

TGI & Cálidda Conferencia de Resultados 4Q20
10 de marzo de 2021

Valeria Marconi: Buenos días todos. Bienvenidos a la Conferencia de Resultados de TGI & Cálidda para el 4Q20.

Por el chat les compartimos algunas instrucciones, se las repito brevemente, favor registrarse con su nombre y compañía para poder identificarlos en la sesión de preguntas y respuestas. Adicionalmente tengan en cuenta que esta llamada está siendo realizada en español, pero también contamos con traducción simultánea en inglés y está siendo grabada.

Damos inicio, nuestros presentadores de hoy van a ser por TGI, Mónica Contreras nuestra presidente desde octubre del año pasado, esta es la primera vez que tenemos el placer de contar con ella en este evento, y les va hacer una introducción y después unas expectativas de la compañía y de la estrategia que seguirá TGI en el corto, mediano y largo plazo; Adriana Munévar como siempre nuestra Vicepresidenta Financiera hará la exposición sobre los resultados financieros, operacionales y comerciales de la compañía. Por otra parte tendremos también a Mario Caballero, para la presentación y sesión de preguntas de Cálidda.

Doy paso ahora a nuestra presidenta de TGI, Mónica Contreras.

Mónica Contreras: Muy buenos días a todos aquellos que estén conectados el día de hoy, me da muchísimo gusto conectar con ustedes por este medio y presentarme. Mi nombre es Mónica Contreras soy la presidente de TGI desde el pasado octubre del 2020, para mí ha sido un gran privilegio el llegar a este sector y a esta Compañía filial del Grupo Energía Bogotá en un momento no menor, en un momento donde todos sabemos los efectos que tuvo la pandemia para cada una de las organizaciones, en el caso de Colombia al igual que en Latinoamérica y en el resto del mundo y por tanto me llena de orgullo poderles decir y presentar los resultados que alcanza el negocio de TGI para el 4Q20.

Realmente gracias a una adecuada gestión de la crisis la cual incorporó la implementación de una política comercial transitoria, política que duró aproximadamente 6 meses y a la vez el empezar a imprimir una cultura de control del costo y del gasto de manera importante tanto en el Opex como en el Capex. TGI ha cerrado el año 2020 con resultados muy sólidos, evidenciados como ustedes lo van a ver más adelante, una vez Adriana nuestra CFO presente los resultados. Ustedes pueden observar un EBITDA que solamente decrece un 2% abajo del año 2019 y que nos deja con un resultado extraordinario de USD352 mm en EBITDA.

Acercas de los retos que tenemos para este 2021, definitivamente el desempeño financiero de TGI ha permitido al país contar siempre con una historia de progreso desde las regiones, definitivamente, hoy algo que está pasando es que nos vemos muy amenazados por temas de oferta y demanda, así que en el 2021 nuestro principal foco será capturar eficiencias, acercar innovación, digitalización al tiempo que le vamos quitando el seguro a las nuevas formas de generar demanda, de crecer la demanda y vamos avanzando en todo lo que significa los retos propios de la transformación del negocio dentro de los cuales no es menor todo lo que hace referencia a la situación regulatoria del mercado.

En este sentido al final de la presentación les compartiré más detalles sobre lo que va a ser la nueva estrategia en TGI, en la cual buscamos para el año 2027 que TGI esté posicionada como la empresa líder del *Midstream* en Colombia, con presencia incluso en los mercados de Latinoamérica, importante también mencionarles que los asuntos que serán materia de trabajo para TGI en todo lo que ya ha arrancado este año, les reitero van a ir muy de la mano de lo que significa eficiencias operacionales, innovación, digitalización y el desarrollo de nuevos negocios, siempre buscando generar muchísimo desarrollo sostenible, prosperidad colectiva comprometidos con lo que significa la descarbonización en los mercados donde operamos y definitivamente con apoyar las comunidades en esos mismos mercados entendiendo que nuestro objetivo final es generar desarrollo sostenible y prosperidad colectiva para todos los *stake holders*.

