

## TGI & Cálidda Conferencia de Resultados 1Q21 26 de mayo de 2021

**Valeria Marconi:** Buenos días a todos, soy Valeria Marconi, Gerente de Relación con el Inversionista del Grupo Energía Bogotá. Bienvenidos a la Conferencia de Resultados de TGI & Cálidda para el primer trimestre de 2021.

Por el chat les enviamos algunas instrucciones, brevemente se las repito, inicialmente favor registrense con su nombre y compañía para poder identificarlos en la sección de preguntas y respuestas.

Esta conferencia está siendo realizada en español y traducida simultáneamente a inglés y está siendo grabada. Por favor sus preguntas las pueden ir formulando en cualquier momento a través del chat. Yo los estaré moderando.

Los presentadores de hoy están por TGI su Presidenta Mónica Contreras, Adriana Munévar, Vicepresidente Financiera, y por Cálidda está Mario Caballero, Director Financiero de Cálidda. Iniciamos con la sección de TGI con nuestra Presidenta Mónica Contreras.

**Mónica Contreras:** Buenos días, Valeria, y buenos días a todos los que nos acompañan en este, nuestra llamada de resultados del 1Q21. Esta va a ser la agenda el día de hoy, los hechos relevantes del trimestre, posteriormente nuestra CFO estará hablándoles y presentándoles el desempeño financiero, comercial y operacional y por último abriremos el espacio para preguntas y respuestas que tenemos para hoy.

Entrando a hechos relevantes, déjenme decirles que nos sentimos orgullosos de que TGI está logrando apalancar su resultado con un incremento de 3 pp en el margen EBITDA en el 1Q21 pese a la caída de ingresos, que si ustedes recuerdan en la última llamada del 4Q20 habíamos anticipado la reducción de los contratos en el gasoducto Ballena Barrancas que finalizó en diciembre del 2020. Tal como lo habíamos anticipado en aquel momento en la reunión de cierre sabíamos que el desafío para el 2021 para el negocio iba a ser un gran desafío por el vencimiento de estos contratos que se daban en diciembre y que representaban aproximadamente un impacto de USD 118 mm en el año y que para este trimestre en particular, se traduce en un impacto de USD 34 mm en los ingresos, esa misma situación fue lo que nos llevó ya desde el año pasado cuando esta administración entra al negocio de TGI en el último trimestre básicamente a definir una estrategia, que si ustedes recuerdan es la que les estamos mostrando en esta diapositiva, focalizada en cuatro pilares: eficiencia, transformar el negocio, expandir el negocio, un manejo de una regulación mucho más proactiva y un trabajo en todo lo que es crear capacidades y gestionar un cambio para un momento diferente de negocio cómo en el que estamos.

Dicho esto, para nosotros es muy importante mostrarles hoy los resultados de negocio dentro de estos mismos cuatro pilares que ya empiezan a rendir muchísimos frutos y que son los que nos permiten entregar el resultado que hoy traemos. Básicamente cuando vemos el negocio, nuestro margen EBITDA al 2021 vemos que está cerrando al 80,4% frente al 77,1% que habíamos entregado en el mismo año y esos 3 pp de mejora lo hemos logrado a través de una combinación de factores.

Primero, una captura de valor muy importante a través de nuevos ingresos que no son sencillos de conseguir, por la forma como en este negocio se estructuran de los ingresos y la contratación; sin embargo, los equipos comerciales han logrado realmente resultados extraordinarios y han traído nuevos ingresos de USD 7,4 mm, gracias a contratos nuevos a una activa gestión comercial en donde se gestionaron servicios como parqueo, almacenamiento y una venta diaria importante en todo lo que fue el negocio. Por el otro lado y no menor, una cultura muy fuerte de control de costo y gasto pese a que sabemos que estamos iniciando un nuevo año y que todos los efectos inflacionarios y de negociación en diferentes rubros con nuevas tasas no son menores, sin embargo, ustedes pueden ver una disminución total del Opex de USD 5 mm.

Definitivamente no es sencillo compensar en su totalidad la afectación de Ballena Barrancas, por lo que nosotros seguiremos todas las llamadas trimestrales mostrándoles a ustedes lo que venimos logrando, desde nuestros pilares estratégicos, sin embargo, hoy quiero reconocer el esfuerzo grandísimo del equipo de TGI y la orientación y desafío que hemos tenido desde nuestra junta directiva en donde incluso hemos incorporados nuevos integrantes, que de manera holística están dando también una visibilidad de cómo seguir avanzando de manera ágil, rápida y eficiente.

