

## **TGI & Cálidda Conferencia de Resultados 2Q21** **24 de agosto de 2021**

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

Les agradecemos por favor registrarse con su nombre y empresa para poder identificarlos en la sección de preguntas y respuestas.

La llamada será realizada en español y traducida simultáneamente a inglés. Las preguntas y comentarios los pueden formular a través del chat. Yo los estaré moderando.

Por favor tengan en cuenta que esta teleconferencia está siendo grabada.

La presentación de hoy será realizada por Mónica Contreras, Presidenta de TGI, Adriana Munévar, Vicepresidenta Financiera de TGI, José Alejandro García, Vicepresidente de Transformación de TGI, y Mario Caballero, Director Financiero Cálidda. Igualmente, contamos con la participación de los líderes de diferentes áreas de estas compañías, que estarán atentos a responder sus inquietudes.

La presentación se divide en dos partes: Primero, Mónica, Adriana y José Alejandro realizarán la presentación de resultados de TGI y abriremos la sesión de preguntas y respuestas correspondiente. Posteriormente, Mario Caballero realizará la presentación de Cálidda e igualmente abriremos la sesión de preguntas respectiva.

Ahora doy la palabra a Adriana Munévar para que inicie la presentación de TGI.

**Adriana Munévar:** Buenos días para todos y todas. Muchas gracias por su participación en esta conferencia y por su interés en TGI cómo jugador clave de la transición energética en el país y en la región. En esta sesión tendremos como agenda los hechos relevantes, daremos una entrada con Mónica nuestra Presidente para compartir los hechos a resaltar en este trimestre y en este año; luego pasaremos al desempeño financiero, comercial y operacional del trimestre. Finalmente haremos una actualización de los temas regulatorios que son tan relevantes para nuestro negocio y, de la misma manera, sobre los hechos importantes del trimestre en relación con todos los temas de sostenibilidad. Como ya Valeria lo mencionó y como es común al final abriremos nuestra sesión de preguntas y respuestas. Con eso, entonces doy paso a Mónica Contreras, Presidente de TGI para abrir la sesión de resultados.

**Mónica Contreras:** Buenos días a todos, muchísimas gracias por acompañarnos en la mañana de hoy para recibir de parte nuestra los resultados de TGI. Lo primero que les quiero manifestar es que nos sentimos muy orgullosos de los resultados obtenidos tanto en el segundo trimestre, como en lo corrido del primer semestre del año. Importante que sepamos que TGI está realmente teniendo un incremento de la utilidad neta en el segundo trimestre de este año del 96% y que cuando vamos y miramos el semestre completo, básicamente los resultados en margen EBITDA alcanzan el 79,6% y una utilidad neta de USD 50 mm al cierre del 1Q21, lo cual, para nosotros realmente es motivo de satisfacción. Ese incremento de margen EBITDA del 79,6% que les estoy mencionando es superior al entregado el año pasado en 1,4 pp y básicamente es muy rescatable mencionar, como ya se nos había informado en otras de las llamadas que habíamos tenido, que este resultado se está logrando con una menor caída versus *forecast* versus nuestras expectativas de los ingresos; es una menor caída en 10 pp que para nosotros son muy significativos de lo esperado para el año.

Un alto enfoque en todo lo que ha sido la construcción de procesos robustos que están entregando, recuerden que este es nuestro mapa de ruta, pero están entregando básicamente resultados robustos en todo lo que hace referencia tanto en la eficiencia operacional como en la eficiencia financiera, y cabe destacar, ustedes lo ven acá que estamos haciendo una tarea muy importante de

estos cuatro pilares, pero vamos a ver más adelante. En el pilar de expansión, donde como pueden ver nuevos ingresos sobre el negocio actual, alcanzan a representar un porcentaje muy importante del negocio, USD 3,9 mm YTD lo cual no es menor y que ha estado muy acompañado por iniciativas importantes, como es básicamente el lanzamiento de nuevos productos para la industria. El tema del parque térmico, el tema de iniciativas de gas natural vehicular que nos están dando estos volúmenes incrementales, así mismo todo el trabajo que venimos haciendo en lo que hace referencia tanto transformación que más adelante José Alejandro se los va a mencionar, como en lo que significa gestión de cambio y creación de capacidad.

En el cuadro siguiente, ustedes pueden ver entonces las iniciativas en las que nosotros hemos estado focalizados, se los mencionaba, pero creo que el portafolio de iniciativas de eficiencia pues trae resultados extraordinarios, recordemos que este ha sido como nuestro gran desafío de cara a todo lo que significan los resultados, lo que ya veíamos de caída de un 23% inicialmente de ingresos del negocio y proteger el margen del accionista. Realmente con estas cuatro iniciativas, el negocio avanza muy bien.

En el pilar de eficiencia ustedes lo pueden ver ahí, nosotros hemos venido buscando eficiencias operacionales y se sigue avanzando con toda la captura de eficiencia en aproximadamente USD 7,1 mm, que es muy importante y también se concluyó con éxito todo lo que fue la renegociación del crédito intercompañía que teníamos con GEB pactando una reducción de tasa de 110,5 pb que teníamos.

