

TEXTO DE LA TELECONFERENCIA

Resultados y actividades importantes de TGI
2012

OPERADORA SANDRA

Bienvenidos a la teleconferencia para los inversionistas de TGI para tratar los resultados del año completo y las actividades importantes del 2012. Mi nombre es Sandra y voy a ser la operadora de la llamada de hoy. En este momento todos los participantes están en modo de sólo audio. Más adelante realizaremos la sesión de preguntas y respuestas. Por favor tengan en cuenta que estamos grabando esta teleconferencia. Ahora, le pasaré la llamada al señor Juan Felipe González. Señor Juan Felipe González puede comenzar.

Diapositiva 1: JUAN FELIPE GONZÁLEZ

Buenos días y bienvenidos a la primera teleconferencia de utilidades de la Transportadora de Gas Internacional, la principal compañía de transporte de gas natural en Colombia, subsidiaria de Grupo Energía de Bogotá. Nos acompaña hoy el señor Santiago Pardo de la Concha, Gerente Financiero de TGI. Mi nombre es Juan Felipe González, y soy el Jefe de la oficina de Relaciones con los Inversionistas de la EEB. El conjunto de diapositivas está disponible por transmisión vía Internet y se publicará en la página Web de la EEB.

Diapositiva 2: JUAN FELIPE GONZÁLEZ

La presentación de esta mañana se divide en dos partes. Primero haré un resumen de repaso introductorio sobre la EEB en términos de Estrategia Comercial y Alcance del Portafolio. Seguidamente, el señor Santiago Pardo dará un vistazo a los principales logros comerciales de TGI en el 2012. También repasará las actividades importantes de TGI así como sus transacciones financieras y operativas más destacadas. Por último, gustosamente daremos inicio a la sesión de preguntas.

Aprovecho la oportunidad para informarles que la EEB espera sostener otra teleconferencia el 9 de abril de 2013 para repasar nuestros resultados del 2012. Estaremos en Nueva York y Londres el 3 y 7 de junio, como parte de la Conferencia Colombia Inside Out organizada por la Bolsa de Valores de Colombia BCVal y Citigroup. Esperamos ver a muchos de ustedes en este evento.

Entonces ahora vamos a repasar la estrategia de la EEB, recuerden todos que la EEB es la empresa holding de TGI y TGI es la empresa transportadora de gas natural más importante que opera en Colombia.

Diapositiva 4: JUAN FELIPE GONZÁLEZ

TGI, la empresa holding de la EEB ha centrado su estrategia en el transporte y distribución de energía. Por lo tanto, tenemos inversiones en electricidad y gas natural con alcance regional. En la actualidad estamos operando en Colombia, en Perú y Guatemala y esperamos con interés poder ingresar al mercado chileno específicamente en el sector de transmisión, transmisión de electricidad. Esperamos hacer una oferta para abril. En la parte superior izquierda de la diapositiva encontrarán un resumen de la estrategia del Grupo, comenzando por nuestro enfoque en los monopolios naturales, casi todo el flujo de caja producido por el Grupo sobre una base consolidada proviene de los monopolios de gas natural que mencioné anteriormente, la transmisión y distribución de electricidad y el transporte y distribución de gas natural. Hemos venido diseñando un Plan de negocios enfocado en el crecimiento en las subsidiarias controladas. Si recuerdan las cifras de la EEB en el 2006, aproximadamente el 15% del flujo de caja provino de las empresas que controlábamos. Ese escenario cambió drásticamente y en el 2012, cerca del 43%, 44% del flujo de caja proviene de las inversiones con control y TGI juega un rol fundamental en términos de generación de efectivo para el Grupo. Otro aspecto crucial de nuestra estrategia es nuestro Plan de negocios bajo ejecución; resulta poco común encontrar una empresa de servicios públicos en la región con un plan tan ambicioso en cuanto a ejecución. El plan de negocios está valorado en US\$ 2,5 billones, y se está ejecutando en el plazo 2011-2016. Trabajamos en países que tienen marcos regulatorios autorregulados, como es el caso de Colombia, obviamente Perú, y también Guatemala, y definitivamente Chile, que es el mercado que estamos, nuestro siguiente paso en nuestra estrategia comercial. El siguiente aspecto de la estrategia es que contamos con acceso a los mercados de capital, obviamente, éste es un sector, un sector que requiere mucho capital y tenemos buena imagen en el mercado internacional de valores y también vale la pena mencionar que al finalizar el 2011 pudimos hacer una re-IPO en el mercado colombiano. Y por último, existe un equipo de gestión con experiencia y amplia trayectoria en el sector, no sólo en la empresa holding sino también en nuestras filiales controladas. Finalmente, antes de pasarle la llamada a Santiago, tenemos un portafolio diversificado. Tenemos inversiones en toda la cadena de valor de electricidad y en casi todas las cadenas de valor de gas natural con excepción de EMP que es un mercado o segmento comercial al que no ingresaremos porque no, los riesgos son demasiado altos entonces ellos, están por fuera de nuestra estrategia esencial.

