas de liquidez. Después el regulador, el Osinergmin, básicamente le respondió a Cálidda diciendo que las tarifas de gas natural no se iban a incrementar.

Quisiera saber si de cierta manera, ¿esto les preocupa? ¿Cómo ven el horizonte después de esto? Porque veo que algunas calificadoras de riesgo los han puesto en perspectivas negativas y si esto se aplaza de repente podría ayudar en down break. De repente si pudieras comentar un poco sobre lo que viene pasando.

Mario Caballero: Sí, perfecto. A ver, el comentario que se hizo fue sobre el costo medio del transporte que no es parte de la tarifa de lo que es distribución de gas. Básicamente no se espera un incremento mayor, pero es posible que vea un crecimiento gradual, pero como repito, eso es el costo medio del transporte y no la tarifa de distribución.

Inclusive, así se tuviese ese incremento gradual en el costo medio de transporte, la competitividad del costo del gas natural, excepto cualquier sustituto, es tremendamente superior. Así que por ese lado no va a haber ningún tema en términos de lo que sería competitividad y por qué la demanda del gas natural sigue siendo sumamente atractiva.

Solo un comentario sobre lo de la perspectiva negativa que se ha dado a la emisión de Cálidda que fue hecha por S&P, FITCH ha mantenido completamente su rating. Si tú lees en el reporte de S&P, eso está asociado exclusivamente al riesgo soberano en Colombia. Como ustedes sabrán, los accionistas de Cálidda son el Grupo Energía de Bogotá y Promigas.

Al haber habido una revisión en el outlook de la deuda soberana de Colombia, eso tiene un efecto cascada hacia las empresas que operan en el país. Y eso finalmente ha tenido un efecto cascada hacia Cálidda.

Sin embargo, si vas al detalle del reporte no hay absolutamente nada respecto de lo que fundamentan de Cálidda; esto se mantiene bastante sólido, más bien corresponde a un impacto indirecto.

Enrique Grau: Sí, leí el reporte de S&P y decía que no había ninguna restricción al Grupo de Energía de Bogotá para acceder a los flujos de Cálidda. ¿Dirías que los

flujos que le da Cálidda al Grupo de Energía de Bogotá se van a mantener constantes o de repente podrían incrementarse este año y el Grupo Energía de Bogotá se ve perjudicada?

Mario Caballero: Nuestros accionistas tienen un entendimiento bastante claro de la situación en la cual se encuentra Cálidda hoy en día. Nosotros tenemos un flujo de conversación bastante articulado y constante. Obviamente, ellos priman la sostenibilidad financiera de Cálidda, ante todo. Nosotros vinimos obviamente evaluando la situación y es que se viesen las condiciones adecuadas para poder pagar dividendos a los accionistas, se tomarían estas decisiones.

Sin embargo, hoy en día eso está bajo análisis y siempre tomando como prioridad la sostenibilidad financiera de la empresa.

Enrique Grau: Muchas gracias, Mario.

Richard: Gracias. La próxima pregunta viene de Nicolás Erazo de Credicorp.

Nicolás Erazo: Buen día. Solamente una pregunta, ¿no les preocupa de pronto que el gas importado caiga en objetivos bajos alrededor de USD\$2,13 por nivel de aditivos y les dificulte los procesos de negociación o los contratos del sector vehículos con los trabajadores, puesto que el precio que ustedes colocan de valor está alrededor de USD\$4 por nivel del cliente? De repente, ¿si hay alguna amenaza y dificultad financiera esos contratos o fuese ya importado, digamos fuese una mayor competencia para ustedes? [parcialmente audible por interferencia]

Mario Caballero: No pude captar precisamente la pregunta, pero lo que entiendo es que la pregunta va por la competitividad del precio del gas contra sustitutos para lo que sería el segmento de generación eléctrica, ¿es correcto?

Nicolás Erazo: Así es. Es entender si el gas importado presenta una amenaza frente al gas local que ustedes le dan a los generadores.

Mario Caballero: No, en principio no. Obviamente ha habido una bajada temporal en el precio del sustituto. Sin embargo, si uno compara el precio del gas natural en el sector eléctrico versus los sustitutos que se tienen hoy en día, el diésel o el petróleo industrial, se ha mantenido siempre en niveles de casi entre 80, 90% por debajo. Esto siempre nos ha colocado en una posición bastante, bastante ventajosa.

Hoy en día no habido ningún tipo de conversación con las generadoras, de que esa sea una variable que las podría incentivar a regresar a lo que sería el uso de petróleo industrial o diésel. No ha aparecido en ningún foro, en ninguna conversación. Hoy en día no lo vemos para nada como algún tipo de riesgo.