En el pilar de expansión como ya se los mencioné, un manejo comercial mucho más ágil innovando a través de nuevos productos, también trabajando de una manera distinta con socios fundamentales como es el caso de Ecopetrol, con quién firmamos un MOU muy importante y venimos también avanzando muy fuerte con el Ministerio de Minas y Energía en todo lo que significa tanto en normatividad para todos los pilotos de Micro GNL para todo lo que es el parque vehicular. En transformación, realmente creo que es muy relevante que ustedes oigan la historia de transformación contada por el Vicepresidente José Alejandro García, pero básicamente se definió un portafolio de iniciativas que van a generar eficiencias tanto para el negocio, pero al mismo tiempo también tenemos iniciativas en todo lo que significa el apoyo a gas natural en la elaboración de la hoja de ruta de hidrógeno de Colombia, que lo venimos haciendo junto con el GEB en todo lo que significa almacenamiento, transporte y mezcla de gas H2.

En la parte de regulación, una agenda diría al tiempo que estamos siendo reactivos, también proactivos en lo que significa la innovación y cómo acercarle una agenda regulatoria importante. Y venimos trabajando en un desarrollo de agendas con el regulador y entidades de Gobierno sobre todo lo que significa el wacc, tarifas y la regulación de la 160. Al mismo tiempo venimos haciendo en regulación estudios y coordinación con otros transportadores, buscando la mejor alternativa para las partes. Con esto me siento muy orgullosa del resultado alcanzado, recuerden que este mapa de ruta que nos planteamos, nos lo planteamos como ese gran desafío que teníamos para un año de TGI donde sabíamos que Ballena Barrancas realmente tenía una caída, pero un equipo que está transformando, performando, entregando resultados, comprometidos muy fuerte con todas las comunidades donde operamos y con nuestro compromiso social antes que nada y con nuestro compromiso de primero la vida de nuestros colaboradores.

Estos resultados que van a ver han sido logrados gracias a un equipo altamente comprometido, que está viviendo un proceso de transformación tanto cultural como de negocio, demostrando capacidades adaptativas para poder llegar a los resultados que hoy compartimos con ustedes. Con esto le doy la entrada a José Alejandro García, nuestro Vicepresidente de Transformación.

**José Alejandro García:** Gracias Mónica, buenos días para todos. Como lo explicó Mónica anteriormente, seguimos desarrollando nuestro plan estratégico alrededor de los 5 pilares que fueron comentados por ella anteriormente. Uno de estos pilares, como lo pueden ver acá, es el pilar de

transformación, que es un pilar realmente fundamental para nosotros y para la sostenibilidad del negocio y dónde venimos desarrollando principalmente iniciativas enmarcadas en temas de digitalización e innovación, que a partir de este año con todo el lanzamiento de este nuevo programa y este plan estratégico se viene empujando y trabajando de una manera muy decidida.

Hasta el momento, como lo pueden ver aquí en la diapositiva dentro de este pilar tenemos activas 18 iniciativas que se siguen madurando y que se enmarcan en 5 grandes frentes de trabajo; acá como lo pueden ver, trajimos 6 ejemplos de 6 macro iniciativas que venimos desarrollando en este pilar. Este pilar de iniciativas y este portafolio incluye iniciativas de innovación incremental con impacto e implementación en el corto plazo, como lo son iniciativas de temas de digitalización de la operación, temas de creación de un historiador donde podamos consolidar toda la información en tiempo real que produce el negocio para la toma de decisiones y la estructuración y puesta en marcha de usos de casos digitales. Igualmente, la automatización y robotización de diferentes procesos que son altamente operativos para el negocio y que creemos que se pueden implementar algún tipo de voz para reemplazar estos procesos manuales que hoy en día se ejecutan de esta manera.

En temas ya un poco más disruptivos, en donde a la parte derecha de la gráfica lo pueden observar, vemos que también estamos desarrollando iniciativas disruptivas para el negocio y que están muy enmarcadas en todo el proceso de transición energética que la industria viene afrontando, y que como Mónica lo mencionaba anteriormente venimos acompañando decididamente. En estos temas vale la pena resaltar la iniciativa de hidrógeno que venimos desarrollando desde hace algún tiempo en compañía del GEB, en donde trabajamos en conjunto con el Gobierno Nacional en el desarrollo y la construcción de la hoja de ruta de hidrógeno para los próximos 30 años que debe tener el país.

Estamos igualmente trabajando en diferentes líneas de investigación con universidades, centros de pensamiento, para entender cuáles son las potencialidades que tenemos nosotros como negocio en esta nueva ruta de hidrógeno y vemos que tenemos un potencial importante, sobre todo en temas de almacenamiento y transporte de hidrógeno mezclado con gas natural, que es uno de los temas que en otros países y en otras geografías ya se viene desarrollando y está teniendo resultados tangibles en este momento. Con esto terminar diciendo nuevamente, que este es un pilar fundamental para el negocio y que apalanca muchísimas de las iniciativas que tenemos en desarrollo en otros pilares como es el pilar de eficiencia. Acá existe una sinergia importante y todo esto se concluye con una meta anualizada de EBITDA que tenemos para el 2027, que debe estar entre los USD 20 mm y los USD 50 mm al año. Quería darles esta radiografía y una mirada un poco más general y más específica también al mismo tiempo de lo que venimos desarrollando y las iniciativas que se están ejecutando dentro de este pilar de transformación que venimos trabajando. Con esto, le doy la palabra a Adriana para seguir con los siguientes puntos de la agenda, muchas gracias.