Diapositiva 5: JUAN FELIPE GONZÁLEZ

Le pasaré ahora la presentación a Santiago, por favor Santiago, continúe.

SANTIAGO PARDO

Gracias Juan Felipe. Buenos días a todos. Gracias por su asistencia. Me gustaría comenzar brevemente con un resumen de TGI antes de pasar a nuestras importantes, nuestras actividades más importantes y actualizaciones claves.

Diapositiva 6: SANTIAGO PARDO

Como saben, TGI es la empresa de gasoducto de gas natural más grande de Colombia, tenemos una red estratégicamente localizada que está conectada a dos cuencas principales que producen gas natural en Colombia, en la parte norte de La Guajira y en la costa oriental de la cuenca Cusiana-Cusiaga, y abastecemos el interior del país donde se encuentra el 70% del PIB y la población de Colombia. Como somos un monopolio de gas natural, y como tal somos una empresa regulada, los marcos regulatorios, ese marco es bastante válido, y estable y constructivo y que nos ha permitido generar una generación de flujo de caja estable, predecible y continuamente creciente. Nuestro flujo de caja está sólidamente indexado a dólares estadounidenses porque la mayoría de las gráficas están indexadas a dólares estadounidenses, entonces aproximadamente el 75% de nuestro flujo de caja está denominado en dólares estadounidenses. Y nuestros sólidos resultados financieros se produjeron no sólo por lo que acabo de mencionar sino también por el equipo sólido y dedicado que maneja a TGI diariamente, quienes poseen una trayectoria sólida en el sector, así como por el apoyo y experiencia de nuestros dos accionistas principales, Grupo EEB y CVCI.

Diapositiva 7: SANTIAGO PARDO

TGI es una empresa relativamente joven, fue creada en el 2007 como resultado del pago de activos de propiedad de una compañía llamada ECOGAS a un, en un proceso de privatización llevado a cabo por el Gobierno Central de Colombia, ellos vendieron estos activos de distribución de gas que le fueron otorgados al Grupo EEB y fue así que se creó TGI. Entonces hemos asumido el control de nuestras operaciones, recibido algunos activos que inicialmente estaban bajo el esquema BOMT, y emprendido un programa de expansión bastante agresivo e importante desde el 2008 y 2009 y para finales del año 2012 y vamos a volver a este tema un poco más adelante, concluimos ese programa de expansión y

hemos alcanzado algunos objetivos tales como la refinanciación de nuestra emisión de bonos en el 2007 y haber alcanzado la tasa de inversión total.

Además, en el 2011 recibimos una inyección de capital de CVCI, US\$ 400 millones, que les permitió adquirir el 32% de la compañía.

Diapositiva 8: SANTIAGO PARDO

A continuación, vamos a la actualización clave.