Nicolás Erazo: Listo. Perfecto. Gracias.

Mario Caballero: De nada.

Richard: Gracias. Tenemos una pregunta en la línea de Diego Buitrago de Bancolombia.

Diego Buitrago: Gracias Mario. Buenos días. Excelente la presentación. Quisiera poder entender un poco, ¿qué expectativas tienen ustedes-?

[corte de sonido]

Sucedió el tema del COVID-19 después de las medidas de aislamiento, etcétera, ¿qué comportamiento han visto en estos meses ya del segundo trimestre? Si nos pudieran contar un poco, ¿qué medidas se han tomado en Perú de alivio sobre ayudas del Gobierno para aliviar o para darle ayudas a los usuarios? Muchas gracias.

Mario Caballero: Muchas gracias.

Hubo un periodo durante la primera pregunta que se cortó totalmente, te respondo la segunda pregunta y ahí sí podemos volver a la primera, por favor.

En términos de medidas de apoyo, el Gobierno básicamente se ha enfocado en dos programas para lo que es la reactivación, uno se llama Reactiva Perú, este es básicamente un programa de acceso a créditos a tasas bastante preferenciales, de aproximadamente en niveles entre 1%, 2% y que tienen como fin dar liquidez a las empresas para todo lo que es el manejo de su capital de trabajo.

De hecho, nosotros hemos visto eso con buenos ojos. Parte de nuestros clientes sobre todo en el segmento en la industria mediana han accedido a esos financiamientos y por ende han podido mantener la cadena de pago para con nosotros.

La primera pregunta no la pude captar completamente, te agradecería si la puedes repetir, por favor.

Diego Buitrago: Claro que sí, ¿ahí me escuchas mejor?

Mario Caballero: Sí, ahora sí.

Diego Buitrago: Quisiera saber un poco, ¿cómo se ha comportado precisamente ese recaudo y cómo han evolucionado los indicadores de cartera en Cálidda? ¿Qué impacto podríamos esperar, no sé si en ingresos, o quizás en el deterioro de la cartera para este año debido a la coyuntura del COVID?

Mario Caballero: Perfecto.

Al inicio del estado de emergencia sí sentimos un retraso en la velocidad de pagos de los clientes y lo que ha venido sucediendo en el ínterin mientras hemos ido evolucionando en este proceso es, dos situaciones. La primera, es de esos programas como el que mencionaba, el Reactiva Perú, que están dando liquidez a varias empresas que finalmente son clientes nuestros también y que están jugando positivamente.

Lo segundo, es planes comerciales que Cálidda mismo está implementando y han venido funcionando. Por ejemplo, con todo lo que es el sector de gas natural vehicular ellos operan bajo gremios, son como cerca de 280 grifos y nos sentamos para encontrar una solución comercial que finalmente funcione para ambas partes, con eso

terminamos organizando un sistema o un plan de fraccionamiento a seis meses para las facturas que corresponden al periodo de la emergencia.

Eso ha funcionado muy bien. Ya estamos entrando a la segunda cuota de ese fraccionamiento; la primera cuota se pagó en un 100% en su totalidad, la segunda está con vencimientos en esta semana y viene a un nivel de recaudo muy bueno.

Eso lo que nos está permitiendo a nosotros es asegurar que la tasa se va a mantener todavía dentro del 2020; sin embargo, con una periodicidad un tanto distinta entre meses. Por ende, en estos momentos estas medidas nos están dando bastante tranquilidad y seguridad acerca de esos retrasos que vimos originalmente se vayan diluyéndose.

Por medidas obviamente de precaución nosotros incrementamos nuestra provisión para incobrables al cierre del primer trimestre o cerca de un 15%, 20%, pero como te comento, nuestra expectativa está hacia abrir a futuro, debido a tanto soluciones comerciales como medidas que se han tomado por el Gobierno, que van a ir mejorando y puedan ser manejable.

Respecto de algunas tradiciones para cómo vemos lo que viene del año, básicamente nuestra EBITDA que nos esperábamos tenerlo en niveles de USD\$185 millones, va a estar revisado hacia la baja, es difícil dar hoy en día un rango preciso, pero lo que veníamos manejando es un estimado entre USD\$140 millones, USD\$150 millones.