**Adriana Munévar:** Gracias José Alejandro, sin duda un pilar que garantizará crecimientos para la compañía y también sostenibilidad para el país. Con eso entonces pasamos a mirar el desempeño financiero, comercial y operacional de TGI en este trimestre. Si miramos la gráfica de la izquierda, empezamos con nuestras cifras operacionales y con la culminación del Proyecto Cusiana Fase 4 que les habíamos compartido, completamos 4.033 km de infraestructura de gas en Colombia, llegando a una capacidad total de 849 Mpcd, ratificando así nuestro compromiso con el sector de gas en el país y garantizando el transporte de gas desde los Llanos Orientales hacia las fuentes de demanda del interior. Este proyecto nos ha permitido como compañía y como sector, mitigar los riesgos de declinación de las fuentes de gas del Norte, consolidando una oferta de gas confiable para nuestros clientes que resulta indispensable en este momento de transición hacia nuevas fuentes de gas.

Siguiendo a la capacidad contratada en firme, podemos ver que está pasó de 761 Mpcd durante el 2Q20 a 572 Mpcd en el 2Q21, como consecuencia de la no renovación de contratos del tramo Ballena Barranca el pasado diciembre del 2020, como ya lo hemos revelado en anteriores oportunidades. Estos contratos estuvieron vigentes desde el 2012, momento en el que se tenían

expectativas mayores de uso del gasoducto, por reimportaciones de gas desde Venezuela y una contratación de confiabilidad por parte de los clientes. Realmente en los últimos años, debido a la declinación de los campos de la Guajira, el uso de esos contratos fue menor a la capacidad contratada y por esa razón es que durante la renovación de los mismos a finales del año 2020, se negociaron menores capacidades en firme que están acordes con esta realidad de la demanda.

Al mirar los volúmenes transportados, vemos en la gráfica una mejora versus el 2Q20, lo que es evidencia de una reactivación de los sectores productivos. Recordemos que en el 2Q20 se había iniciado el aislamiento obligatorio por Covid-19 y por tanto en ese trimestre hubo un impacto importante en la demanda. Con esta realidad operacional, vemos en la gráfica de la derecha que nuestro resultado en ingresos del trimestre fue de USD 94 mm, reflejando la menor contratación en firme versus el mismo trimestre del año anterior, precisamente por el vencimiento de los contratos de Ballena Barranca, lo cual implicó una caída del 10%. Esos vencimientos contractuales representaron menores ingresos de USD 33 mm, los cuales fueron compensados como lo veremos más adelante, por nuevas contrataciones también en el tramo Ballena Barranca e indexación por aproximadamente USD 10,5 mm.

En adición, cabe la pena resaltar que la caída del 10% es menor a la presentada en el trimestre anterior, que fue del 20%, y esto se explica como ya lo mencioné por los menores ingresos por capacidad que se dieron en el 2Q20, como consecuencia de la emergencia social, económica y ecológica que decretó el Gobierno Nacional por la pandemia y que junto a las resoluciones de la Creg propiciaron ajustes temporales en los contratos, lo cual en el caso de TGI se dio a través de la política comercial transitoria.

Al ver los ingresos por tipo de cargo en la gráfica de arriba a la izquierda, observamos que los ingresos en firme por capacidad y AO&M, pasan de representar el 94% de los ingresos en el 2Q20 al 86% en el 2021, una disminución de USD 17 mm principalmente por los mencionados vencimientos contractuales. Sin embargo, en la gráfica de la derecha podemos ver que esos vencimientos, que representaron una disminución de USD 31,6 mm, fueron parcialmente compensados por la recuperación de USD 18 mm los cuales se dieron por nuevos contratos en USD 7 mm y por la ausencia del impacto de la política comercial transitoria en USD 11 mm.

Volviendo a la gráfica de la izquierda, los cargos variables por su parte incrementan su participación del 5% al 12% del segundo trimestre del año pasado a este año, con un incremento en USD 5 mm por cambios en las parejas de cargo, por compromisos contractuales anteriormente pactados. Cabe recordar acá que las tarifas por volúmenes variables son mayores a las fijas y por esto, pues esperamos mejorar el perfil de ingresos con este cambio comercial durante la reactivación de los consumos.

Si vamos a la gráfica de abajo a la izquierda, como efecto neto del cambio en la contratación por no renovación y la política comercial transitoria, junto a la indexación regulatoria de las tarifas al IPP de Estados Unidos, los ingresos en dólares apenas caen un millón de dólares comparado con la disminución de USD 10 mm de los ingresos origen pesos. Estos últimos no fueron afectados por la política comercial transitoria en el trimestre del año anterior, pero si se disminuyen por la no renovación de los contratos de Ballena Barranca. En este sentido, pues como vemos, la proporción de ingresos en dólares se mantiene estable en 74%, y lo mismo la de dólares en 26%.

Ahora hablamos de la composición sectorial de ingresos y en esto queremos recordar nuevamente que a partir del trimestre anterior estamos reportando estas cifras, con base en la información que está incluida en los contratos comerciales, la cual especifica el uso final del gas sin cambios en las nominaciones. Por esta razón, vemos este incremento año a año en la participación del sector residencial distribuidor del 53,9% al 73,1%, dado que algunos de nuestros clientes distribuidores ahora atienden clientes de refinería con sus capacidades contratadas. Lo más importante a resaltar en esta gráfica, es la señal de recuperación del sector industrial que incrementó su participación del

12 al 13,2%, lo cual nos llena de optimismo respecto a la reactivación económica de nuestro país, luego de un año y medio de grandes retos, como sabemos.

Pasando ahora a la siguiente página, nos enfocaremos en los resultados financieros del trimestre y quiero empezar mencionando que las variaciones tanto en EBITDA como en utilidad operacional y utilidad neta del trimestre muestran el gran esfuerzo que hemos hecho en la organización para mitigar la caída de los ingresos por los vencimientos contractuales y gracias a ese esfuerzo estamos capturando mejoras en cada uno de ellos.