Diapositiva 9: SANTIAGO PARDO

Durante los últimos seis meses o algo así, probablemente se han dado cuenta de esto, pero Fitch elevó la calificación de TGI a BBB menos el 2 de noviembre, y junto con la calificación de BBB en Moody's esto nos otorga dos calificaciones de inversión y refleja nuestros resultados financieros mejorados y una generación de flujo de caja estable. Entonces, actualmente tenemos calificación BBB menos de Fitch, BAA de Moody, entonces esto sería una perspectiva optimista en cuanto a las calificaciones.

Diapositiva 10: SANTIAGO PARDO

A continuación, en el listado de actualizaciones importantes me quiero referir al proceso de revisión de las tarifas con el regulador, con la CREG. Como saben, en septiembre de 2010 nosotros, la CREG emitió la, nuestra nueva lista de tarifas para el siguiente período de cinco años, esta nueva tarifa habría resultado en un aumento del costo operativo para TGI de aproximadamente 5%, sin embargo, tras revisar cuidadosamente TGI consideró que el total de inversiones y activos positivos no se veían reflejados en la lista de tarifas y por consiguiente apelamos la decisión, esta apelación puso en espera la aplicación de la nueva tarifa, y el proceso de apelación tardó 14 meses, durante los cuales estuvimos bastante concentrados e incansablemente y mejorando los resultados y para el 19 de noviembre del año pasado 2012 el regulador emitió la nueva tarifa y éstas mejoraron significativamente de las que se nos habían dado inicialmente, nuestras ganancias reguladas van a aumentar aproximadamente el 10% y no obstante ello, todavía no estamos completamente satisfechos con algunos aspectos, y estamos buscando otras acciones legales, para conseguir que se resuelvan algunos de estos asuntos, pero ya estamos en el proceso de aplicar la nueva tarifa, entonces comenzando básicamente en diciembre de 2012 hemos empezado a aplicar las nuevas tarifas, y éstas estarán en plena aplicación a partir del 19 de este mes. Entonces, eso debería impulsar significativamente nuestros resultados en el 2013.

Diapositiva 11: SANTIAGO PARDO

De nuevo con el listado de actualizaciones importantes, la finalización de la expansión de Cusiana Fase II, ésta fue la fase final del programa de expansión que lanzamos en el 2008, que consistió en tres fases, Ballena/Barranca, Cusiana Fase 1 y Cusiana Fase 2.

Logramos culminar las operaciones comerciales de esta expansión en agosto de 2012 que nos costaron US\$ 296 millones, nuestra red se amplió en 197 Km., y nuestra capacidad de transporte aumentó en aproximadamente 110 millones de pies cúbicos diarios, de los cuales aproximadamente 91% fueron contratados a largo plazo. Esto debería resultar en ganancias adicionales de aproximadamente US\$ 56 millones anuales.

Diapositiva 12: SANTIAGO PARDO

Además, esta expansión al sistema ya se sometió a pruebas durante operaciones en tiempo real y nos sentimos muy complacidos con los resultados. Ahora nos gustaría hablar sobre la adquisición de las actividades de O&M (operaciones y mantenimiento) de nuestras estaciones de compresión; estas actividades fueron realizadas previamente por un contratista externo cuyo contrato se venció el 27 de julio de 2012. En abril, la junta directiva de TGI había tomado la decisión de asumir la operación de 12 de nuestras 13 estaciones de compresión directamente, así que a partir del 28 de julio tomamos el control directo de estas operaciones. Calculamos que los ahorros anuales como consecuencia de esta decisión ascenderán a aproximadamente US\$ 3 millones y esto reforzará nuestros conocimientos técnicos en O&M y nos permitirá una mejor aplicación del modelo RCM a fin de mejorar nuestra actividad en ejecución.

Durante los últimos seis meses, los resultados fueron bastante positivos, los ahorros reales para el período de agosto a diciembre fueron realmente de US\$ 2,5 millones. Y finalmente este proceso implicó que TGI contratara a 133 personas, la mayoría de las cuales eran las mismas personas que habían trabajado anteriormente para el contratista y estaban ejecutando las actividades de O&M en las estaciones de compresión.