En el pilar de eficiencia, déjenme contarles que en este pilar ustedes pueden ver que los esfuerzos y ahorros de Opex fueron de USD5.2 mm, de esta manera buscamos proteger todo lo que fue la generación de caja y como les decía con ese control de costo y gasto, así como la renegociación de contratos. El pilar de expansión, estos dos primeros (eficiencia y expansión) fueron los grandes *drivers* del mes; en el pilar de expansión la gestión comercial ha estado mucho más activa, hemos visto un equipo comercial mucho más dinámico de lo que venía haciendo el negocio, ampliando en cada cliente la facturación con servicios adicionales y con nuevos modelos de negocio que se han creado, cómo les decía con todo lo que es parqueo almacenamiento y aprovechamiento de la capacidad instalada en la venta intradiaria.

Se completó la debida diligencia de todo lo que fue el proyecto de Regasificadora del Pacífico, en febrero 21 y culminamos y no menor un hito que para TGI ha sido muy relevante que es el proyecto de Cusiana 4 con la puesta en operación del Loop Porvenir Miraflores que se puso a andar en marzo de este año. En el pilar de transformación, en el que venimos avanzando en transformar el negocio, en generar una nueva cultura, pero también acercar nuevas iniciativas, les quiero decir que ya tenemos algunas estrategias de incentivos a la demanda en todo lo que es cogeneración y sustitución y también le dimos entrada ya a una estructura mucho más robusta para acompañar todo este proceso de transformación de negocio donde estamos con una nueva vicepresidencia de transformación que nos está acompañando en todo lo que significa rediseño de procesos y acercar de manera mucho más rápida capacidades de digitalización que son muy importantes para el negocio, así como todo lo que es innovación. En el pilar de regulación, que es el cuarto pilar, la estimación inicial producto de todo lo que fue la Resolución de la Creg 004, indica que el WACC para transporte de gas puede ser de doble dígito.

Quiero compartir con ustedes que nuestra forma de mejorar vidas y ese compromiso con el cual venimos trabajando, también para nosotros ha sido muy relevante en este trimestre y quiero resaltar tres acciones muy importantes para el negocio de TGI en la medida que vamos transformando el negocio, que queremos también transformar vidas y acercar a ellas una cultura completamente diferente. Nos llena de satisfacción informarles que TGI ocupó el segundo lugar en el ranking de auditoría general realizado por la Veeduría Distrital así como la encuesta *Great Place to work* obtuvo el índice más alto que se ha registrado históricamente desde el inicio de su medición en el 2008, el mejor puntaje de las empresas del GEB e igualmente y no menor iniciamos el proyecto de gasificación rural que beneficia a 738 familias.

Como saben, continuamos con el compromiso y el propósito de mejorar vidas con energía sostenible y competitiva, sabemos la relevancia que tiene el gas en la transición energética que debe afrontar el país y la importancia que tiene el desarrollo de la agenda integral, la cual gestionamos con los demás integrantes de la cadena, más allá del sector, y por lo tanto puedo decirles que el desarrollo del mercado desde una gestión regulatoria más proactiva así como el desarrollo de productos dirigidos a industrias tales como la térmica, es el nuevo alcance en el servicio de parqueo, entre muchos otros productos que estaremos liberando al mercado, son parte de nuestra jornada de trabajo para ir por mucho más y mejores resultados y poderles decir a ustedes que seguimos comprometidos en desempeñarnos con muchísimo propósito, generando la prosperidad colectiva que el país, la sociedad y el negocio requiere. Los quiero dejar con Adriana Munévar la CFO del negocio de TGI, para que avance con la presentación, muchas gracias.

**Adriana Munévar:** Buenos días para todos. Procedo a compartir en mayor detalle el desempeño financiero, comercial y operacional de TGI en el primer trimestre del 2021. Como podemos observar en la gráfica de la izquierda, como mencionó Mónica en los hechos relevantes con la culminación

del último hito del Proyecto Cusiana Fase 4, completamos 4.033 km de infraestructura de gas en Colombia, llegando a una capacidad total de 849 Mpcd, ratificando de esta manera nuestro compromiso con el sector gas en el país y garantizando el transporte de gas desde los llanos orientales hacia las fuentes de demanda del centro del país.

Pasando a la capacidad contratada en firme, podemos ver que esta paso de 760 Mpcd durante el 1Q20 564 Mpcd en el 1Q21, como ya Mónica hizo mención y también lo habíamos anticipado en nuestra actualización de expectativas del 2021 durante la conferencia de resultados del trimestre anterior, en diciembre del año pasado vencieron nuestros contratos de transporte asociados al tramo de Ballena Barraca, esos contratos habían estado vigentes desde el 2012 y en ese momento se tenían expectativas mayores del uso del gasoducto y por otro lado la regulación establecía principalmente la modalidad de contratación en firme, sin embargo, en los últimos años debido a la declinación natural de los campos de la Guajira que es desde donde se transporta el gas asociado a este gasoducto, se traía un uso de esos contratos por parte de los clientes mucho menor a la capacidad contratada y por esta razón es que la contratación actual está reflejando esas menores capacidades que ya se alinean más a la realidad.