Iniciando con el EBITDA del 2Q21 este fue de USD 74 mm, lo que representa una disminución de USD 5,8 mm y 7,2% comparado con el 2Q20. Esta disminución en el EBITDA está relacionada con la caída de ingresos del 10% que ya expliqué, la cual fue compensada parcialmente por una reducción muy importante del 19% del Opex, logrando así mantener nuestro margen en 79%, un logro fruto de la captura de las eficiencias y el control del Opex, que ha sido muy riguroso como lo mencionaba Mónica en la apertura y que en lo corrido el año hemos logrado capturar unas eficiencias de USD 7 mm. Quiero resaltar aquí, que a nivel acumulado al cierre de junio el margen incluso mejoró del 78,2% al 79,6%, demostrando el gran enfoque en eficiencias y nuevos ingresos, como ya también lo habíamos mencionado en la apertura.

Si pasamos a la utilidad neta, está cerró en USD 27 mm un incremento de USD 13,3 mm versus el mismo trimestre del año anterior, lo que representa una variación del 96,3%, la cual se da por varios factores tanto operacionales como no operacionales que explicaré en detalle en la siguiente diapositiva; pero quisiera mencionar acá que hemos logrado gestionar en parte, como es el caso de los costos financieros, el Opex y los ingresos operacionales, dado todo este enfoque en la eficiencia tanto operativa como financiera.

A nivel de año acumulado, se puede apreciar acá en mejor medida el efecto de los menores ingresos por la ausencia de los contratos de Ballena Barranca, este resultado acumulado que estamos mostrando a la fecha, es mejor al *guidance* para 2021 que dimos a principios de año en aproximadamente un 30%.

Pasamos, ahora sí a la siguiente diapositiva, donde como comenté, vemos con mayor detalle los efectos en la utilidad neta del trimestre. Ese impacto en ingresos de USD 10 mm se logró compensar a la mitad por eficiencias y control del Opex, sumado a esto se tuvieron otros ingresos por recuperación de siniestros de seguros en USD 2,2 mm, un factor fundamental fueron los menores costos financieros que este trimestre incorporan un efecto acumulado de USD 4 mm por renegociación del crédito intercompañía con el GEB y el efecto de variación por diferencia en cambio ha generado un efecto positivo de USD 3 mm, junto a una menor provisión de impuesto de renta, lo cual resulta en una utilidad neta de USD 27 mm en el trimestre.

Pasando a la siguiente página, presentamos nuestros indicadores de apalancamiento, los cuales como pueden observar se mantienen en niveles adecuados y en línea con las estimaciones de este año. Estas estimaciones, las habíamos compartido con ustedes, las hemos compartido con las calificadoras. Nuestros indicadores de referencia aún permiten un amplio espacio para absorber el impacto de ingresos, proyectando al cierre del 2021 un ratio Deuda Bruta / EBITDA de 3,9x.

Importante también mencionar, que nuestro perfil de vencimientos nos permite un margen de maniobra para consolidar nuestra estrategia de transformación en los próximos años, destacando la reducción en nuestra tasa promedio ponderada de la deuda, que paso después de la renegociación con el GEB de 5,74% a 5,38%. Con esto doy paso ahora a nuestro Gerente de Regulación, Luis Alfredo Serrato que nos dará una actualización regulatoria como lo mencioné, un tema fundamental en nuestro negocio y después de Luis Alfredo estará Ángela Rodríguez, nuestra Gerente de Desarrollo Sostenible, para que comparta los hechos relevantes desde nuestra otra gran apuesta que es la sostenibilidad. Con eso, Luis Alfredo adelante.

**Luis Alfredo Serrato:** Gracias Adriana, buenos días. Aquí tenemos 3 puntos muy relevantes desde el punto de vista regulatorio, el primero es la vida útil normativa, acá tenemos es un punto positivo para nuestra empresa ya que hay varios activos que terminaron vida útil normativa, cumplieron 20 años de estar prestando el servicio y al cumplir esos 20 años de vida útil normativa, inicia un proceso por parte del regulador donde él realiza un proceso de valoración de los activos. Ese proceso ya lo realizó a través de un perito la Comisión de Regulación y en este momento lo que estamos esperando ya es en los próximos meses la entrega por parte del regulador de los valores definitivos de inversión, que lo que esperamos cómo van las cosas, es que se remunera de una manera adecuada la infraestructura que ha terminado vida útil normativa para que se tome la decisión de seguir operando esos activos por otros 20 años, o en algunos casos de ser necesario reponer algunos de esos activos.

El segundo punto, también muy relevante para nuestra compañía es la tasa de rentabilidad del *wacc*. Lo que teníamos acá el año pasado, era una propuesta del regulador donde el *wacc* solo alcanzaba un dígito, este año luego de las revisiones del propio regulador y los comentarios de los agentes, la última propuesta del regulador a través de la Resolución 081 del 2021 es un *wacc* de doble dígito, el último valor presentado por el regulador está en cerca de 10,85% reales antes de impuestos. Lo que esperamos es que ese *wacc* definitivo que aplicaría para las próximas tarifas de la actividad de transporte, este siendo expedido alrededor de más o menos en octubre del presente año.

En cuanto a la nueva metodología de la remuneración de la actividad de transporte, en este caso la resolución Creg 160 que salió para discusión desde el año pasado. También esperamos que esa resolución definitiva sea expedida, finalizando el presente año. Allí veremos algunos cambios relevantes para la evaluación de la actividad, como lo son la propuesta del regulador, donde está planteando un cambio de los cargos que remuneran la inversión, cómo lo saben, están hoy en dólares y la propuesta del regulador es que pretende que esos cargos que remuneran la inversión pasen a ser cobrados en pesos.