Diapositiva 14: SANTIAGO PARDO

Pasando a las actividades financieras y operativas destacadas, primero me gustaría hablar acerca de nuestro rendimiento operativo, comenzando desde la parte superior izquierda podrán ver el incremento en la longitud de nuestra red hasta por casi 4.000 Km. en el 2012 como resultado de la expansión de Cusiana Fase II, que también trajo como consecuencia un aumento en nuestra capacidad sobre todo, sobre todo un aumento en nuestra capacidad contratada a término la

[Oficina de Relación con el Inversionista](#)

Teléfono: 571 326 8000 ext 1546

E mail: ir@eeb.com.co

cual para finales de febrero de 2013 ascendió a 627 millones de pies cúbicos estándar diarios.

En términos de volumen transportado, los volúmenes en el 2012 fueron más bien estables, lo cual se debió en parte a un reflejo del hecho de que durante el primer semestre tuvimos un volumen relativamente bajo debido a un despacho bastante reducido en las centrales eléctricas de gas, como resultado de una fuerte temporada de lluvias que tuvimos en 2011-2012. En términos de pérdidas de gas estamos en aproximadamente 0,5% que está justo en la mitad de lo que nos permiten las reglas que es 1% y es consistente con las normas del sector, y finalmente en términos de nuestro factor de carga, nuestro factor de carga ha mostrado una reducción en 2011-2012 de los niveles vistos anteriormente, esto es resultado de obviamente la aparición en escena del programa de expansión pero no es algo que sea negativo, esto es algo un poco por diseño, debemos tener la capacidad adicional para cuando las centrales eléctricas de gas se independicen completamente y dado que el gas está a un margen en Colombia siendo predominantemente hidro para generación de electricidad, necesitamos la capacidad adicional para poder alcanzar máxima actividad, así como para poder afrontar el mayor crecimiento durante más o menos los próximos cinco años.

Diapositiva 15: SANTIAGO PARDO

Avanzando un poco, en términos de la participación en el mercado en 2012 transportamos el 48% del gas transportado en el país y poseemos aproximadamente el 57% de la red de gasoductos. Existe una gran barrera de ingreso a nuestro negocio, puesto que no resulta muy eficiente económicamente construir una red de gasoductos paralela. Y por último me gustaría mencionar que como ustedes probablemente ya saben, comenzamos nuestra expansión internacional a través del proyecto de Compugas en Perú, en el cual tenemos un interés del 25%, se trata de una concesión de distribución de gas natural de 30 años, aunque en realidad es de transporte y distribución, y el proyecto está en línea y esperamos iniciar operaciones para, plenamente para la primera mitad del 2014.

Diapositiva 16: SANTIAGO PARDO

Nuestros ingresos son altamente predecibles a causa de las regulaciones; aproximadamente el 94% de nuestros ingresos provienen de tarifas reguladas y los factores en el sector que abastecemos presentan un patrón de consumo relativamente estable. Aproximadamente el 55% de nuestros ingresos provienen de las compañías de distribución que poseen patrones de consumo mucho más estables, consisten básicamente en clientes residenciales y comerciales, y tenemos otros clientes bastante estables como la refinería de Ecopetrol y el

[Oficina de Relación con el Inversionista](#)

Teléfono: 571 326 8000 ext 1546

E mail: ir@eeb.com.co

vehicular, el gas que se utiliza como combustible para los vehículos. Aquellos representan un total de aproximadamente 70% de nuestros ingresos. Aproximadamente el 82% de nuestros ingresos están basados en tarifas fijas, que no dependen del volumen transportado, por lo tanto eso nos da una base de ingresos muy, muy sólida y ganancias bastante predecibles que no dependen del volumen real. Y como lo mencioné anteriormente, aproximadamente el 75%, 76% de nuestra generación de flujo de caja está denominado en dólares estadounidenses.