Al mirar los volúmenes transportados vemos en la gráfica que estos alcanzaron 480 Mpcd en el primer trimestre del 2021, evidenciando así una normalización de la demanda de gas ya que los volúmenes transportados en el primer trimestre del 2020 aún no contemplaban los impactos generados por la pandemia y el aislamiento obligatorio respectivo que se dio en el momento. Con esta realidad operacional, nos movemos a la gráfica de la derecha que refleja nuestro resultado unos ingresos del primer trimestre de USD 97 mm reflejando la menor contratación en firme versus el trimestre del año anterior, lo cual implicó una caída del 20% en la facturación al compararla con esos ingresos del primer trimestre del año anterior. Esto nuevamente recalco, está en línea con las estimaciones y el *guidance* que dimos en la llamada anterior.

En realidad, esos vencimientos contractuales de Ballena Barranca representaron menores ingresos por un total de USD 34 mm los cuales, ya cómo Mónica mencionaba, fueron parcialmente compensados gracias a esa gestión comercial, por nuevas contrataciones en el tramo Ballena Barranca e indexación por aproximadamente USD 10 mm, como veremos en la siguiente diapositiva. Sí iniciamos con los ingresos por tipo de cargo en la gráfica de arriba a la izquierda, podemos observar que los ingresos en firme por capacidad & AOM pasan de representar el 93% de los ingresos en el primer trimestre del 2020 al 85% en el 2021, con una disminución de USD 30 mm, principalmente por los mencionados vencimientos contractuales.

Los cargos variables por su parte incrementan su participación del 6% al 13% del primer trimestre del 2020 al primer trimestre del 2021, con un incremento en USD 6 mm y los otros ingresos mantienen una participación mínima en ambos periodos; en las barras de la derecha de los *bridge* podemos evidenciar lo que había mencionado, que tanto los ingresos por cargos de capacidad & AOM como en los variables, los vencimientos contractuales son el principal impacto hacia la baja en un total de USD 34 mm y que gracias a esta gestión comercial de la Empresa, esta disminución se compensa parcialmente con nuevas contrataciones por USD 7.4 mm y que el efecto de los cambios en pareja de cargos es casi compensada entre cargos fijos y variables. Cabe recordar que las tarifas por volúmenes variables son mayores a las fijas y por esto esperamos mejorar el perfil de ingresos con este cambio comercial durante la reactivación de los consumos.

Si volvemos a la gráfica de abajo a la izquierda, como efecto neto de este cambio en la contratación de la compañía y la indexación regulatoria de las tarifas del IPP en Estados Unidos, la proporción de ingresos en dólares pasó del 70% al 74%, por lo cual los ingresos indexados en pesos principalmente AOM pasaron del 30% al 26%.

En la gráfica de la derecha tenemos el análisis de la composición por sectores, aquí debemos aclarar que a partir de este trimestre estamos reportando estas cifras con base en la información que está incluida en los contratos comerciales, esta especifica el uso final del gas, sin embargo, no incorpora cambios en las nominaciones; entonces por esta razón vemos este incremento año a año en la

participación del sector residencial distribuidor del 52.9% al 73%, dado que algunos de nuestros clientes distribuidores ahora atienden clientes de refinería con sus propias capacidades. De igual manera el sector térmico y refinería, reducen su participación por el efecto de los vencimientos contractuales.

Ahora nos enfocamos en nuestros resultados financieros del trimestre, en la gráfica de la izquierda vemos el EBITDA del 1Q21 que cerró en USD 78 mm representando un Margen EBITDA de 80,4% versus Margen EBITDA de 77,1% del año anterior, ya como Mónica se los menciono esto significó una mejora de 3 puntos en nuestro Margen EBITDA pese a esa caída importante en los ingresos que ya mencionamos. Este apalancamiento en el margen EBITDA se logra gracias a la captura tanto de nuevos ingresos como ya lo mencioné por USD 7.4 mm y compensaciones en los cambios de pareja de cargos, como de ahorros en el Opex de la Compañía por USD 5.2 mm. En este tema de Opex es un logro bastante importante teniendo en cuenta que nuestra base de costos y gastos está sujeta al incremento por inflación y de esta manera compensar ese incremento y lograr ahorros adicionales, fue un esfuerzo importante y está alineado con las metas que nos trazamos y que les compartimos en el trimestre anterior.