Estamos trabajando también al tiempo que estamos haciéndolo con esta agenda propiamente de negocio, en una agenda no menor; es importante para el país que es el posicionamiento de entender el gas como la mejor energía de transición con la que puede contar Colombia de cara a la nueva matriz energética. Dicho esto, los quiero dejar con Adriana Munévar nuestra CFO quién va a entrar mucho más a fondo a lo que son los resultados del 4Q20 y a desglosar inicios de lo que ha sido este 2021, bienvenida Adriana.

Adriana Munévar: Buenos días, gracias, Mónica. Hoy nuestro reporte de resultados del 4Q20 y de cierre del 2020 tiene los siguientes temas, el primero son los hechos relevantes del último trimestre del año, luego entraremos en mayor detalle como Mónica lo decía a compartirles a ustedes el desempeño financiero, comercial y operacional de la Empresa y en esta oportunidad queremos darles una actualización respecto a las expectativas del 2021 y adelante, a su vez también como lo escucharon vamos a compartir con ustedes un poco más en detalle nuestro plan estratégico. Al final como es de costumbre tendremos un espacio para preguntas y respuestas.

Arrancamos con nuestros hechos relevantes, acá como Mónica ya lo mencionaba nos sentimos muy complacidos de informar que TGI cerró el 2020 con unos resultados financieros bastante sólidos, en un año como todos lo sabemos de grandes retos no sólo para el país, la región, sino para el mundo. Esto se evidencia en nuestro EBITDA que alcanza los USD352 mm solo con un 2% por debajo del EBITDA que tuvimos en el año 2019.

En el cuarto trimestre del 2020, TGI retorna a la capacidad contratada vigente que teníamos antes de la política comercial transitoria y de la pandemia; también en este trimestre entra en operación el Loop Puente Guillermo la Belleza, qué es un gasoducto de 11,5 kilómetros. En el mismo trimestre, cerramos con unos niveles de caja bastante sólidos por encima de los USD100 mm, inclusive después de ejecutar todas nuestras obligaciones incluidas los pagos de los dividendos y del segundo cupón de los bonos que son bastante significativos como ustedes lo saben. Por último a finales del año se materializa el vencimiento de los contratos de Ballena Barranca, lo cual impactará los ingresos de la empresa en el 2021, ya más adelante les contaremos un poco más en detalle sobre esta situación, sin embargo como Mónica ya lo mencionaba conociendo esta realidad y también la realidad del Covid-19 que hemos enfrentado en el año 2020, como empresa hicimos una revisión de nuestra estrategia con el fin de mitigar esos impactos tanto en el corto como en el mediano plazo. Con esto queremos hoy reconfirmar que TGI está comprometido con seguir generando desarrollo sostenible para Colombia.

En ese sentido nuestra nueva estrategia la hemos llamado TGI 2.0, donde ya más adelante les compartiremos el detalle, pero claramente tiene unos pilares de enfoque en eficiencia operacional y en expansión a nuevos negocios. Por otro lado, se aprobó el presupuesto 2021 que ya incorpora unas eficiencias importantes y ya más adelante entraremos en ese detalle. También durante el cuarto trimestre iniciamos una revisión más detallada de los pliegos del proyecto de la Regasificadora del Pacífico y se entregó a la CREG el presupuesto eficiente de los cuatro proyectos IPAT donde TGI aparece como primer incumbente dentro del plan de abastecimiento.

En el desempeño financiero, comercial y operacional, iniciando con los ingresos, TGI alcanzó USD456 mm en el 2020, esto es USD13 mm por debajo del 2019 lo que representó un 2,8% de caída; esta disminución se explica de manera principal por el impacto del Covid-19, que como ya les habíamos venido mencionando en los trimestres anteriores fue gestionado a través de la política comercial transitoria. Este efecto negativo por el Covid-19 en el 2020 se ve compensado por la entrada de Cusiana Fase IV, que genera unos ingresos adicionales versus los que habíamos visto en el 2019.

