



## TEXTO DE LA TELECONFERENCIA

### Resultados de TGI primer semestre de 2013 Informe para los inversionistas

**Moderador – Santiago Pardo:**

Buenos días. Ésta es la teleconferencia sobre los resultados de TGI para el primer semestre de 2013. Vamos a comenzar con una breve recapitulación y resumen de TGI, luego pasaremos a nuestros logros financieros y operativos para el trimestre anterior, y después hablaremos un poco acerca de los proyectos de expansión en que estamos trabajando.

Entonces, como ustedes probablemente lo sabrán, en TGI somos la mayor empresa transportadora de gas natural en Colombia. Somos, tenemos una red de gasoductos estratégicamente ubicada, y somos un monopolio regulado en las áreas en donde operamos. Tenemos como empresa regulada, tenemos un marco regulatorio bastante constructivo y estable, que nos permite producir una generación de flujo de caja estable y predecible. Y esto se traduce en sí mismo en un rendimiento financiero sólido y consistente; obviamente, que va de la mano con un grupo de gestión experimentado y el apoyo de nuestros accionistas. Somos una empresa relativamente joven, tuvimos, la empresa se creó en el 2007 cuando el gobierno vendió los activos de Ecogas a EEB. Y hemos seguido un trayecto de crecimiento bastante consistente desde entonces, y actualmente somos los dueños de aproximadamente el 57% del sistema nacional de gasoductos en Colombia, y abastecemos cerca del 70% del área donde vive aproximadamente el 70% de la población colombiana y donde se genera casi el 80% del PIB del país.

Pasando a nuestros logros para el primer semestre de 2013, en términos de nuestros logros operativos, nosotros, la longitud de nuestra red no se ha modificado este semestre ni este trimestre, porque completamos nuestro último proyecto de expansión en agosto de 2007 entonces la longitud de nuestra red se mantuvo estable en 3.957 kilómetros, así como nuestra capacidad de transporte de 730 millones de pies cúbicos diarios.

No obstante, y esto es algo que se mantuvo constante y lo seguirá estando durante los próximos meses, y trimestres, nuestra capacidad contratada continúa creciendo a medida que renovamos los contratos con los clientes existentes, algunos de los cuales requieren más capacidad o afiliamos nuevos usuarios y por lo tanto actualmente alcanzamos, actualmente tenemos una capacidad contratada de aproximadamente 628 millones de pies cúbicos diarios.



En términos de volumen transportado en el primer semestre de 2013, hemos transportado un promedio de 436 millones de pies cúbicos diarios, lo que representa un aumento desde el 2013, cuando teníamos 422 y el 2011 cuando teníamos 420. Esto es resultado por un lado de la creciente demanda en los sectores residencial, industrial y comercial así como un suministro ligeramente más alto en algunas de las centrales eléctricas que utilizan gas natural como combustible.

En términos de pérdidas de gas tenemos pérdidas de gas por 0,4% lo cual está dentro de las pérdidas de gas que se nos permite tener, que es 1%, entonces nos sentimos cómodos con esta cifra, y en realidad, podría continuar con una ligera tendencia a la baja; durante el primer semestre de 2013, tuvimos un incidente en el gasoducto en enero, tal vez lo recuerdan, y eso aumentó nuestras cifras por pérdidas de gas para el primer semestre, y las pérdidas de gas para los años 10, 11 y 12 están anormalmente altas porque estábamos terminando los proyectos de expansión en ese momento, y cuando ellos, cuando los proyectos de expansión entran en funcionamiento, existe la necesidad de ventear el gas al hacer las interconexiones.

Y en términos del factor de carga estamos aproximadamente en 60%, que es una cifra como lo dijimos anteriormente, con la cual nos sentimos bastante cómodos; debemos contar con capacidad extra para poder suplir la demanda de las plantas termoeléctricas cuando todas estén abastecidas y también necesitamos algo de capacidad extra para permitirle a nuestros clientes crecer en su demanda porque no podemos agregar capacidad adicional con el tiempo, por lo tanto debemos tener cierta capacidad extra y nos sentimos bastante cómodos con la cifra que tenemos.