Por otra parte, aparecen otros cambios como la agregación de tramos, en este caso lo que propone el regulador es que los transportadores, el regulador, la UPME o cualquier tercero pueda proponer al regulador la agregación de los tramos regulatorios que hoy existen. Algo así como agregar varios tramos y que la demanda que utilice cualquiera de esos tramos regulatorios, pues tenga una sola tarifa y se remunera la inversión de todos los tramos agregados a través de esa tarifa. Eso está en este momento propuesto por el regulador, cómo les digo hay que esperar la resolución definitiva que se espera finalizando este año, tiene cambios como los estamos planteando, entre otros cambios adicionales, esto es de gran importancia para para nuestra empresa esa posibilidad de agregar tramos es bastante relevante.

**Adriana Munévar:** Gracias Luis Alfredo. Con eso pasamos a Ángela Rodríguez.

**Ángela Rodríguez:** Muy buenos días para todos. Por favor, permítanme contarles que en los temas de sostenibilidad tenemos un marco de actuación basado en 3 grandes lineamientos, uno son los lineamientos en la alineación con el corporativo, con nuestra estrategia de sostenibilidad, el segundo es muy en línea con el *GRI*, el reporte de nuestros indicadores de sostenibilidad a través de nuestro informe de sostenibilidad y un trabajo muy robusto y muy fuerte que hemos hecho con todas las áreas de la compañía en relación a poder ser incluidos en el anuario del Dow Jones Sustainability Index S&P durante el 2021. Hemos trabajado en tener nuestros temas materiales cubiertos, integrados con nuestros grupos de interés y muy alineados también a estos factores ESG que sin duda significan esos temas de relación, no solamente con nuestros grupos de interés, con nuestros colaboradores, con nuestros contratistas sino también en relación a todas estas alianzas que estamos haciendo para el cambio climático en línea con esta política de país.

En los temas ambientales, sociales y de gobernanza guardamos una alineación muy clara con los objetivos de desarrollo sostenible, y voy a mostrarles algunos de los resultados en los que tenemos una importancia fundamental en este segundo punto.

En los temas ambientales, seguimos con nuestros programas de eficiencia operativa en relación a esa disminución de la huella de carbono y particularmente en la huella de carbono de las emisiones del alcance uno y de las emisiones fugitivas, también en relación a todos los temas hídricos en poder incorporar dentro de nuestra operación, prácticas que nos permitan disminuir ese uso de aprovechamiento de recursos sino más bien aprovechar los temas que tenemos, como es la captación de aguas lluvias para la operación, también muy alineado con la certificación de la ISO 50001 en el 30% de nuestros centros operativos y algo que nos tiene muy orgullosos es que hemos podido trabajar de la mano con nuestros grupos de interés. Y en las próximas semanas vamos a entregar casi 300 hectáreas de áreas para compensación en ecosistemas estratégicos que nos permitirán capturar 15.850 toneladas de CO2 equivalente.

En los temas sociales, sin duda a través de todos estos temas materiales hemos arrancado un diálogo con nuestros grupos de interés, en donde lo que buscamos es que podamos seguir alineados, transformando territorios con unos roles y responsabilidades compartidas con nuestros grupos de interés en las áreas en donde aportamos y sin duda para nosotros en los temas sociales todo lo que tiene que ver con la debida diligencia en derechos humanos, guarda una relevancia y preponderancia importante en este 2Q21, así como el fortalecimiento de los líderes comunitarios en los municipios. TGI tiene presencia en 1152 veredas en 206 municipios, y de esos 206 en el 63% estamos haciendo capacitación de líderes comunitarios y en los temas de gobernanza y de Gobierno Corporativo, sin duda, este también es otro de los grandes compromisos que tenemos y es en relación a nuestro sistema de Gobierno Corporativo y también en toda esa cadena de suministro responsable muy alineado con nuestros contratistas y proveedores.

Sin duda, todo esto enmarcado en ese gran reto que tenemos y que les mencionaba de poder estar dentro de ese índice de sostenibilidad a 2021.

**Adriana Munévar:** Gracias Ángela.

**Valeria Marconi:** Con esto damos entonces por terminada la presentación y damos inicio a la sesión de preguntas y respuestas. Ya tenemos algunas en el chat, la primera es de Juan Carlos Álvarez de CACIB y pregunta sobre la Regasificadora del Pacífico. Buenos días, agradecemos si nos pueden comentar la situación actual de la convocatoria de la planta de Regasificación del Pacífico, cuáles son los principales cambios que requeriría TGI para participar en la convocatoria de la planta.

**Adriana Munévar:** Juan Carlos, gracias por la pregunta. Respecto a la convocatoria, se ha movido la fecha para presentación de ofertas en el mes de octubre. Desde la perspectiva de TGI en conjunto con nuestro socio que ustedes han escuchado, Enagás, para este proyecto hemos hecho un análisis profundo de todos los riesgos y hemos manifestado nuestras preocupaciones al Gobierno. Al respecto de esto, las principales preocupaciones están relacionados con temas de fuerzas mayores, tanto en la etapa de operación como en la de construcción. Hace aproximadamente un mes, el Gobierno otorgó algunas flexibilidades al respecto, pero aun así estas flexibilidades siguen manteniendo un riesgo bastante significativo para el inversionista desde nuestra perspectiva y hace que se genere un impacto importante respecto a la bancabilidad del proyecto. Así que a hoy todavía no hemos logrado, digamos, obtener todo lo que necesitaríamos para poder sentirnos confortables y entrar en esta convocatoria.