A nivel de trimestres en la gráfica ustedes pueden ver claramente el impacto de la política comercial transitoria en los trimestres II y III, donde esos ingresos se impactaron 15,7% y 9,7% respectivamente. También evidenciamos como lo mencioné que en el cuarto trimestre se retorna a los niveles de ingresos iguales a los existentes pre-pandemia como ya lo había mencionado en los hechos relevantes.

En la gráfica de la derecha vemos que la infraestructura de TGI incrementa a/a en longitud de 3.994 km a 4.017 km por la entrada de Cusiana Fase 4, lo cual también se refleja en el incremento de 48 Mpcd en su capacidad total y en la contratada en firme con que se cierra el año. El volumen

transportado, al contrario, si muestra una disminución lo cual se relaciona directamente con los efectos de la pandemia que ya todos conocemos.

En la siguiente diapositiva, la gráfica de la derecha el primer círculo refleja la composición de los ingresos por tipo de cargo, como podemos observar la principal caída durante el año se dio en los cargos variables por USD9 mm, ya que, al impactarse la demanda del país por la pandemia y el aislamiento obligatorio, algunos remitentes hicieron mayor uso de sus contratos en el componente fijo. En el círculo de abajo está la composición de los ingresos por tipo de moneda, lo que podemos ver es que esa composición porcentualmente se mantiene similar a la del año anterior, siendo los dólares la parte más representativa de los ingresos de la empresa.

En esta gráfica vemos la composición por sector de los ingresos de TGI y el comparativo año a año, claramente los distribuidores continúan siendo la principal fuente de demanda de TGI; sin embargo, el mayor cambio se da en este sector ya que fueron ellos los que hicieron mayor uso de esa política comercial transitoria con el fin de compensar su afectación por el Covid-19 durante el año pasado. Cabe mencionar acá que si vemos el sector Otros tiene un incremento que refleja el aumento del sector Industrial. En la gráfica de la mitad a nivel de EBITDA como ya lo mencionaba cerramos con USD352 mm, con una disminución versus el 2019 en un 2%, esto realmente refleja la resiliencia del negocio en un año de grandes retos como ya lo mencioné antes y Mónica también lo hizo en su inducción, la adecuada gestión de la pandemia a través de esa política comercial transitoria y esto adicionado a una capacidad de generar ahorros en el Opex, permitieron alcanzar estos niveles de EBITDA y mantener un margen EBITDA muy similar inclusive algo mejor que el año anterior.

La utilidad operacional conservó esa misma tendencia del EBITDA y la utilidad neta por su parte refleja toda la buena gestión de la pandemia y además unos efectos positivos que no son recurrentes, como fueron una diferencia en cambio positiva y bastante importante que se dio por la realidad económica que presentamos el año pasado y además una reversión parcial del *impairment* que se presentó en Contugas en años anteriores.

Respecto a los niveles de apalancamiento, puedo decir que todos los balances dentro de la composición de la deuda permanecen iguales que en el año 2019. Las ratios cerraron todos dentro de los límites sugeridos por las calificadoras, tenemos un pequeño descenso debido al impacto del Covid-19, pero realmente no material y en ese sentido como lo habíamos mencionado en los trimestres anteriores mantuvimos nuestras calificaciones.

Nos movemos a la otra parte de la agenda, que como les decía queremos actualizar sobre las expectativas del 2021 y queremos iniciar compartiendo un poco más de detalle con ustedes sobre la situación contractual de Ballena Barranca, con eso le doy la palabra a nuestro Vicepresidente Comercial, Juan Pablo Henao.