En términos de posición en el mercado, separamos los sistemas equitativamente, transportamos aproximadamente el 47% del gas que se consumió en Colombia durante el primer semestre del año; Promigas, que es la otra gran empresa de sistema de gasoductos en Colombia transportó aproximadamente el 38%. Y otras empresas más pequeñas transportaron el 13% restante. Vale anotar que casi todo el gas que las demás empresas transportan es gas que de algún modo ha sido transportado a través de nuestro sistema.

En términos de nuestra generación de ingresos, a medida que continuamos con la tendencia de mantener a nuestros clientes principales y nuestros mayores generadores de ingresos, los clientes con patrones de consumo muy estables como pueden ver, aproximadamente el 60% o realmente el 59% durante el primer semestre, nuestros ingresos provinieron del sector de distribución, que es



lo que se distribuye sobre todo a los clientes regulados, básicamente residencial, comercial y algunos clientes industriales pequeños, que es un patrón altamente estable y ha venido creciendo durante los últimos trimestres, si se han mantenido al tanto con las presentaciones, esta cifra estaba alrededor del 50% hace algunos trimestres, el sector de refinación, la refinería de Ecopetrol en Barrancabermeja, que también es altamente estable, consumió cerca del 11%, o produjo cerca del 11% de nuestros ingresos. Y el gas natural que se distribuye a los vehículos, aproximadamente un 7% y otros clientes industriales, aproximadamente el 3%, entonces con eso tenemos una base altamente estable, de aproximadamente el 80%, el 77% a 80% de los clientes con patrones de consumo altamente estables. Alrededor del 15 al 20% de nuestro consumo, el 15% corresponde a los productores de electricidad, que son más estacionales y poseen patrones de consumo menos predecibles.

Tenemos, como todos saben, excelente calidad contractual, el 100% de nuestros contratos son contratos firmes, la vida promedio de esos contratos es de 8,5 años y más del 80% de las ganancias provenientes de esos contratos son reguladas, son tarifas fijas.

Y aproximadamente el 76% del, nuestro EBITDA está denominado en dólares estadounidenses porque la mayoría de las tarifas pagadas por los clientes están denominadas en dólares estadounidenses aunque se hayan pagado en pesos.

En términos de nuestros clientes, nuestro cliente principal es Gas Natural, la empresa distribuidora en Bogotá y sus alrededores. El segundo cliente importante es Gases de Occidente, la empresa distribuidora en la región de Cali y la zona cafetera al occidente del país, Ecopetrol, que posee el 17%, Ecopetrol posee el 16% de nuestros, tenía el 16% de nuestros ingresos en el primer semestre, EPM, Empresas Públicas de Medellín, 12% e Isagen, el tercer productor de electricidad más grande 7%. Otros clientes representan alrededor del 24% de nuestros ingresos. Entonces, tenemos una concentración en 5 clientes, pero es una concentración sana dada la calidad crediticia de estos clientes.

La siguiente diapositiva muestra el perfil de nuestros contratos, su fecha de vencimiento, como pueden ver tenemos prórrogas que se aproximan, o vencimientos que tienen lugar en diciembre de 2020, no nos preocupa mucho nuestra capacidad para prorrogar esos contratos, porque a medida que se acerca la fecha nuestros clientes tendrán que básicamente renovar sus contratos y extender su plazo, si desean conservar su capacidad en el gasoducto. La demanda sigue creciendo de manera que los clientes tendrán todos los incentivos para básicamente aumentar su capacidad en el gasoducto.



Abordando nuestras actividades financieras, en términos de, tuvimos un buen par de primeros trimestres en el año, en términos de ingresos, tuvimos los últimos doce meses desde junio, US\$ 435 millones en ganancias, comparado con US\$ 390 millones de ganancias en el 2012 y US\$ 339 en el 2011. Esto se debe principalmente al hecho de que por un lado teníamos un gran volumen contratado debido a que nuestro más reciente programa de expansión, el proyecto de Cusiana Fase II, entró en funcionamiento en agosto de 2012 y esto generó ingresos adicionales debido a ese segundo, como saben, como lo mencionamos en nuestra última teleconferencia, nosotros, nuestras nuevas tarifas fueron aprobadas por la CREG en diciembre, y a partir del primer trimestre a lo largo del primer trimestre comenzamos el, básicamente a cobrar estas tarifas a nuestros clientes, lo que resultó básicamente en mayores ingresos de los que tuvimos obviamente en los últimos años.