Estos resultados en verdad no son más que el reflejo de una gestión muy activa que hemos estado haciendo desde todos los pilares de la estrategia como Mónica lo mencionó al inicio, donde en el corto plazo buscamos proteger el margen y la generación de caja y en el mediano plazo aumentar el crecimiento sostenido en los ingresos. Pasando a la gráfica de la derecha respecto a la utilidad neta, vemos que la utilidad neta del primer trimestre del 2020 fue de USD 60 mm, esa utilidad neta incorporaba un efecto favorable por diferencia en cambio e impuesto diferido de USD 24 mm, el cual se dio por una importante devaluación que se presentó a finales del mes de marzo del año pasado que coincidió con el inicio de la pandemia y si partimos de la utilidad neta sin ese efecto favorable extraordinario, es decir, USD 36 mm y a eso le restamos los impactos en ingresos de los USD 24 mm y le sumamos los ahorros en Opex y el beneficio por impuesto de renta, llegamos a nuestra utilidad neta de cierre del 1Q21 que es de USD 24 mm. En esta gráfica nuevamente ponemos en evidencia, esa gestión que la empresa está haciendo desde sus diferentes pilares y se está logrando mitigar de una manera muy importante el efecto negativo de los ingresos como lo teníamos en nuestro plan para el año 2021.

Aquí estamos presentando nuestros indicadores de apalancamiento, los cuales se mantienen en niveles adecuados y en línea con las estimaciones de este año las cuales compartimos con ustedes y con las calificadoras. Nuestros indicadores de referencia aun permiten un amplio espacio para absorber el impacto de ingresos que esperamos tener durante este año y lo más importante nuestro perfil de vencimientos nos permite también un margen de maniobra, para continuar consolidando nuestra estrategia transformacional.

Ahora abrimos la sección de preguntas y respuestas, donde además de Mónica y yo, estaremos los Vicepresidentes de TGI disponibles para responder sus preguntas.

**Valeria Marconi:** Adriana, muchas gracias por la presentación. Tenemos varias preguntas en el chat, hay una primera que tú puedes colaborar con ella, es de Andrés Duarte de Corficolombiana, dice: Buenos días, que esquema de financiación espera utilizar TGI en caso de ganar la Regasificadora del Pacífico.

**Adriana Munévar:** Nosotros, como ustedes saben, tenemos un socio en este proyecto que es Enagas y desde que se planteó la participación en el proyecto, se definió que tendríamos un spv y se usaría una figura de *project finance*; en este momento obviamente estamos en todo el proceso de análisis como ya lo mencionó Mónica en los hechos relevantes durante el trimestre se completó todo el análisis regulatorio, jurídico, de riesgos bancables. Tenemos ahí unas preocupaciones importantes que hemos manifestado al Gobierno y estamos en todo este proceso en este momento precisamente.

**Valeria Marconi:** Hay otra pregunta también de Andrés Duarte de Corficolombiana, Juan Pablo Henao, es un asunto más comercial, nos puedes colaborar. Dice: ¿Cuál sería la pareja variable fijo objetivo para la estructura de contratos?

**Juan Pablo Henao:** Actualmente la combinación, el mix fijo variable de TGI está cercano al 90%-10%, con una predictibilidad de los ingresos muy importantes, nosotros por ahora no tenemos interés ni pensado una estrategia de variabilizar el ingreso, entonces nos mantendríamos con un componente fijo bastante alto y uno variable mucho menor.

**Valeria Marconi:** Gracias Juan Pablo. Hay otra que es respecto al WACC, Adriana igual puedes colaborarnos con ella, también Andrés Duarte de Corficolombiana: El posible WACC de doble dígito es después de impuestos.

**Adriana Munévar:** Juan Pablo Henao y Luis Alfredo Serrato me colaboran. Con los últimos análisis obviamente estamos en el proceso de completar los análisis, pero si se está estimando un doble dígito después de impuestos.

**Valeria Marconi:** Luis Alfredo Serrato, nos puedes ampliar un poco el análisis sobre WACC.

**Luis Alfredo Serrato:** La comisión emitió una resolución la 004 de este año y actualmente sacó una nueva resolución 038, donde lo que está planteando es el cambio de unos códigos industriales de referencia, que los va a cambiar de un código internacional sic a otro código internacional muy usado que es el hicks. Entonces esperamos una resolución definitiva muy pronto, aproximadamente en 15 días. Este valor de dos dígitos esperamos que con estos cambios estarían antes de impuestos. Y esta vez, si todo sale como está estimando el regulador, podría ser un cálculo de wacc en pesos.