Juan Pablo Henao: Buenos días para todos, espero que estén muy bien y que nos sigamos cuidando en estas épocas de tantos retos de pandemia Covid-19. Queremos contarles los cambios en la capacidad contratada de Ballena Barranca. Es un tema que hemos venido trabajando los últimos años con ustedes, y queremos aclarar cuáles fueron las condiciones y tipo de contratación que se daba hace 8 y 10 años. Era una contratación necesariamente en firme y conceptualmente era para confiabilidad del sistema de gas. Por eso teníamos unos contratos no utilizados necesariamente. Adicionalmente, aparte de este gran elemento que es la condición de contratación estaba todo el tema de fuentes, ustedes bien saben, Ballena ha perdido participación en la producción nacional de Colombia, en cuanto aportes de molécula de gas y eso se ve evidenciado actualmente cuando sus contribuciones son mucho menores que las de Cusiana y Cupiagua (del interior). Estas contribuciones del campo Cusiana ha venido ganando terreno y participación, lo que ha hecho que muchos distribuidores se contraten también de esta fuente.

Si ustedes pueden ver el año 2020 teníamos 759 Mpcd contratados, estaba Ballena Barranca con los 260 Mpcd, de eso logramos renovar parcialmente aquella demanda estructural que si tenía el mercado, hicimos con unos distribuidores muy importantes y eso nos complace, nunca en los niveles que queríamos naturalmente, pero si hay renovaciones parciales para el año 2021. Adicionalmente esto respondiendo a una tendencia del mercado y una demanda que han visto a nivel nacional relativamente plana, sin los grandes crecimientos que anticipamos para el

momento de esta contratación (año 2010 – 2012). Lo que sí estamos viendo para el año 2021 es una contratación fundamentada en una demanda estructural, aún con los efectos como lo mencionaba Mónica de la economía y el efecto Covid-19 que es la gráfica de la derecha, en esa gráfica estamos viendo nuestro rango de ingresos 2021, es un valor no menor son USD370 mm y lo importante también de este ingreso es el componente fijo, 86% de estos cargos tienen esa condición.

Estamos monitoreando muy de cerca el componente variable para ver cómo se comporta la demanda, el mes de enero y febrero de 2021 se ha comportado en buenos niveles aún con los pre-cierres que hubo durante el mes de enero y eso nos da tranquilidad que hemos arrancado el año de buena forma. En resumen, este slide, un componente de oferta de gas en el norte de campo Ballena, un componente de demanda que no era estructural en el sentido que era una demanda por confiabilidad de los contratos y una tipología de contratos en el año 2010 cuando se toma esa posición en el Ballena Barranca por parte de los distribuidores, de confiabilidad. Esos tres elementos hacen que tengamos hoy un mercado mucho más limpio con respecto a capacidades en el Ballena Barranca, con demandas estructurales que hoy están atendiendo por ejemplo la zona de Medellín y algunas opciones que Ecopetrol ha estado incursionando para darle algunos volúmenes a su refinería de Barranca en el interior. Esos son los mensajes en esta sección.

Adriana Munévar: Continuando con las expectativas de 2021 y debido a esta caída en los ingresos que Juan Pablo acaba de cubrir principalmente por Ballena Barranca y como ya lo habíamos mencionado, el enfoque desde el año pasado ha sido en buscar cómo protegemos esos márgenes, la generación de caja y garantizamos una rentabilidad sostenida para TGI. En ese sentido en este año iniciamos con una transformación en el negocio de TGI buscando nuevos negocios, innovación, digitalización y por supuesto incorporar unas eficiencias operacionales bastante significativas, aquí estamos compartiendo con ustedes la meta de ahorro en Opex para este año, es de más de USD18 mm y esta meta se basa en buscar oportunidades de optimizar las diferentes actividades de O&M, renegociación de contratos, redefinición de tareas hechas por terceros y cambios en la estrategia en los servicios administrativos; toda esta actividad ya inició, estamos empezando a capitalizar algunos de estos ahorros que muy seguramente hacia el segundo semestre serán más evidentes para ustedes.