Diego Buitrago: Solo un adicional, es que en el residencial, ¿cómo se ha comportado o cómo funciona ese tema ante de pronto la imposibilidad de algunos usuarios del residencial de no poder cumplir con el pago de las facturas? Se entiende el tema de las negociaciones y la de diferidas al gas natural vehicular y a los industriales dentro del residencial.

Mario Caballero: Sí, correcto. El residencial, nosotros estamos siguiendo el Decreto de Urgencia 035-2020, que lo que busca es básicamente que tanto en el sector de gas como el eléctrico den facilidad de fraccionamiento a la población que tiene un consumo menor a 20 metros cúbicos pie. Eso lo estamos implementando, estamos tratando algunos aspectos ya más logísticos y a la interna que estamos resolviendo para poder implementarlo.

Lo que esperamos es que, al haber ejecutado este programa hacia finales de mes, la carga sobre los hogares se reduzca y pueda facilitar también el proceso de cobro.

A la fecha no estamos viendo una caída catastrófica en lo que es la recaudación, más bien hemos visto para lo visto en el mundo residencial una cobranza que se mantiene en niveles cercanos al 70% de lo que teníamos antes.

Una de las variables que no nos está jugando a favor ahorita, es que nosotros todavía no podemos abrir nuestros centros de atención. Básicamente estamos haciendo todo el proceso de recolección, diría, medios digitales o pagos que se dan en agencias bancarias.

Esperamos poder abrir esos centros de atención en aproximadamente en mediados de junio en adelante. Con eso creemos que más la medida de fraccionamiento esta recaudación se va a incrementar.

Diego Buitrago: Muchas gracias.

Mario Caballero: De nada.

Richard: Sí, la última pregunta viene de Thomas Liens un inversionista privado.

Señor Liens, su línea está abierta. Hable, por favor.

Thomas Liens: Perdón, estaba abierta.

¿Me escuchan ahora?

Mario Caballero: Sí.

Thomas Liens: Gracias.

La mayoría de mis preguntas ya han sido respondidas. Solamente tengo dos preguntas.

En cuanto al Decreto 035-2020 y al resto de todos esos acuerdos que están haciendo para reprogramar las facturas, ¿tiene algún estimado del **[inaudible]** para el 2020? Eso es lo primero.

Lo segundo es, las menores conexiones que esperan tener el 2020 dentro del presupuesto, ¿les afectan en algo al target que les pone el regulador en cuanto a la cantidad de conexiones que tienen que hacer por año o dentro del periodo tarifario?

Mario Caballero: El mayor impacto que estamos viendo para lo que sería el capital de trabajo correspondería al segmento residencial por lo que el fraccionamiento se espera a dar hasta en 24 meses de acuerdo al Decreto de Urgencia. Por ende, parte de esa tasa no ingresaría en el 2020, sino que cruzaría años.

Ahí la estimación que tenemos es de que entre aproximadamente USD\$10 y USD\$15 millones es la necesidad que necesitaríamos como Cálidda para poder manejar ese diferencial de tiempo.

Para los otros sectores todas las soluciones que hemos venido dando implican recibir la caja dentro del año, así que no había necesidad mayor. Respecto de la consulta sobre las conexiones, nosotros tenemos con el regulador una obligación de hacer inversiones, conexiones también bajo un plan de cada cuatro años. Nuestra obligación es por el cúmulo de esos cuatro años.

Obviamente debido a la situación actual por la cual no podemos salir a la calle a hacer el proceso constructivo y de instalación de redes, no vamos a poder cumplir lo que teníamos planeado como objetivo de este año en particular. Sin embargo, nuestro objetivo y ambición es recuperar este tiempo perdido en lo que queda de estos cuatro años, es decir, el resto de 2021, parte del 2022 y poder cumplir con el objetivo acumulado.

Todavía no ha habido conversaciones en detalle con los reguladores por lo que ellos mismos están ahorita enfocados en otras cosas, pero creemos que esto es posible y nos permitiría cumplir con la obligación para los cuatro años como un todo.

Richard: Gracias. A partir de este momento no tenemos más preguntas. A continuación, le cedo la palabra a Adriana Munévar, vicepresidenta financiera de TGI.

Adriana Munévar: Buenos días a todos. Nuevamente bienvenidos a la conferencia de resultados del primer trimestre del 2020, ahora nos enfocamos en TGI.

Este primer trimestre siguió siendo evidencia del buen desempeño, tanto comercial, como operacional y financiero de TGI. En la reunión de hoy, además de revisar los resultados obtenidos en este trimestre, queremos compartir con ustedes la gestión que la compañía y el grupo en sí estamos haciendo en este nuevo contexto de la pandemia por COVID.