**Valeria Marconi:** Tenemos una pregunta de Augusto Uribe de AIG Investments, Juan Pablo Henao, nos puedes colaborar con esta. Pregunta Augusto: ¿Cuál es el perfil de vencimiento para los contratos de transporte de gas para 2022 y 2023?

**Juan Pablo Henao:** No tenemos correcciones futuras en el corto plazo de vencimientos de TGI, nos iríamos casi hasta el año 2024 y 2025 con la contratación estructural que hoy tenemos, por lo que anticipamos una estabilidad en la contratación y la corrección que vimos del Ballena Barranca, que es lo que nos arrojan esos retos que hoy tenemos como compañía, ocurrió ya en el 2020.

**Valeria Marconi:** Ya tenemos una última pregunta, hasta el momento. También de Andrés Duarte, Mónica Contreras nos puedes colaborar, dice: ¿La red de TGI podría utilizarse para transportar hidrógeno en vez de gas natural? Mónica Contreras desde el punto de vista estratégico y apoyarnos con alguien de proyectos o infraestructura.

**Mónica Contreras:** Efectivamente es una de las grandes apuestas que tenemos y es básicamente el poder estar preparados para todo lo que significa apoyar el proyecto de hidrógeno. Tenemos que entender que la agenda de hidrógeno es una agenda estratégica donde todos los eslabones de la cadena venimos trabajando desde lo que es la molécula hasta el transporte y donde seguramente estaremos evaluando para las primeras de entrada lo que significa poder transportar un mix entre gas de hidrógeno para podernos ir posteriormente a hidrógeno, con eso respondo la pregunta que nos están haciendo.

**Valeria Marconi:** Tenemos una pregunta de Peter Bari de Bank of América, dice: El trimestre pasado el total objetivo en el ahorro de Opex para 2021 se indicó que iba a ser de USD 18 mm, esto continúa siendo la cantidad esperada en ahorros por Opex durante 2021.

**Mónica Contreras:** Efectivamente anunciamos los USD 18 mm en el cierre del 4Q20, ese es nuestro objetivo base, en eso seguimos trabajando, sin embargo, como lo mencioné en el cierre de mi intervención desde ese lado estamos buscando iniciativas incluso que nos den un *ball* a ese

resultado y ese es el compromiso en todo lo que significa este *transformation journey* que trae el negocio de TGI y esta administración.

**Valeria Marconi:** No tenemos más preguntas en el chat de inglés. Daríamos por terminada la sección de resultados de TGI y podemos dar inicio con Mario Caballero con la presentación de Cálidda.

**Mario Caballero:** Buenos días a todos y gracias por acompañarnos hoy a la llamada de resultados de cierre del 1Q21 de Cálidda. Esperamos que ustedes, sus familias y colegas se encuentren bien de salud durante este periodo post pandemia que seguimos viviendo.

Antes de iniciar con la agenda de hoy, me gustaría recapitular algunos acontecimientos relevantes que se vienen viviendo en el Perú.

Luego de superar el impacto inicial de la pandemia, el 2021 comenzó con el inicio de una segunda ola de contagios en el Perú que tuvo como respuesta un nuevo periodo de aislamiento social obligatorio decretado en febrero de 2021. A pesar de ser restrictiva, esta medida fue mucho más laxa que la implementada en el 2020, lo que permitió que nuestra operatividad y los trabajos en campo continuaran con normalidad. Hacia el futuro, esperamos que, conforme avance el proceso de vacunación en nuestro país y se flexibilicen las medidas adoptadas por el gobierno, la economía se dinamice aún más, estableciéndose condiciones para el incremento de la demanda de Gas Natural en todos los sectores y en especial la del segmento vehicular.

Del mismo modo, es importante mencionar que, en la actualidad, nos encontramos en un entorno de volatilidad e incertidumbre generada por el proceso de elecciones presidenciales en el Perú. Sin embargo, y como se va a apreciar en las siguientes diapositivas, en Cálidda nos mantenemos firmes y optimistas en continuar con la ejecución de nuestro plan de inversiones y con ello, en llegar cada vez a más usuarios dentro de nuestra zona de concesión.

Por favor, acompáñenme ahora a revisar nuestros principales resultados del 1Q21.

A pesar de las medidas restrictivas para frenar la segunda ola de contagios por Covid-19, Cálidda sigue mostrando resultados comerciales, operativos y financieros sólidos.