En ese sentido el objetivo que tenemos de EBITDA estará entre los USD270 mm y USD280 mm, la caja aproximadamente cerrando en USD90 mm y tenemos un CAPEX objetivo de USD45 mm. Desde el lado de deuda y apalancamiento tenemos el plan de cerrar el año con los mismos balances que cerramos el año 2020 y a nivel de indicadores aquí compartimos los indicadores con que estamos planeando cerrar el año; aquí tenemos un incremento pequeño en estos indicadores que ya fue compartido con las calificadoras durante el año 2020 y con este incremento ellos mantuvieron nuestras calificaciones. Así que como Mónica lo decía, es un año desafiante, pero estamos preparados con esta revisión de la estrategia y como administración trabajando enfocados para garantizar esa rentabilidad sostenida.

Juan Pablo Henao: Queríamos actualizarlos sobre tres elementos importantes de regulación, que se están teniendo en el sector gas natural. Uno es la vida útil normativa, es un ciclo para algunos activos de la base TGI, es un proceso que está avanzando bastante bien con la comisión de regulación y esperamos tener una actuación muy pronto durante este año 2021. Esa valoración de activos tendrá un efecto sobre los cargos que estamos esperando para el año 2022 donde arrancaría el siguiente período tarifario. Estamos de alguna forma acelerando con la CREG la actuación, llevamos algunos meses intentando una respuesta muy pronta, esperamos darles una noticia en las próximas entregas de resultados.

El siguiente gran tema que se está discutiendo es el WACC de la compañía, nosotros estamos empujando por tener un WACC de doble dígito, ustedes saben que venimos de niveles alrededor del 15% y lo que nos ha dicho el regulador y el Ministerio al menos es que podría haber algunas correcciones alrededor del WACC. Hemos hecho los comentarios, asesorados por los consultores más expertos en temas de CAPM, la metodología de Capital Asset Pricing Model, y hasta el momento y con la última entrega de una resolución por parte de la CREG, las noticias van en la dirección correcta y podríamos anticipar que sí pudiéramos lograr un WACC de doble dígito. Sin embargo, hay algunas publicaciones por parte de Duff & Phelps que están por ser entregadas en los próximos meses y eso va a determinar el valor final absoluto del WACC. Eso

es muy bueno en el sentido de tener un WACC de doble dígito, nos traerá incentivos para continuar con nuestras inversiones.

Finalmente, CREG 160, lo hemos hablado en el pasado y están muy pendientes de este tema, así como nosotros, es alrededor de la metodología de remuneración de transporte de gas, lo que anticipamos por parte de la comisión es un análisis de las diferentes variables que se van a analizar en la CREG 160, por ejemplo, pasar nuestro balance de dólares a pesos, tenemos un elemento también alrededor del reconocimiento del Opex, es una integralidad de la revisión de la remuneración. Todos los esfuerzos y el foco está en lograr que estas tres variables que estamos viendo en pantalla sean del mejor recibo para TGI sobre todo vida útil normativa y el WACC, y tratar de mitigar los efectos que pudieran venir alrededor de la CREG 160. Mencionar también que aquí en la CREG 160 abrió la puerta de una conversación alrededor de estampillar tal vez algunos sistemas, nosotros vemos el Ballena Barranca como un posible sistema para estampillar, sin embargo, las condiciones que le han puesto como factor de utilización por encima del 50% hoy no le aplican al sistema, entonces seguimos en esas discusiones para flexibilizar aún más esa posible estampilla en el futuro. Estos son los mensajes de regulación para el 2021.