En términos de, la otra cosa como vimos en una de las diapositivas anteriores tenemos ligeramente más volumen transportado, aunque gran parte de nuestros ingresos son fijos también tenemos ingresos variables que dependen del volumen transportado y los mayores volúmenes transportados obviamente resultaron en mayores ingresos.

Entonces, si le damos un vistazo, sobre una base comparable, como los últimos doce meses a partir de junio 13 frente a los últimos doce meses junio 12, el crecimiento oscila entre el 25 y el 30%, lo cual es bastante sano.

Obviamente en términos del EBITDA eso también ha resultado en un crecimiento bastante sano en cuanto a EBITDA, y finalizamos el 2012 con US\$ 289 millones en EBITDA, y a partir de junio los últimos doce meses estaban en 330, que representa una tasa de crecimiento de aproximadamente 14% sólo en comparación con diciembre de 2012.

Y obviamente la cifra de fondos de operaciones creció uniformemente, y a una pendiente aún más fuerte, porque aquí también tenemos el efecto de la reducción en las tasas de interés en nuestra deuda, lo que aumenta nuestros fondos de operaciones, entonces los fondos de operaciones aumentaron durante los últimos doce meses, a partir de junio aumentaron a US\$ 239 millones, frente a los ingresos, nuestros fondos de operaciones US\$ 132 millones, lo que representa un incremento de casi el 81%.

En términos del CAPEX, tenemos un CAPEX de junio 12 de US\$ 185 millones; el primer semestre de 2013 es de US\$ 19 millones. Prevemos un incremento en el CAPEX durante el segundo semestre, y esperamos finalizar el año, nuestra cifra oficial actualmente es de aproximadamente US\$ 90 millones, existe un cierto potencial de que nuestro CAPEX sea un poco menor que eso, la cifra de



US\$ 90 millones, entonces en términos generales vamos a tener, un flujo de caja modestamente o significativamente positivo durante el año 2013.

En términos de nuestras mediciones, existe obviamente un impacto bastante positivo. La deuda total a EBITDA es 3,9 veces, tomamos los últimos doce meses a partir de junio, la deuda principal total a EBITDA es 2,7 veces y la cobertura de interés es 5,5 veces y continuará creciendo en lo que queda del año.

Nuestra deuda no presentó cambios; básicamente tenemos nuestra deuda principal, los bonos, US\$ 750 millones, deuda subordinada con nuestra empresa matriz EEB, y el valor de mercado de algunas de nuestras operaciones de cobertura que es aproximadamente US\$ 109 millones, repito eso es a partir de junio.

Pasando a otro tema, entonces eso es todo en cuanto al tema financiero, nos sentimos muy optimistas con nuestra situación y esperamos tener, el segundo semestre del año seguir con la misma solidez, y luego estaremos en condiciones de, creo, publicar cifras muy, muy buenas para finales del año.

En términos de nuestra estructura organizacional lo que les quería decir a ustedes hoy es que en mayo nuestra Junta simplemente aprobó una nueva estructura organizacional de TGI, básicamente con el principal objetivo de alinear la estructura organizacional más con la visión estratégica a largo plazo de la Junta, que consiste en tener una empresa que crece con solidez y es muy dinámica.

La nueva estructura se basa parcialmente en las recomendaciones de CT Partners, que es una firma consultora de HR (Recursos Humanos) reconocida a nivel mundial y como parte de este proceso la Junta también decidió reubicar las oficinas principales de la compañía de Bucaramanga a Bogotá, éste es un proceso que nos tomará lo que queda del año y esperamos que para finales del año tendremos, si no a todas, a casi todas las personas que están actualmente en Bucaramanga y más del 90% de las personas que están actualmente en Bucaramanga, en Bogotá.