En términos comerciales y operativos, el volumen facturado cerró el 1Q21 con 738 Mpcd frente a los 725 Mpcd del 1Q20, reflejando un crecimiento del 1,8%. Asimismo, se ejecutaron 52,900 nuevas conexiones, un 56,5% por encima del 1Q20, y se construyeron 369 km de redes, un 2,8% por encima de lo logrado en el 1Q20.

Respecto a los resultados financieros, el 1Q21 cerró con un EBITDA de USD43 mm, un 5,7% por encima del EBITDA del 1Q20.

Asimismo, como hechos relevantes acontecidos desde nuestra última llamada, Cálidda recibió la ratificación de la calificación BBB, con perspectiva estable, por parte de Fitch Ratings, resultado que confirma nuestra sólida posición financiera. Adicionalmente, nos es grato informar sobre el inicio de operaciones del proyecto de cogeneración en el Mall Real Plaza Puruchuco, uno de los centros comerciales más grandes del Perú, que cuenta con un área construida de más de 240,000 m<sup>2</sup>. El proyecto de cogeneración de energía a partir del gas natural no solo permitirá satisfacer la demanda de energía eléctrica del mall y reducir las emisiones de CO<sub>2</sub>, sino también sienta las bases para el desarrollo de soluciones conexas al gas natural y de valor agregado para nuestros clientes.

Antes de cerrar esta sección, quisiéramos compartir algunas de las iniciativas, reconocimientos y contribuciones más relevantes que hemos tenido como organización en nuestro entorno y comunidad.

Para empezar, estamos orgullosos de haber sido reconocidos por el Ministerio del Ambiente como la primera empresa del sector hidrocarburos en el Perú en medir y verificar su huella de carbono en la plataforma digital “Huella de Carbono Perú”.

En el aspecto social y cultural, a raíz de nuestras operaciones realizamos el hallazgo, recuperación y puesta en valor de 100 descubrimientos arqueológicos de culturas pre-Inca, así como también pusimos a disposición de más de 25,000 personas información de nuestra Lima milenaria a través de congresos, prensa y redes sociales.

Adicionalmente nos adherimos a la plataforma ELSA, una herramienta integral de diagnóstico e intervención que ayuda a las empresas a prevenir el acoso sexual en el lugar de trabajo, iniciativa liderada por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

Igualmente, durante el 1Q21 se nombró miembro alternos del Directorio a María Fernanda Suárez y Karen Copete, llevando el % de representación femenina a un 21%. Esta decisión responde a la intención de reducir gradualmente la brecha de género en el Directorio y la organización como un todo.

Por último, nos complace comentarles que Cálidda obtuvo por segundo año consecutivo la certificación de Cero Corrupción otorgada por “Empresarios por la Integridad”. Este reconocimiento es el reflejo de los altos estándares éticos que promueve nuestra organización en su día a día.

Habiendo cubierto los principales hechos y resultados del 1Q21, por favor, acompáñenme con la revisión de nuestro desempeño comercial, operativo y financiero.

Comenzando con el desempeño comercial, como adelantamos al inicio de la llamada, al 1Q21 el volumen facturado alcanzó 738 Mpcd, un 1,8% por encima de lo facturado durante el 1Q20, y 0,7% por debajo del 4Q20. El crecimiento vs 1Q20, se encuentra principalmente explicado por la recuperación de la demanda industrial. En relación con el decrecimiento vs el 4Q20, este se encuentra explicado por el impacto de la cuarentena parcial durante el mes de febrero, que afectó principalmente la demanda de gas natural vehicular.

Respecto de la participación por segmento en la demanda de gas natural, esta se mantuvo estable, con excepción del 2Q20 debido a la contracción del sector regulado como un todo resultado de la cuarentena establecida. Adicionalmente, es importante mencionar que alrededor del 73% del volumen total facturado corresponde a contratos *take-or-pay* con una vida útil aproximada de 11 años y en línea con el fin de la concesión.

En la siguiente diapositiva, podemos observar el comparativo entre la tarifa de gas natural y sus sustitutos más cercanos en USD por MMBTU. Estas tarifas incluyen, además de la distribución, los cargos por suministro de gas y servicio de transporte, ambos conceptos *pass-through* para Cálidda. Tal como se aprecia, la tarifa del gas natural es altamente competitiva en todos los segmentos que sirve, lo que permite que la demanda, y por tanto nuestros ingresos, sean sostenibles a través del tiempo. Al cierre del 1Q21, la competitividad promedio en el sector residencial y GNV se mantiene en el rango del 40% y para el sector industrial y de generación eléctrica en el rango del 80%.

Pasando a nuestro desempeño operacional, en los gráficos podemos apreciar la rápida recuperación del número de nuevas conexiones, así como la ampliación de nuestro sistema de distribución luego del impacto del aislamiento social obligatorio decretado en el 2020.