También quisimos complementar no solamente pararnos en el 2021, vimos la solidez de los resultados del año 2020, el año de corrección un poco en el 2021 dada la demanda estructural contratada en los sistemas de TGI; y aquí quisimos ver un poco más allá del 2021, 2022 y 2027, porque es importante que esta pasando con el segmento de producción, definitivamente nos alimenta nuestros sistemas, es el mapa que tenemos a la derecha. Hay desarrollos en el pie de monte llanero muy cerca a nosotros de Ecopetrol para esas conexiones, eventualmente campos como Turupe y Farallones entrando en operación en los próximos años dada la actividad exploratoria de desarrollo de esos campos. Igualmente, el Valle Medio ustedes bien saben las estrategias de no convencionales y muy conectados con el desarrollo del Jobo, la parte de Canacol, cómo conectar eventualmente campos como la Belleza de Frontier y Parex a nuestro Ballena Barranca, esto hablando de la parte continental. La parte del *offshore*, ofertas por parte de TGI a Ecopetrol para los gasoductos de conexión Orca en Guajira y en el Golfo de Morrosquillo para el *hub* de Kronos y Purple Angel.

Adicionalmente la gráfica de la izquierda, si ustedes ven la verde clara es la expectativa de demanda y la verde oscura es la contratación de TGI, por qué lo quisimos mostrar, porque esto de alguna forma ratifica lo que les mencionaba en los slides iniciales que nuestra contratación responde necesariamente a una demanda estructural. Tenemos oportunidades hacia delante de mayores contrataciones ustedes ven el 2021 y 2022 un gap entre la verde clara y la verde oscura y estamos ya trabajando con los clientes para esas renovaciones.

Algunos elementos de la CREG 185, hacen que no se puedan contratar algunos distribuidores arrancando más allá del 2026, pero de aquí al 2025 un control por parte de TGI de la contratación y de atender una demanda estructural. Para nadie es un secreto que nos quedan ocho años de reservas como país, eso entendiéndolo como reservas 1P. Definitivamente una necesidad por dinamizar el segmento exploración y producción, para tener una sostenibilidad a nivel de reservas y recursos para Colombia. Por ahora vemos una tranquilidad con respecto a la contratación del 2021, 2022 y 2023 como les mencionaba, y con la necesidad de un desarrollo del segmento de producción.

Quisimos profundizar en el Plan de Abastecimiento de Gas Natural, como ustedes saben en el trimestre del año pasado ya quedó en firme la nueva resolución, tiene bastante proyectos que son naturales a TGI, dentro de esos está la bidireccionalidad Ballena Barranca, es un proyecto que nosotros llevamos bastante avanzado desde el punto de vista técnico, esperando simplemente o atendiendo un poco la tarifa por parte de la Comisión, ustedes bien saben esta la gran infraestructura del Pacífico para ofrecer algo de confiabilidad al sistema eléctrico nacional con el gasoducto asociado: y están también los IPAT, que son estas iniciativas del plan de abastecimiento, tenemos una en el Ramal Jamundí para aumentar la capacidad en términos de Mpcd para el suroccidente del país, tenemos una bidireccionalidad en el Jumbo – Mariquita, esta es asociada más al movimiento occidente – oriente del gas importado y tenemos en el tramo Mariquita – Gualanday, que es el tramo que atiende en Tolima y Huila una necesidad adicional de cinco millones, esto representa aproximadamente el 33% de la capacidad actual de ese gasoducto.

Finalmente, arriba la conexión de los gasoductos Ballena - Barranca con Promigas, es la número 7 que ustedes ven en pantalla, es clave para la interconexión de los sistemas y ver si pudiéramos fluir algún gas excedentario para la Costa en el interior.

Finalmente, esperamos para el 27 de julio del 2021, la selección del inversionista para la construcción - operación de la infraestructura de importación del Pacífico, la fecha original ustedes bien saben era para abril de este año, finales. La semana pasada, hace una semana aproximadamente salió una adenda por parte de la UPME extendiendo el plazo por tres meses más. Ese es nuestro Outlook 2022 – 2027 asociado al plan de abastecimiento.

Valeria Marconi: Mónica, nos va a comentar un poco sobre el plan estratégico.

Mónica Contreras: Gracias Juan Pablo y Adriana por la presentación. Importante como les mencioné al comienzo de la conversación, darles visibilidad, seguimos con nuestro compromiso de la descarbonización y con ese compromiso que nos inspira además allá de conectar un país, realmente brindar oportunidades para el progreso y el bienestar transformando vidas y generando prosperidad colectiva.