En ese sentido la agenda de hoy incluye los hechos relevantes del trimestre, los indicadores de desempeño financiero y operacional de este trimestre, el estatus de los proyectos de inversión. Luego, les contaremos lo que implica el COVID para TGI y cómo ha sido la gestión del mismo hasta este momento. Finalmente abriremos la sección de preguntas y respuestas.

Arrancando con los hechos relevantes del primer trimestre del 2020 respecto al desempeño financiero tenemos lo siguiente. Los ingresos del trimestre de TGI tuvieron un incremento versus el mismo trimestre del 2019 principalmente por la activación de los contratos de transporte suscritos por Cusiana Fase IV, que representaron aproximadamente USD\$7.1 millones en ingresos.

Considero importante mencionar acá que la facturación de este primer trimestre no mostró ningún impacto por el COVID y es a partir de abril que se van a evidenciar algunos impactos, ya más adelante les contaré en detalle.

Por otro lado, el 27 de marzo del 2020 la asamblea de accionistas decretó los dividendos por COP\$371.709 millones, que fueron equivalentes al 90% de las utilidades del 2019. A finales de marzo, ya en el contexto del COVID, S&P mantuvo la calificación -BBB para TGI y revisó la perspectiva de estable a negativa en línea con la acción que tomó sobre el soberano y sobre la casa matriz, el Grupo de Energía de Bogotá.

Posteriormente al trimestre, Fitch Ratings afirmó la calificación de TGI en BBB con perspectiva estable, reflejando el fuerte vínculo nuevamente con la casa matriz, con el Grupo de Energía de Bogotá. Por otro lado, ya en mayo, TGI hizo un pago adelantado equivalente al 50% de los dividendos a la casa matriz, el Grupo de Energía de Bogotá.

A nivel de desempeño estratégico se realineó la agenda conjunta de TGI-Naturgas 2020. Se desarrolló un plan de acción detallado para aumentar el nivel de satisfacción del cliente dentro del proceso de mejora continua de TGI y se desarrollaron, en el contexto del COVID nuestros planes de contingencia, los protocolos de gestión de clientes, operaciones, empleados y contratistas, y desde este momento estamos en el plan de reactivación integral.

Desde el punto de vista de desempeño operacional, el Loop Puerto Romero-Vasconia, que forma parte de Cusiana Fase IV, entró en operación en enero de 2020, igual que el Ramal Zona industrial Cantagallo y el Ramal Cantagallo-San Pablo entró en operación en marzo del 2020.

Me pasé, qué pena.

Miremos entonces en mayor detalle el desempeño financiero y operacional del primer trimestre. Iniciemos con los ingresos, como ya les comentaba en los hechos relevantes, el primer trimestre del 2020 tuvo un incremento en ingresos versus el primer trimestre del 2019 en un 2.4%. Esto principalmente se dio por la entrada en operación del Loop Puerto Romero-Vasconia de Cusiana Fase IV, que representó USD\$7.1 millones adicionales.

También este trimestre tuvo un incremento de USD\$900.000 por servicios complementarios no regulados. Todo esto se compensó con la disminución de cargos variables por aproximadamente USD\$3 millones, ya que varios remitentes hicieron un uso mayor de la porción fija de sus contratos versus la porción variable.

Por otro lado, el alto nivel de la TRM afectó negativamente los cargos de AO&M en USD\$1.7 millones, los cuales, como todos saben, están en origen pesos colombianos y al ser expresados en dólares, fueron menos dólares.

Si miramos la gráfica anterior izquierda vemos que los tres sectores más representativos aportan el 81% de los ingresos de la compañía y que el sector industrial tuvo un incremento importante frente al primer trimestre del 2019 que se refleja en la columna de "Otros" con una mayor participación.

Si miramos la gráfica inferior derecha, los cargos por capacidad, AO&M representan el 93% del total de los ingresos, los variables el 6% y los otros el 1%. En términos de moneda, el 70% de los ingresos de TGI son en origen dólar y el 30% en pesos.

Pasando al EBITDA y a la utilidad operacional vemos que los valores en el primer trimestre del 2020 y el 19 son muy similares reflejando la rentabilidad de la empresa. Sin embargo, es importante mencionar que en el primer trimestre del 20 hubo unos costos y gastos mayores relacionados principalmente con gastos no capitalizables asociados a obras civiles y geotecnia de derecho de vía.

También hubo un incremento en el consumo de gas combustible asociado con la entrada de Cusiana Fase IV. Tuvimos unas mayores depreciaciones por los activos de Cusiana Fase IV y mayores amortizaciones por unos softwares que fueron implementados el año pasado.