En términos de la estructura organizacional los mayores cambios, creo, se encuentran, es decir, en el área financiera, no hay cambios, en el, creamos una nueva Vicepresidencia de Desarrollo y Crecimiento, bajo la cual se incluirá el área de Desarrollo de Nuevos Negocios y además el área que está encargada de la construcción y los nuevos proyectos, o la gestión de la construcción de proyectos nuevos que se llama Gerencia de Proyectos va a estar debajo de esta casilla, así como el, nuestra área comercial, que son las personas que



básicamente tienen relación con nuestros clientes actuales, y esto se debe a que muchas de las oportunidades de crecimiento que vemos están en las transacciones con nuestros clientes actuales.

Entonces, y esas dos Divisiones, la División de Proyectos y la División Comercial, se encontraban anteriormente bajo el COO, bajo la Vicepresidencia de Operaciones y entonces, nosotros, esa Vicepresidencia de Operaciones se enfocará ahora estrictamente en las operaciones y el mantenimiento de nuestra infraestructura actual y creemos que eso será algo muy positivo para la compañía.

Y también creamos otra vicepresidencia cuyos fines son legales y regulatorios, conocemos la importancia de las regulaciones en una, para una compañía como la nuestra, entonces vamos a tener una nueva vicepresidencia que está a cargo de los aspectos legales únicamente, pero también de los aspectos regulatorios, y también la función de compras, que se traslada de la Vicepresidencia Administrativa a la Vicepresidencia Legal y Regulatoria.

Entonces, esa es la nueva Estructura Organizacional, todavía estamos en el proceso de llenar algunos de estos cargos, y también quería mencionar que a comienzos de junio de este año, renunció nuestro Presidente de hace muchos años, el señor Jorge Pineda, entonces tuvimos el proceso de buscar a un nuevo Presidente y finalmente encontramos a alguien que reemplazara al señor Pineda a finales de agosto, el señor Mario Garay se incorporará a TGI. El señor Mario Garay es chileno y posee una trayectoria muy importante y extensa en la Empresa Nacional Petrolera de Chile, en la división de gas y oleoductos.

De manera que estamos muy emocionados, muy contentos y esperamos con interés seguir trabajando y haciendo crecer a la compañía con esta nueva estructura.

Por último, pero no por ello menos importante, una actualización acerca de nuestros proyectos de expansión. En términos de la Planta de Compresión de la Sabana, que es el proyecto para construir una nueva estación de compresión cerca de Bogotá, para aumentar la capacidad transportadora en esta área, el contrato EPC (Ingeniería, Compras y Construcción) se adjudicó a finales de mayo de 2013, y entonces con el contratista EPC ya seleccionado, que es SNC-Lavalin o mejor, la subsidiaria de SNC-Lavalin aquí en Colombia, esperamos recibir el aviso para proceder y firmar el contrato e iniciar el trabajo in situ durante el segundo semestre de 2014, en algún momento del mes de agosto probablemente se nos dará aviso para proceder y entonces, eso está marchando conforme al plan.





Cusiana, Apiay, San Fernando que es el proyecto que estamos negociando con Ecopetrol para construir un nuevo gasoducto para transportar el gas a sus centrales eléctricas, para transportar el gas a las centrales eléctricas que tienen en la región del Meta en Colombia, éste es un proyecto de aproximadamente US\$ 247 millones, y ya firmamos un MoU (memorando de entendimiento) con Ecopetrol, estamos ya en el proceso de realizar el trabajo de ingeniería y diseño para el proyecto y una vez completemos la ingeniería básica y un presupuesto, un mejor presupuesto para el proyecto, iniciaremos el proceso de firmar los documentos con Ecopetrol, esto nos permitirá básicamente proceder con la construcción.

Y finalmente, estamos empezando los trabajos también y la ingeniería para un par de ramales de nuestra red en la región cafetera, uno en Armenia y uno en Chinchiná; y esto aumentará básicamente la capacidad, la capacidad de entrega a estas ciudades, y esperamos comenzar las operaciones comerciales en 2016 y el costo estimado para este proyecto es de aproximadamente US\$ 28 millones.

Entonces, somos, tenemos una buena cartera de proyectos, que están básicamente completamente financiados y no necesitamos de fondos adicionales ni deuda para poderlos construir, por lo tanto estamos contentos con nuestra situación actual y esperamos seguir encontrando nuevas oportunidades de crecimiento en el futuro.

Eso es todo de mi parte por ahora, cedo el turno para las preguntas y respuestas, y les agradezco a todos de antemano por su tiempo.