Déjenme contarles un poco de lo que es este plan estratégico de TGI 2.0 de cara a lo que ustedes ya observaron, es básicamente lo que significa los desafíos en términos de ingresos, de acuerdo, y cómo garantizar que somos capaces de proteger el margen y el EBITDA para el accionista.

Nosotros estamos conjuntamente con el Grupo Energía Bogotá, estableciendo básicamente una misión y visión, les mencioné la visión de lo que sería el negocio para el 2027, donde queremos realmente posicionarnos como empresa líder en *Midstream*, no solamente con presencia en Colombia sino en el mercado Latinoamérica y para que esto suceda hemos definido cuatro pilares fundamentales.

El primer pilar es el de eficiencia, el segundo pilar del que vamos a estar hablando en las próximas revisiones es el pilar de expansión, el tercero es innovación y el cuarto pilar es de regulación. Importante mencionar que cuando hablamos de innovación, hablamos de las posibilidades de empezar a navegar en agendas con temas como hidrogeno, con temas adyacentes al negocio que nos van a permitir desarrollar una agenda robusta hacia adelante. Hay unas capacidades importantes que tienen que ser habilitadoras para que estos cuatro procesos fluyan, en este ejercicio de transformación de negocio que estamos corriendo es básicamente la gestión del cambio y todo lo que significa el trabajar por una cultura cada día más flexible, abierta, dinámica y colaborativa en donde definitivamente brindemos las posibilidades de prosperar con nuestros equipos, pero también que el negocio pueda prosperar de manera sostenida y rentable.

Como pueden ver aquí el camino estratégico que hemos definido, es un camino que arranca en este 2021, que ya arrancamos básicamente con todo lo que es este TGI 2.0 y que vamos a ir afianzando en lo que significa el año 2023, donde ya estamos entrando a mirar opciones de transporte multimodal, para el año 2025 empezar a avanzar en mercados internacionales más allá de las presencias que hoy tenemos en Perú, que definitivamente el *know how* y las capacidades que los equipos de TGI nos ha permitido ser líderes del mercado colombiano, entregar estos resultados que siempre hemos entregado a los accionistas y a los diferentes *stake holder* son una ventaja competitiva para conectar y para ingresar a nuevos mercados.

Innovación y todo lo que significa la parte de digitalización, será una capacidad que empezamos a cruzar desde este 2021 y que nos debe ayudar a nosotros realmente a alcanzar las eficiencias, avanzar para ser una organización mucho más ágil, flexible y muchos más rápida de lo que somos para poder capturar los resultados que requerimos tanto en el corto, mediano y largo plazo.

Con esto en mente creo que es importante reiterar el orgullo que sentimos por los resultados del 4Q20 que hemos alcanzado, reiterar nuestro compromiso con lo que significa alcanzar el algoritmo del 2021, cruzar los desafíos que los ingresos nos están dejando, pero que nos brindan la posibilidad de avanzar con una agenda robusta de crear nuevas capacidades, de ir por mucho más eficiencias, de hacer un control muy fuerte del costo y el gasto al mismo tiempo que innovamos y acercamos nuevas posibilidades para el negocio, para continuar la jornada de

transformación y que nuestros equipos de una otra manera puedan ganar de este ejercicio para que podamos prosperar juntos y nuestras comunidades y el país, Colombia, y los países donde operamos sientan el orgullo de lo que significa ser accionista, de ser colaborador de TGI.

De esta forma le doy la entrada a todo lo que significan las preguntas y respuestas que ustedes quieran formularnos.

Valeria Marconi: Mónica, Adriana y Juan Pablo, muchas gracias, excelente presentación. Tenemos muchas preguntas ya en el chat, en español otras en inglés; voy a comenzar con las financieras para que por favor, Adriana nos colabore con sus respuestas. Tenemos una pregunta de Rahul Bhat de Ninety One, dice: ¿Cuánto tiempo piensan que tomará volver a los niveles de EBITDA y endeudamiento de 2020?