En ese orden de ideas, el EBITDA del primer trimestre del año 2020 versus el primer trimestre del 2019 fue mayor en USD\$602.000 y la utilidad operacional del primer trimestre del 2020 versus el primer trimestre del 2019, fue menor en USD\$772.000.

En términos de utilidad neta, comparando el primer trimestre de 2020 versus el primer trimestre del 2019, esta fue mayor en USD\$28 millones. Eso principalmente por el efecto muy favorable en diferencia en cambio que se dio en marzo al decretar los dividendos sobre las utilidades del 2019 en pesos colombianos y reexpresarlos en

dólares al cierre de marzo, que, como todos ya saben, tenía una tasa representativa mayor dada la alta devaluación.

Pasando al balance vemos que el nivel de caja ascendió al cierre del primer trimestre del 2020, la cual es una tendencia normal en el primer trimestre del año debido a que normalmente la ejecución de proyectos es algo menor que en el resto del año y que algunas de las obligaciones del año empiezan a fondear desde el inicio, pero su pago solamente se ejecuta en los siguientes trimestres. Desde el punto de vista de PP&E, Pasivos y Patrimonio, vemos que se mantuvieron muy estables; y, por otro lado, como ya lo mencioné en los hechos relevantes, Standard & Poor's nos mantuvo la calificación -BBB, revisó la perspectiva de estable a negativa, esto fue en línea con la acción que tomó sobre el soberano y la casa matriz. Fitch Ratings afirmó la calificación en BBB con perspectiva estable, reflejando nuevamente el fuerte vínculo con la casa matriz.

En esta diapositiva tenemos el estatus de la deuda y vemos que su composición se mantiene igual a la que vimos al cierre el 2019. Todos los datos de deuda se mantienen o presentan alguna mejora versus lo que habíamos visto y todos están dentro de los rangos sugeridos por las calificadoras.

En cuanto al desempeño operacional, TGI sigue siendo el mayor transportador a nivel nacional con un volumen transportado promedio al cierre del primer trimestre de 501 millón pies cúbicos día dada la entrada de Cusiana fase IV. De igual manera, la longitud de los gasoductos ascendió a 4.017 kilómetros. La capacidad total de las redes es de 838 millones de pies cúbicos día y la contratada en firme es de 760 millones pies cúbicos día.

Hablando ahora sobre los proyectos de inversión que están en ejecución, la mayoría de ustedes conoce dos grupos, el primero es Cusiana fase IV. Este proyecto busca aumentar la capacidad de transporte de gas natural en 58 millones de pies cúbicos día entre Cusiana y Vasconia.

Al cierre del primer trimestre el avance físico de la obra estaba en 84.8%. De acuerdo al cronograma de operación el único Loop que está pendiente de ser completado al cierre del primer trimestre, es el Loop Puente Guillermo-La Belleza y El Porvenir-Miraflores, que está planeado para ser completado en el tercer trimestre del 2020.

El otro proyecto es la reposición de ramales que se da por cumplimiento de guía útil normativa. El avance físico de estas obras al cierre del primer trimestre era del 86.3%. El único que está pendiente dentro de este proyecto es el Ramal Galán-Casabe-Yondó, que está planeado a ser completado en el segundo trimestre del 2020.

Respecto a los proyectos que tenemos en el panorama de TGI, prácticamente son los mismos que vimos en el trimestre anterior. Por un lado, tenemos los proyectos IPAT en donde TGI es quien aparece como primera opción en la ejecución. Estos comprenden el Loop Mariquita-Gualanday, la bidireccionalidad de Yumbó-Mariquita. El proyecto compresor Ramal Jamundí-Aguas Abajo y la bidireccionalidad Ballena-Barranca. El Ministerio de Energía está en proceso de actualización de este plan.

El otro proyecto es la regasificadora del Pacífico y el gasoducto Buenaventura-Yumbo. En el cual, como ustedes saben, TGI está a la espera de la publicación de

los riesgos definitivos de este proyecto. Según la resolución del ministerio que se encuentra en consulta, se prevé la entrada de la operación de la planta para septiembre del 2023 y enero del 2024 para el gasoducto.

Con esto pasamos a la gestión de la coyuntura del COVID. Quiero compartirles que la administración, tanto del Grupo de Energía, como de TGI y también como le escucharon del vicepresidente financiero de Cálidda, ha estado muy activa gestionando esta nueva coyuntura y asegurar el mejor aporte para la sociedad, pero también proteger la estabilidad financiera y la sostenibilidad de la compañía.