En el gráfico a la izquierda, se observa que conseguimos realizar 52,968 nuevas conexiones durante el 1Q21, un resultado 57% mayor frente al 1Q20 y un 34% por encima del trimestre previo. A nivel acumulado, contamos ya con 1,1 millones de clientes.

Adicionalmente, respecto de nuestra red de distribución, esta se expandió en 369 km durante el 1Q21, un 3% más que el 1Q20 y un 22% por encima del trimestre previo. Con la adición de estos kilómetros de redes, el sistema de distribución llegó a un total de 12.513 km.

Por favor, acompáñenme ahora a revisar el desempeño financiero de la organización.

Respecto de los ingresos ajustados que son los ingresos totales menos conceptos *pass-through*, estos crecieron vs el 1Q20 en 4,3%, impulsados por la recuperación de la demanda industrial y el crecimiento de la demanda residencial. En relación al 4Q20, los ingresos cayeron 1,4% principalmente como resultado de la caída de la demanda vehicular, resultado del aislamiento temporal en el mes de febrero.

Por otro lado, el EBITDA cerró en USD43 mm, mostrando un incremento de 5,7% y 3,4% en comparación al 1Q21 y 4Q20 respectivamente. Este crecimiento es explicado por la recuperación de la demanda, así como el control de gastos operativos.

Continuando con nuestro desempeño financiero, en la siguiente diapositiva se puede apreciar que nuestra deuda total al cierre del 1Q21 se situó en USD 617 mm, la cual se compone de un 52% por bonos internacionales, 26% por bonos locales y 22% por deuda bancaria. En cuanto al perfil de vencimientos, contamos con pagarés de corto plazo por USD35 mm, seguido del vencimiento de nuestro bono internacional en abril de 2023 por USD 320 mm, y deuda bancaria y bonos locales con vencimientos mayores a 3 años por USD 262 mm, todos los vencimientos dentro del periodo de la concesión.

En relación al ratio Deuda/EBITDA, al 1Q21 ascendió a 3,9x, principalmente como consecuencia del impacto de la pandemia en nuestro EBITDA durante el último año, en particular durante el 2Q20. A pesar de ello, reconocemos esta coyuntura como temporal, por lo cual reafirmamos un ratio objetivo de 3,5x. Asimismo, el ratio de cobertura de intereses, medido como EBITDA sobre intereses de deuda, permanece estable en 6,7x al cierre del periodo, el mismo que anticipamos continúe con una recuperación gradual hacia los próximos trimestres.

Por favor, acompáñenme ahora a revisar nuestras perspectivas hacia el cierre del presente año.

En esta diapositiva final, queremos compartirles nuestras expectativas para las principales variables operacionales y financieras hacia el cierre del 2021.

Con relación a la expansión de la red principal de gas, esperamos construir entre 1,700 y 1,800 kilómetros. Además, esperamos realizar entre 215,000 y 230,000 nuevas conexiones, llegando hasta aproximadamente 1,3 millones de clientes. Consecuentemente, esperamos cerrar con un EBITDA de entre USD 175 mm y USD 185 mm, así como continuar con el des apalancamiento financiero, con un ratio por debajo de 3.8x.

Para concluir, en Cálidda reafirmamos el compromiso que mantenemos con nuestros clientes, comunidad, colaboradores e inversionistas. Es así que, continuamos trabajando en el despliegue de nuestro plan de inversiones, aplicando diligentemente todos los protocolos de bioseguridad en nuestras operaciones, así como tomando medidas para garantizar la sostenibilidad de nuestro negocio.

Con esto dicho, agradecemos su tiempo y abrimos la sesión para atender las preguntas que pudieran tener.

**Valeria Marconi:** Gracias Mario por tu presentación. Tenemos un par de preguntas en el chat, la primera es de Camilo Roldán de Davivienda Corredores, dice: Buenos días, muchas gracias por la presentación, ¿ven riesgos asociados al posible cambio de gobierno que pueda afectar los contratos de la empresa y o perspectivas de crecimiento?



**Mario Caballero:** Primero quisiera iniciar con un concepto general, independientemente de que candidato presidencial salga elegido este 6 de junio en el Perú. Es importante tener en cuenta que Cálidda trae consigo una historia de progreso para el país bastante importante, nosotros hemos invertido en lo que va de la concesión cerca de USD 1.300 mm, traemos empleo directo e indirecto para cerca de 10.000 personas, contribuimos cada año en impuestos por cerca de USD 35 mm y obviamente al masificar el gas natural traemos una connotación bastante positiva en lo que es el ahorro para todos los sectores, no solo el industrial y el eléctrico sino también para la persona de a pie y contribuimos obviamente también a lo que es la transición de la matriz energética hacia una matriz más amigable con el ambiente.