**Valeria Marconi:** Tenemos otra pregunta, está anónima no identificada y es la siguiente: ¿Podrían comentar el impacto que esperan en EBITDA del menor *wacc*?

**Adriana Munévar:** Cómo lo mencionó Luis Alfredo, estamos esperando que ese nuevo *wacc* salga de 2 dígitos por encima del 10,41, eso está mejor que lo que nosotros habíamos pensado hace ya un tiempo y habíamos incorporado en nuestras proyecciones financieras a futuro. Sin embargo, al comparar el impacto del *wacc* que tenemos hoy de 15,69 a ese nuevo, habría un impacto en los ingresos anuales para TGI de aproximadamente USD 60 mm. Importante mencionar aquí que

también se esperan otras medidas regulatorias, como también lo mencionaba Luis Alfredo en su presentación, una de ellas es el boom de los activos que ya cumplieron su vida útil normativa en años anteriores, cuyo efecto podría compensar ese impacto que acabo de mencionar, si se llegase a dar, pues como estaba en la regulación vigente y por otro lado también, como lo mencionó Luis Alfredo en la Resolución 160, hay una parte relacionada con la posibilidad de estampillamiento de tramos, donde también esperamos que haya un efecto positivo en nuestros ingresos a partir del 2023.

**Valeria Marconi:** Gracias. Hay otra también relacionada con regulación y su impacto financiero. Está anónima, pero dice: ¿Que impacto espera la compañía con la nueva regulación la Creg 160, que implica, pues, un cambio en la remuneración de dólares a pesos? Y también, otra persona en el chat de inglés Raúl Bath de Ninety One Asset Management, también preguntas sobre este tema.

**Adriana Munévar:** Básicamente un cambio sustancial en la estructura de TGI, importante aquí mencionar que aún no ha salido la resolución en firme, así que no sabemos en definitiva cómo va a salir, pero si se llegase a dar este cambio de dólares a pesos, obviamente esto generaría un impacto importante para TGI, empezando porque estaríamos obligados a mover nuestra moneda funcional a pesos colombianos. Hoy en día nuestra moneda funcional es el dólar y segundo porque tendríamos a partir de esto, un riesgo cambiario que hoy no hemos tenido debido a que, como ustedes saben, nuestra deuda está denominada en dólares y al tener pues nuestros ingresos fundamentados en pesos, entraríamos a tener ahí un riesgo cambiario. Precisamente todos estos meses hemos estado trabajando junto con el Grupo Energía en desarrollar todo el plan de mitigación de este riesgo, para así asegurar la sostenibilidad de la empresa. Por otro lado, también en todas esas discusiones con el Gobierno y a través de todos los gremios, también explicando al Gobierno la importancia de este cambio y lo complejo que es implementar un cambio de la noche a la mañana. Así que también hemos pedido tiempo suficiente para poder hacer una implementación adecuada.

**Valeria Marconi:** Entraríamos a las últimas dos preguntas al menos que tenemos acá en este momento, son de Rodrigo Peña de BTG Pactual, la primera, creo que tú nos puedes colaborar. La segunda, tal vez José Alejandro, también podría entrar a participar, entonces, la primera es: Con un ratio de Deuda / EBITDA de 3,9x al finalizar el año ¿Se espera que todavía puedan participar en la licitación de la Planta Regasificadora del Pacífico? y la segunda es, ¿Cuáles son las oportunidades puntuales que ven en el sector de hidrógeno durante los próximos años? ¿Cómo funcionarían estos negocios?

**Adriana Munévar:** Respecto a la primera parte de la pregunta, nosotros como hemos planteado con nuestro socio este proyecto, es una financiación vía *project finance* que precisamente ha hecho que hagamos esa revisión de riesgos tan detallada y pues dependería de la bancabilidad del proyecto en sí solo, para que nosotros entráramos al proyecto como lo mencione anteriormente, entonces, en ese sentido, si se dieran las cosas y todas las flexibilidades que hemos solicitado al final se dieran, pues esto no estaría impactando a futuro nuestro ratio Deuda/EBITDA, pero como lo mencioné a hoy no se han dado las condiciones.

**Valeria Marconi;** José Alejandro, si quieres responder la segunda sobre las oportunidades de hidrógeno. Sigamos Adriana con dos más que tenemos financieras y ya al final de pronto sí vuelve José Alejandro respondemos esa. Tenemos 2, una de Diego Buitrago de Bancolombia dice: ¿TGI alcanzará la meta de ahorros planteada a inicios de año de USD 18 mm, si al cierre del primer semestre llevan USD 7 mm?

**Adriana Munévar:** El ahorro en Opex que hemos logrado al cierre de junio es de USD 10 mm, solo que de esos USD 10 mm, USD 7 mm han venido de iniciativas de eficiencia, en donde pues estamos garantizando la sostenibilidad en el tiempo. Pero nuestras metas si buscan ser cumplidas a final de año, aun así esperamos inclusive excederlas por ese alto enfoque que ustedes escucharon, que

estamos teniendo tanto desde el lado de la eficiencia como del control del gasto operativo y administrativo.

**Valeria Marconi:** Una última financiera, de Juan Carlos Álvarez nuevamente de CACIB: ¿Cuáles son los planes para refinanciar la deuda que vence en el 2022? es decir, el intercompany.