Desde el punto de vista de TGI queremos compartir con ustedes los riesgos que hemos identificado hasta el momento, las medidas que hemos tomado y algunos de los impactos que hemos identificado.

Desde el punto de vista de riesgos, sin duda el primero es la gente. Hay una posible afectación de la salud, tanto de los colaboradores, contratistas y proveedores. Por otro lado, el Gobierno tomó las medidas de aislamiento obligatorio y ha generado una serie de lineamientos y medidas de bioseguridad.

En este sentido, TGI ha diseñado y asegurado todos los protocolos de bioseguridad. Hemos tenido 15 operadores en sitio que han asegurado la prestación del servicio y el resto de empleados trabaja desde casa. A la fecha no se reporta ningún caso de COVID en colaboradores.

El segundo riesgo es la demanda. La caída de la demanda de gas ha sido aproximadamente del 25%. En ese sentido, el Gobierno ha emitido medidas transitorias con el fin de buscar, por supuesto, alivio para los usuarios finales y la industria principalmente.

Desde el punto de vista de TGI, la CREG emitió una resolución, la 042, a principios del mes de abril, que tiene un impacto bastante importante para nuestro sector ya que esa resolución incitó a que se revisaran los contratos, tanto en precio como cantidad. Ya más adelante les voy a contar en detalle. En este sentido TGI decidió implementar una política comercial transitoria. En términos de impacto lo que visualizamos es que será de un rango de 8 a 12% versus lo que teníamos planeado en términos de disminución de ingresos.

Hubo otra resolución, la 060, también de la CREG, sobre financiación al segmento regulado, pero lo que hemos visto hasta el momento es que el impacto para la compañía **[inaudible]**.

El otro riesgo que mencionamos aquí está relacionado con OPEX y CAPEX; obviamente las medidas de aislamiento han hecho que se suspendan o se retrasen el desarrollo de algunas actividades, tanto de mantenimiento, como de proyectos de infraestructura.

Afortunadamente con todas las medidas de reactivación, ya desde el 18 de mayo se reactivaron las actividades de mantenimiento en todos los puntos críticos. A la fecha se habían suspendido 17 proyectos de infraestructura, pero en este momento ya hay cuatro frentes de trabajo que se reactivaron. En este sentido, podemos anticiparles

que esperamos una disminución en OPEX y CAPEX versus el plan, en la siguiente página les contaré mayores detalles.

Quisimos dejar aquí otro riesgo y está relacionado con que el Gobierno ha venido analizando la posibilidad de congelar la TRM para efectos del cálculo de tarifas. Sin embargo, no ha habido un pronunciamiento.

Con esto TGI ha analizado diferentes escenarios de cuál pudiera ser un impacto. A la fecha no lo contemplamos dentro de nuestros escenarios oficiales, pero lo que sí contemplamos son todas las nuevas variables macroeconómicas que incluyen las nuevas proyecciones de TRM, inflación y tasas de interés dada esa nueva coyuntura.

Desde el punto de vista de estrategias para mitigar estos riesgos, por un lado, el Grupo de Energía ha tenido una estrategia gubernamental y regulatoria bastante activa. Hay una agenda permanente con los entes gubernamentales y reguladores. Hemos estado al frente de todos los cambios normativos, obviamente analizando, como les decía, el balance entre el mejor aporte para la sociedad. Por otro lado, gestionando los mejores resultados para todas las compañías del grupo y prospectivos sectores.

Por otro lado, siguiendo las medidas de la Organización Mundial de la Salud y el Gobierno Nacional, TGI cuenta con un protocolo de reactivación de proyectos de construcción, operación y mantenimiento. Todo este plan incluye adicionalmente un protocolo de relacionamiento con las comunidades y los entes territoriales y regionales.

Desde el punto de vista de estrategias para la ejecución de proyectos, como ya les comentaba, nuestras operaciones han continuado prestándose a un 100% desde el punto de vista de disponibilidad del servicio cumpliendo con el compromiso con la sociedad en estos difíciles momentos que estamos viviendo.

Las operaciones de mantenimiento prioritario se han mantenido y se están reactivando, y debido a la suspensión temporal de algunos proyectos en ejecución y el discernimiento de las inversiones, se han realizado las medidas financieras y operativas para tener el menor impacto posible. Por último, se ha reanudado la ejecución de diferentes proyectos, como ya lo comentaba, contando con todos los protocolos de seguridad.