Esa es la historia que nosotros tenemos, independientemente digamos desde el gobierno que salga, lo primero que pretendemos hacer siempre es establecer un puente de comunicación y contar lo que hemos hecho y todo lo que podemos seguir haciendo hacia delante, que es sinónimo de una continuidad del progreso, inversión, empleo y demás. Obviamente dependiendo ya del candidato que salga, hay claramente un candidato que es más pro-negocio y continuar respetando el gobierno que se tiene hoy en día y un candidato que ha establecido una diferenciación respecto de eso hasta una radicalización en términos de la ideología que representa y que podría ir en contra de lo que es seguir manteniendo este modelo.

En ese caso nuestro punto de partida siempre va a ser establecer el dialogo y volver a nuestra fase que es lo que traemos y ofrecemos, si es que no hay una escucha o apertura para pretender o internalizar lo que el sector privado tiene que decir en el lado del gobierno, que saldría pues claramente eso podría tener algún impacto en las inversiones que tenemos que realizar hacia futuro dado que estas naturalmente tienen que mantener un equilibrio económico, entonces es un tanto difícil en estos momentos dar una respuesta precisa o exacta, porque vamos a tener que esperar para entender, uno, quien sale y dos si sale un candidato que represente una ideología de izquierda y entender si realmente todo lo que predica hoy en día es lo que efectivamente lo que va a ejecutar a la hora de estar al mando, sin embargo, nuestro punto de partida va a ser el propósito que tiene Cálidda para con el Perú y todo el progreso que viene trayendo y que lo ha venido demostrando. Creemos que tenemos finalmente bastantes argumentos, para poder sacar una conversación positiva. Obviamente vamos a tener que esperar un poco para poder entender que sucede.

**Valeria Marconi:** Tenemos otra pregunta de Felipe Torres de Bicecorp, dice: Estimados, que conversaciones han mantenido con las calificadoras de riesgo en la medida en que su apalancamiento bruto se encuentra por sobre el límite de Fitch, tanto actualmente como proyectado según su *guidance* de 2021.

**Mario Caballero:** La conversación es muy fluida y tenemos varias llamadas. Algo importante para mencionar, cuando uno mira el apalancamiento al cierre del primer trimestre, como este es un apalancamiento que se construye con la historia de los últimos 12 meses, este contiene el EBITDA del segundo trimestre del 2020, el cual ha sido históricamente el EBITDA más bajo que ha tenido Cálidda y esto debido a que la cuarentena que se estableció el año pasado, fue muy restrictiva que no nos permitió salir a la calle y ejecutar obras y/o redujo el consumo y la demanda de gas natural a mínimos históricos, fue cercano a niveles de USD 33 mm y ese impacto que es un poco más estadístico está reflejado hoy en día en los resultados que estamos presentando. Que va a suceder, que en la medida que empecemos a avanzar en el tiempo, vamos a empezar a recoger en niveles de EBITDA bastantes más altos y acordes con lo que es la dinámica regular del negocio y como consecuencia de ello se va a empezar a observar claramente una caída por encima del apalancamiento.

Esa historia la tiene bastante internalizada no solo Fitch sino también las otras agencias de rating crediticio, es un dialogo bastante transparente sobre lo que ha sucedido y lo que esperamos que suceda hacia futuro, igual el primer resultado de eso se ve con la calificación reciente que nos acaba de dar Fitch y que ratifica no solo el grado de inversión que tenemos sino también la perspectiva.

**Valeria Marconi:** En este momento ya no tenemos más preguntas en el chat, de manera tal que podemos cerrar esta presentación de resultados. Muchas gracias a todos los participantes externos y todos los líderes de TGI & Cálidda que nos acompañaron hoy.

Les recuerdo que toda la información de esta entrega de resultados, las presentaciones que acaban de ver tanto en inglés como en español, los informes y estados financieros se encuentran en nuestra página web, en la sección de inversionistas, subsección – Información Financiera, ahí la pueden encontrar por cada compañía individualmente.

Igualmente les recordamos que desde el área de Relación con Inversionistas estaremos atentos a cualquier inquietud que puedan tener, ya sea respecto a los resultados que acabamos de presentar o sobre cualquier otro tema que sea de interés de ustedes.

Finalmente les recordamos que mañana 27 de mayo a las 8:00 am estaremos realizando la Conferencia de Resultados del primer trimestre del Grupo Energía Bogotá.

Muchas gracias y muy buen día para todos.