**Adriana Munévar:** De pronto sabrás que esta deuda tiene una subordinación con el bono, así que estamos precisamente en proceso de revisión de todas las opciones; tenemos el tema de la Resolución 160 que también nos impone como lo mencionaba un riesgo cambiario. Así que precisamente en este momento estamos analizando todas las opciones de si haríamos una operación de deuda que ahora nos moviera a pesos colombianos o no, si hacemos una renovación con el Grupo Energía o no. Precisamente en este momento estamos haciendo todo el análisis y muy seguramente en el próximo trimestre o en el siguiente podemos dar ya una información más cercana de lo que finalmente hemos decidido como compañía hacer.

**Valeria Marconi:** Si tenemos a José Alejandro para responder la de hidrógeno, ya con esa cerraríamos la sección de TGI, debió haberse caído la comunicación, les respondemos después a través de correo electrónico o una llamada. Seguimos entonces con la presentación de resultados de Cálidda, Mario, por favor sigue adelante.

**Mario Caballero:** Buenos días a todos y gracias por acompañarnos hoy a la llamada de resultados de cierre del 2Q21 de Cálidda. Esperando que ustedes, sus familias y colegas se encuentren bien de salud.

Antes de iniciar con la agenda de hoy, me gustaría recapitular algunos acontecimientos relevantes que vienen sucediendo en el Perú y que también de alguna otra manera están relacionados a las reformas de nuestra organización.

Al cierre del 2Q21, nos encontramos a puertas de salir de la segunda ola de contagios por Covid-19 lo que sumado al avance del proceso de vacunación ha permitido que se flexibilicen las medidas restrictivas adoptadas por el gobierno. Como resultado de ello, la economía peruana comenzó a dinamizarse a paso acelerado, registrando un crecimiento interanual de 20,9% durante el primer semestre del 2021 y una proyección total año de 10,7%. Este mayor dinamismo ha repercutido positivamente en la demanda de Gas Natural, en especial la del segmento vehicular, decantando en resultados financieros alentadores como veremos más adelante.

Asimismo, es importante mencionar que ya con el resultado final de las elecciones presidenciales, como organización estamos prestos a tender puentes de comunicación con el nuevo gobierno y demostrar lo que Cálidda ha venido haciendo, que es sinónimo de progreso, inversión y empleo. Nos mantenemos firmes en continuar con la ejecución de nuestro plan de inversiones en el 2021 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 2Q21.

En términos comerciales y operativos, el volumen facturado cerró el 2Q21 con 743 Mpcd frente a los 660 Mpcd del 2Q20, reflejando un crecimiento del 12,5%. Asimismo, se ejecutaron 62,573 nuevas conexiones y se construyeron 487 km de redes, muy por encima de los resultados del 2Q20. En relación al desempeño financiero, el 2Q21 cerró con un EBITDA de USD 50 mm, un 50,3% por encima del EBITDA del 2Q20.

Estos resultados son consistentes con el proceso de recuperación y expansión que ha continuado teniendo la economía y nuestra organización desde el 2Q20, punto en el que experimentamos un cierre casi total de toda la actividad productiva y constructiva del país. Asimismo, ratifican la trayectoria positiva en que nos encontramos para recuperar los kilómetros de redes y conexiones no ejecutados durante el mismo periodo del 2020

Antes de cerrar esta sección, quisiéramos mencionar otros resultados y contribuciones relevantes que hemos tenido como organización en nuestro entorno y comunidad.

En el campo ambiental, implementamos el programa de “Emisiones de Gases de Efecto Invernadero Evitadas por el Consumo de Gas Natural”, el cual promueve la medición y difusión de este beneficio ambiental en los distritos de Lima y Callao.

En el ámbito social, inauguramos de manera conjunta con el MINEM la primera conexión a Gas Natural para comedores populares financiada con fondos del FISE, Fondo de Inclusión Social Energético. Se estima que 1,000 comedores populares sean abastecidos gracias a este programa. Asimismo, ejecutamos la conexión gratuita de Gas Natural a 5 compañías de bomberos, beneficiando a 674 bomberos voluntarios de los distritos de La Victoria, El Agustino, Villa El Salvador, Los Olivos y San Martín de Porres.

Finalmente, iniciamos el proyecto de expansión de redes vía FISE al firmar el acta para la construcción de 18.7 km de redes. Se proyecta ejecutar al menos 200 km de redes en el 2021, beneficiando a más de 30 mil familias entre los distritos de Carabayllo y Ventanilla.

Habiendo cubierto los principales hechos y resultados del 2Q21, 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 2Q21 el volumen facturado alcanzó 743 Mpcd, un 12,5% por encima de lo facturado durante el 2Q20, y 0,2% por encima del 1Q21. El crecimiento vs 2Q20 se encuentra principalmente explicado por la recuperación de la demanda industrial y vehicular debido a la flexibilización de las medidas de cuarentena adoptadas por el gobierno peruano.

Respecto de la participación por segmento en la demanda de gas natural, se puede apreciar la recuperación de la demanda en el sector industrial y vehicular que pasan de representar el 17% del volumen facturado en el 2Q20 a representar el 25% al cierre del 2Q21. Adicionalmente, es importante mencionar que alrededor del 75% 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 Cálida. Tal como se aprecia, la tarifa del gas natural se mantiene 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 2Q21, la competitividad promedio en el sector residencial y GNV se ubica en el rango del 50%, y para el sector industrial y de generación eléctrica en el rango del 80%.

Pasando a nuestro desempeño operacional, en los gráficos podemos apreciar el impacto de las medidas restrictivas decretadas en el 2Q20 y la rápida recuperación de los indicadores conforme estas medidas se fueron flexibilizando. Asimismo, estos resultados excepcionales también obedecen a nuestros esfuerzos por recuperar la cantidad de conexiones y número de redes que no se llegaron a realizar por causa de la pandemia.