Diapositiva 17: SANTIAGO PARDO

Pasando a nuestros clientes principales, cinco clientes concentran el 77% de nuestros ingresos, pero éste es realmente un tipo de empresas positivo, estos clientes son algunos de los nombres más prestigiosos en Colombia, comenzando por Gas Natural que es la empresa de distribución de gas en la región de Bogotá, representando aproximadamente el 36% de nuestros ingresos. Ecopetrol que representa el 22% de nuestro ingreso y Gases de Occidente que distribuye el gas en la región suroccidental de Colombia, en Cali y en la Zona Cafetera, el 17% de nuestro ingreso, EPM distribuye gas en Medellín y también es un generador de energía, el 8% de nuestros ingresos e ISAGEN que es el tercer generador de energía más grande de Colombia, generando el 4% de nuestro ingreso.

Diapositiva 18: SANTIAGO PARDO

Nuestros ingresos se contratan a largo plazo, tenemos una capacidad promedio o vida promedio contractual de 8,4 años, y tenemos vencimientos importantes en el 2012, pero no vemos ningún problema en cuanto a la prórroga de esos contratos por cuanto casi todos los clientes, nuestros clientes aún necesitarían usar el gas y por lo tanto tienen el incentivo para renovarlo en el momento indicado para conservar su capacidad en los gasoductos. Entonces, en realidad aceptamos renovar los contratos un par de años antes de la fecha de la prórroga.

Diapositiva 19: SANTIAGO PARDO

Pasando a nuestros resultados financieros, tuvimos un buen año 2012, cumplimos nuestros objetivos en términos de ganancias y EBITDA, tuvimos US\$ 390 millones en ingresos, y tuvimos un EBITDA de US\$ 293 millones, con un margen de EBITDA del 75%. En términos de FFO (fondos de operaciones) tuvimos US\$ 132,5 millones, comparado con US\$ 116 millones en 2011, y esto es excluyendo de los cálculos de los fondos de operaciones el hecho único del costo asociado con la refinanciación de nuestra deuda, nuestros fondos de

[Oficina de Relación con el Inversionista](#)

Teléfono: 571 326 8000 ext 1546

E mail: ir@eeb.com.co

operaciones habrían estado cerca de los US\$ 20 millones. Y finalmente nuestro CAPEX estuvo cerca de US\$ 185 millones en el 2012, la mayor parte del cual son obviamente los gastos asociados con la finalización del proyecto Cusiana Fase II.

Diapositiva 20: SANTIAGO PARDO

En términos de proporción, nuestra relación endeudamiento-capital medida como deuda total al EBITDA incluyendo la deuda tanto principal como subordinada, siguió mejorando. Hemos pasado de una relación endeudamiento-capital de 6 veces y media en el 2008 a 4,2 veces en el 2012 incluyendo la deuda principal y la subordinada. Si observamos la deuda principal neta al EBITDA hemos bajado a 2,4 veces de 3,7 veces en el 2008. Y por último, en términos de cobertura de interés, hemos pasado de 2,5 veces en el 2011 a cuatro veces en el 2012 y esto es un reflejo de la reducción del costo por intereses generado por nuestra refinanciación, en el que básicamente redujimos nuestro cupón de 9,5% a 5,7%; un 40% que se desvaneció en nuestro gasto de intereses de la deuda principal.

Diapositiva 22: SANTIAGO PARDO

Finalmente, pasando al proyecto de expansión, nos gustaría mencionar que la visión de los accionistas y la gerencia de TGI es la de hacer que la empresa siga creciendo, queremos seguir teniendo crecimiento, por lo que buscaremos oportunidades tanto en Colombia como fuera de Colombia y les queremos mostrar la primera selección de los proyectos del portafolio que tenemos en la actualidad en el gasoducto, a propósito, el proyecto más importante en que estamos trabajando en este momento es el proyecto Cusiana-Apiay-San Fernando, que es un proyecto que estamos haciendo para Ecopetrol, que es para llevar gas a las operaciones de extracción de petróleo en la cuenca oriental de Colombia. Requiere la construcción de un circuito de 150 Km. y 20 pulgadas desde Cusiana hasta Apiay y luego un nuevo gasoducto de 10 pulgadas y 50 Km. de largo desde Apiay hasta San Fernando. Esto debería haber aumentado la capacidad de transporte en ese sistema en aproximadamente 70 millones de pies cúbicos diarios y el costo se estimó en aproximadamente US\$ 244 millones con un rango de incertidumbre de aproximadamente 20%. Actualmente estamos en la fase de ingeniería, estamos haciendo ingeniería básica y también los estudios ambientales para, para solicitar las licencias, firmamos un MOU (memorando de entendimiento) con Ecopetrol en diciembre de 2012 y esperamos iniciar la operación comercial de este proyecto para el 2015. El segundo proyecto es la estación de compresión de La Sabana; se trata de un proyecto de US\$ 57 millones, para construir una estación de compresión cerca de Bogotá, para básicamente aumentar la capacidad de transporte en el área de