En este último slide queríamos compartirles cuáles son los escenarios formales, imaginarán que desde el lado financiero nuestra vida ha sido construir una cantidad de escenarios, revisarlos periódicamente y estos dos son los oficiales que están aprobados por nuestra junta directiva, la casa matriz. Lo que muestran es un supuesto de qué pasaría si esta crisis con sus supuestos y realidades actuales dura tres meses o seis meses.

En la de tres meses, respecto a la caída de la demanda de gas, el supuesto asume que habría una recuperación de la demanda en el segundo semestre de este año y que por ende los lineamientos especiales que impactan los ingresos como la Resolución 042, etcétera, cesarían a partir de julio del 2020. En este escenario el impacto en los ingresos para TGI sería del 8% versus el plan, más o menos un 3.8% versus los ingresos del 2019.

Aquí quisiera aprovechar para compartir con ustedes que en el momento, a principios de abril, en que la CREG saca su resolución, TGI se enfrentaba a la realidad de haber recibido declaratoria de fuerza mayor de gran parte de sus remitentes.

Después de analizar diferentes escenarios, tanto desde el punto de vista jurídico, comercial y financiero, es cuando se decide optar por esta política comercial, que si bien tiene un impacto hacia la baja de nuestros ingresos, era o es, sigue siendo el mejor escenario en términos, nuevamente, financieros, jurídicos y comerciales para la compañía.

Así que creemos que se ha hecho una buena labor y un balance de lo que he repetido a través de la discusión de cómo cada agente de la cadena aporta en esta crisis, pero también protege la sostenibilidad en el largo plazo. En tres meses el impacto sería del 8% en ingresos. En el escenario de seis meses sería del 12% el impacto versus el 2019 más o menos un 8%.

A nivel de temas de provisión de cartera realmente en los dos escenarios estamos creyendo que no hay impactos significativos desde el tema de recuperación, ya que dada esta política comercial que se decidió implementar, la compañía ha logrado firmar otrosíes y acuerdos con todos sus remitentes y hemos venido teniendo una recuperación de cartera muy buena. Así que no vemos que vaya a haber un impacto significativo en ese sentido en el transcurso del año.

A nivel de costos y gastos, obviamente al ver este impacto en los ingresos hemos hecho análisis al interior de la compañía y hemos definido reducir hasta un 10% de los costos y gastos que se tenían en el plan en los dos escenarios, en el de tres y seis meses, más o menos un 7.5% versus el año anterior.

Finalmente, queríamos mencionar que tenemos un acceso aprobado a los mercados financieros nacionales, aún cuando no vemos la necesidad de financiamiento en este momento para el año 2020, sí quisimos asegurarnos de tener unas líneas de crédito aprobadas con las cuales ya hoy contamos en caso de que alguna situación cambie significativamente versus lo que hemos visualizado hasta la fecha.

Con eso concluye la presentación de mi parte y abrimos a preguntas y respuestas.

Richard: Gracias. Para realizar una pregunta, por favor, oprima asterisco, seguido del número uno de su teléfono.

Tenemos al señor Diego Buitrago de Bancolombia en la línea con una pregunta.

Diego Buitrago: Buenos días. Muchas gracias por la presentación Adriana. Solo tengo una inquietud con respecto a una posibilidad que ha dado la CREG en esas resoluciones que ha pasado para que el diferimiento en los pagos de los regulados los comercializadores la puedan diferir a lo largo de toda la cadena.

Quisiera saber si en este impacto que pusieron en ingresos de cerca del 8 al 12% en los dos escenarios ya está contemplado esa posibilidad y si en estos meses del segundo trimestre han visto que los comercializadores hayan optado por diferir parte de sus pagos, en este caso a la cadena del transporte. Muchas gracias.

Adriana Munévar: Diego, buenos días. En esos escenarios no lo hemos contemplado principalmente porque a la fecha no hemos recibido sino dos solicitudes por montos realmente muy bajos. Por otro lado, la resolución permite que si nosotros hacemos un financiamiento podríamos cobrar una tasa de interés equivalente al costo. En ese sentido no vemos un impacto significativo y en la realidad tampoco se ha dado.

Diego Buitrago: Tal vez se me escapó de pronto el número, no se si me oíste o no, pero para precisar quizás el posible impacto de la coyuntura en el CAPEX planeado para este año sería de cuánto versus lo que estaba presupuestado inicialmente.