En el gráfico de la izquierda, podemos observar que se consiguió realizar 62,573 nuevas conexiones durante el 2Q21, un resultado extraordinario, logrando un total de 115,541 conexiones en lo que va del año, cifra mayor al total de conexiones del 2020. Asimismo, a nivel acumulado, contamos ya con 1.2 millones de clientes.

Adicionalmente, respecto de nuestra red de distribución, esta se expandió en 487 km durante el 2Q21, otro hito con el cual estamos cerca de alcanzar la cantidad de redes construidas durante todo el 2020. Con la adición de estos kilómetros de redes, el sistema de distribución llegó a un total de 13,001 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 2Q20 en 70,6%, impulsados principalmente por la recuperación de la demanda industrial y vehicular en un 59% y 104%, respectivamente, así como por el dinamismo en las conexiones de nuevos usuarios. Asimismo, en relación con el 1Q21, los ingresos se incrementaron en 9,0% principalmente como resultado de mayores ingresos de distribución e instalaciones internas.

Respecto del EBITDA, éste cerró en USD 50 mm, mostrando un incremento de 50,3% y 15,2% en comparación al 2Q20 y 1Q21, 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 2Q21 se situó en USD 672 mm, la cual se compone de un 48% por bonos internacionales, 24% por bonos locales y 28% por deuda multilateral y bancaria. Considerando la caja disponible, la cual ascendió a USD 94 mm, la deuda neta al cierre del trimestre fue de USD 578 mm.

En cuanto al perfil de vencimientos, contamos con pagarés de corto plazo por USD 90 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.

Adicionalmente, la recuperación del EBITDA del último año permitió que el ratio de Deuda/EBITDA disminuya hasta 3,8 veces. Asimismo, el ratio de Deuda Neta/EBITDA registra una caída más pronunciada hasta llegar a un múltiplo de 3,3 veces al cierre del 2Q21. Del mismo modo, el ratio de cobertura de intereses, medido como EBITDA sobre intereses de deuda, registra un incremento de hasta 7,7 veces al cierre del periodo.

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

En línea con los resultados alentadores de los dos primeros trimestres, mantenemos nuestras perspectivas para el 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 1.28 millones de clientes. Consecuentemente, esperamos cerrar con un EBITDA de entre USD 175 mm y USD 185 mm, así como continuar con el desapalancamiento 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. Como mencionamos al inicio de la llamada, la historia que nos acompaña es sinónimo de progreso, inversión y empleo. En este sentido, seguimos 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:** Muchas gracias, Mario por la presentación. Tenemos una pregunta en el chat, es de Juan Carlos Álvarez de CACIB, pregunta: ¿Qué cambios ha anunciado el nuevo Gobierno, que puedan afectar o beneficiar a Cálidda?

**Mario Caballero:** Muchas gracias por la pregunta. Como saben el Gobierno ha tomado la posición recientemente todavía estaban de alguna otra manera, definiendo digamos en más detalle su hoja de ruta. El nuevo gabinete tiene mucho tiempo ya en el manejo del día a día. Por el momento, lo que entendemos es que básicamente para lo que es el sector hidrocarburos y gas natural, es que el

Gobierno tiene un interés muy importante en poder asegurar la expansión del mismo en regiones que hoy en día no cuentan con el mismo, en todo lo que es la zona Centro Sur de hecho, en dónde está Camisea hoy en día que es Cusco, no hay distribución de gas natural. En ese sentido, lo que nosotros vemos es una gran oportunidad para más bien compartir la experiencia positiva del modelo de negocio que tiene hoy en día Cálidda en la concesión de Lima Callao y que viene mostrando el resultado como hemos venido reflejando, alentadores en varios aspectos.

Entonces nuestro acercamiento, ya tuvimos primer acercamiento con el Gobierno, ha sido para poder, digamos, sobre todo ofrecer nuestro conocimiento y este expertis para poder, digamos, apoyarlos a ellos en este en este reto importante que tiene y que es muy válido de poder expandir el gas natural hacia otras regiones. Fuera de ello, por el momento no ha habido algún otro nivel, digamos de declaración específica acerca de algún tema asociado a aspectos regulatorios o demás.

**Valeria Marconi:** Muchas gracias, Mario. No tenemos más preguntas. Sin embargo, de pronto vemos un par de segundos a ver si recibimos algo más. Les recordamos a los asistentes que pueden formular sus preguntas a través del chat.

**Carolina Vidal:** No, Valeria, definitivamente no tenemos más preguntas en el chat ni en el chat de la sala de inglés. Podemos cerrar.

**Valeria Marconi:** Bueno, perfecto Carolina. Gracias entonces, muchas gracias a todos los participantes externos por haber atendido a esta conferencia de resultados y a todos nuestros presentadores y líderes de diferentes áreas por también por su participación para estar muy atentos a responder todas las inquietudes de nuestros participantes externos.

Les recordamos que la información referente a esta conferencia de resultados, la podrán encontrar en nuestra página web. También les recordamos que el jueves 26 a las 8:00 de la mañana estaremos realizando en la Conferencia de resultados del Grupo Energía Bogotá, los esperamos allá también y pues como siempre quedamos muy atentos en el área de Relación con Inversionistas para atender cualquier inquietud que surja sobre esta entrega de resultados o sobre cualquier otro tema que requieran aclarar.

Muchas gracias a todos, buen día y resto de semana.