[Oficina de Relación con el Inversor](#)

Teléfono: 571 326 8000 ext 1546

E mail: ir@eeb.com.co

Bogotá y sus alrededores a fin de poder suplir la creciente demanda. Este es un proyecto que realmente está en una fase relativamente avanzada, ya estamos, estamos avanzados en la ingeniería, ya compramos el, firmamos el contrato para comprar el equipo principal para la estación de compresión y el RFP para el contratista EPC ya está en marcha y debería culminar para mayo de este año. Se espera que las obras in situ comiencen en la segunda mitad del año y se prevé que la expansión, o la estación inicie operaciones para el 2014. Y por último, tenemos tres ramales más pequeños de nuestra red cerca, en la región cerca de Bogotá; se trata de proyectos más pequeños que en conjunto suman aproximadamente US\$ 35 millones; éstos son proyectos que emprendimos en asocio con Gas Natural, ya que estamos abasteciendo a una población y ciudades que están en el área de servicio de Gas Natural. Actualmente tratamos de resolver algunas diferencias tarifarias con la CREG, el regulador que maneja las tarifas que aplicaremos para estos proyectos y una vez hayamos resuelto esas diferencias en las tarifas que serían aplicables, comenzaremos la ingeniería y el diseño de este proyecto de expansión. Estos son el tipo de proyectos que tenemos en una etapa más avanzada, además estamos buscando otras oportunidades pero estas tres oportunidades están totalmente financiadas, tanto con base en el efectivo que tenemos disponible más la generación de flujo de caja, no tendremos que incurrir en ninguna deuda adicional ni inyectar capital para emprender estos proyectos.

Diapositiva 23: SANTIAGO PARDO

Esto es lo que quería cubrir, entonces ahora dejaré la llamada abierta para las preguntas y respuestas.

OPERADORA SANDRA

Gracias, comenzaremos ahora la sesión de preguntas y respuestas. Si tiene una pregunta por favor oprima iniciar luego uno en su teléfono de tonos. Si desea que se le retire de la línea de espera por favor oprima el signo de arroba o la tecla de numeral. Si está usando el altavoz del teléfono, tendrá que tomar el auricular primero, antes de oprimir los números. Repito, si tiene una pregunta, por favor oprima asterisco y luego uno en su teléfono de tonos. Estamos esperando sus preguntas. De nuevo, si tiene una pregunta, por favor oprima asterisco y luego uno en su teléfono de tonos.

Y en este momento no tenemos preguntas.

SANTIAGO PARDO

Gracias. Me gustaría agradecerles nuevamente, darles las gracias a todos, en la parte posterior de la presentación también podrán encontrar los apéndices que

[Oficina de Relación con el Inversionista](#)

Teléfono: 571 326 8000 ext 1546

E mail: ir@eeb.com.co

les darán un resumen más general del sector y la economía colombiana y el ambiente regulatorio, así como nuestro grupo de gestión y accionistas. Me gustaría darles las gracias a todos y espero con interés su participación en futuras teleconferencias. Gracias.

OPERADORA SANDRA

Gracias señoras y señores, con esto concluimos la teleconferencia de hoy. Gracias por participar, se pueden desconectar.