Adriana Munévar: No lo mencioné, solo mencioné lo de OPEX y CAPEX que es lo que está aprobado hoy en junta. Sin embargo, claramente como anticipé estamos revisando las potenciales reducciones en la ejecución del CAPEX. Creemos que van a estar en un rango entre el 25 y el 35%. En este momento estamos haciendo la revisión y nos comprometimos con la junta de llevar el próximo mes esa nueva propuesta.

Diego Buitrago: Muchas gracias.

Richard: La siguiente pregunta viene de Nicolás Erazo de Credicorp.

Nicolás Erazo: Buen día, Adriana. Muchas gracias por la presentación. Tengo una pregunta acerca de la utilización de los gasoductos. Sabemos que han estado con una utilización bastante baja sobre el activo; tenemos utilidades del 13% en algunos tramos, un 20% en algunos tramos.

Quisiera saber si podríamos tener de pronto problemas ocupacionales más adelante o mayores gastos por el lado del mantenimiento frente a esos gasoductos o si se está analizando esta situación y se sabe que por coyuntura de la demanda es algo normal.

Adriana Munévar: ¿Me repites, por favor, el principio de la pregunta?

Nicolás Erazo: Claro Adriana, sin problema. Es sobre la utilización de los gasoductos. Sabemos que están bastante bajos, hay algunos gasoductos con el 13% de su utilización, 20% y el 40% también hay otros tramos. Quisiéramos saber si existe algún problema o hay algún riesgo por el lado de mantenimiento para los gasoductos con esa baja utilización.

Adriana Munévar: No soy de operaciones, de pronto ahora si hay alguien de operaciones me puede ayudar a complementar. A la fecha no lo hemos identificado como un riesgo. Como lo mencionaba, hemos activado desde el principio un plan de contingencia liderado precisamente por nuestra área de operaciones donde ha estado monitoreando todo el tiempo esa nueva coyuntura. A la fecha, dado ese plan de reactivación, ya se ha reiniciado el plan de mantenimiento preventivo en los lugares críticos. Así que creo que la respuesta hoy sería no vemos una situación de preocupación, pero obviamente, dado el tiempo, si alargan la contingencia, es una de las variables que seguimos monitoreando periódicamente.

Nicolás Erazo: Perfecto Adriana. Otra pregunta, de pronto si me puedes ayudar con este tema es acerca de la vida, sobre los contratos, sabemos que tienen un

vencimiento considerable de alrededor de 200 millones de pies cúbicos diarios, 200.000 millones de pies cúbicos diarios, perdón, para este año.

Quisiéramos saber si de pronto con este tema de la demanda, considerando todos los riesgos, ¿ustedes han analizado cómo va ese proceso de renegociación para ampliar la vida de estos contratos o si se va a virar hacia contratos de opción interrumpible?

Juan Pablo Henao: Hola buenos días, es Juan Pablo Henao. ¿Me escuchan bien?

Nicolás Erazo: Sí.

Adriana Munévar: Sí, te escuchamos.

Juan Pablo Henao: Con respecto a los contratos que estás mencionando de acuerdo, necesitamos por ahora es que se recupere la demanda después de todo esto que está ocurriendo del COVID; pero nuestra estrategia sigue siendo renovaciones firmes para el mediano y largo plazo.

Los vencimientos que tiene el Ballena-Barranca a finales de este año siguen siendo en orden de magnitud que mencionaste. Sin embargo, estamos muy atentos a todos los desarrollos de los campos y a resultados con eso de los no convencionales que nos puedan generar un volumen incremental importante para este tramo.

La estrategia por ahora de renovación sigue igual. En el corto plazo sí estamos intentando buscar alguna **[inaudible]** que permitan **[inaudible]** de la generación térmica. Ya estamos empezando a ver en las últimas dos semanas algo de esa reacción de la demanda térmica **[inaudible]** se comporte de igual forma.

Nicolás Erazo: Listo, perfecto. Muchísimas gracias a ambos.

Richard: Gracias. En este momento no tenemos más preguntas.

Adriana Munévar: Creo que con eso damos por terminada nuestra llamada de resultados. Nuevamente dándoles las gracias a todos por participar. Como saben, como grupo y como TGI estamos aquí al frente para seguir manteniendo el desempeño financiero de la compañía y la sostenibilidad en el tiempo a pesar de estos momentos de crisis. Muchas gracias.

Richard: Gracias a todos. Les recordamos que la información correspondiente a la entrega de resultados de TGI & Cálidda se encuentra disponible en la página web en Grupo Energía Bogotá.

Damos fin a la conferencia del día de hoy. Si quieren escuchar esta conferencia nuevamente, por favor, contacte a la compañía. Gracias por participar, pueden colgar ahora.