Adriana Munévar: Dentro de nuestra estrategia que acaba de comentar Mónica, hemos hecho obviamente todas las proyecciones financieras, esas proyecciones se presentaron a las calificadoras el año pasado y dentro de ese plan a través de los años en el 2023 esperamos iniciar una recuperación importante, gracias a esas 1) eficiencias y 2) entrada de nuevos negocios y más o menos hacia el año 2024 retornaríamos a unos niveles de EBITDA similares y con miras en el 2027 a llegar a un EBITDA de más o menos USD460 mm.

Valeria Marconi: Gracias Adriana. Tenemos otras más de Rahul Bhat, la siguiente sería: ¿Cuándo esperan que la deuda subordinada sea refinanciada por el accionista? es decir, supongo que está hablando de la deuda subordinada con GEB y ¿Por qué no consideran no pagar algo del préstamo en vez de estar pagando dividendos?

Adriana Munévar: El crédito subordinado tiene vencimiento en diciembre de 2022. Dentro de toda la revisión que se hace anualmente de las estrategias de financiación de la empresa, este año está en la agenda hacer esa revisión con el Grupo Energía Bogotá, en principio y en nuestras proyecciones hemos considerado que esa deuda seguirá siendo *roll over*, pero cómo lo digo será parte de la discusión y de las revisiones que tendrán lugar durante este año.

Valeria Marconi: Tenemos una última de Rahul que dice: ¿Cuál sería el impacto esperado en los ratings de la compañía, si Colombia es *downgraded*?

Adriana Munévar: El año pasado a finales tuvimos unas reuniones con las calificadoras, precisamente mirando potenciales impactos. En principio lo que vemos y de pronto ahí Valeria tú también me puedes ayudar, la calificación de TGI está muy ligada a la de su accionista principal el Grupo Energía Bogotá y la del Grupo a su vez está muy ligada al riesgo país, más Perú que Colombia y en ese sentido esa probabilidad de que se impacte el rating de TGI por un rating de país, es menor, pero Valeria si quieres me ayudas ahí también complementando.

Valeria Marconi: Si, es correcto Adriana. Realmente los ratings en este momento están, en especial la posición de Fitch, están más atados al *country ceiling* de Perú, entonces en Fitch podemos esperar todavía que eso se mantenga. En el caso de Moody's puede que haya una correlación más alta con el rating de Colombia, pero veremos cómo evoluciona finalmente esto durante este año.

Tenemos otra pregunta, es de Andrés Duarte de Corficolombiana, Adriana tú nos puedes continuar ayudando con esta, dice: Con los indicadores más apretados producto de la menor contratación de Ballena – Barranca ¿Podrían hacer parte del proyecto de Regasificación del Pacífico?

Adriana Munévar: Claro que sí, aunque tenemos un impacto en los indicadores seguimos teniendo una capacidad bastante grande para este tipo de proyectos. De hecho, por un lado, dentro de la estrategia tenemos incorporados estos proyectos que nuevamente repito fueron presentados a las calificadoras el año pasado; por otro lado dada la magnitud de este proyecto, se visualiza como un vehículo especial donde TGI participaría en un 50%, el socio que es Enagas el otro 50% y se financiaría vía *project finance*. En este momento nosotros estamos haciendo todos los análisis y más que un límite de capacidad es más entendiendo todos los riesgos que hoy tiene el proyecto y revisando junto con las entidades de gobierno, cómo se hace bancable este proyecto.

Por otro lado, el proyecto tiene una expectativa de construcción de 58 meses, lo cual también da un tiempo para que a través de los diferentes años se recuperen esos indicadores y por otro lado se vayan haciendo los aportes de equity a través de los diferentes años.

Mónica Contreras: Sin embargo, Adriana, quisiera reforzar tu respuesta. Diciendo que de una otra manera, estamos muy claros de los riesgos propios del proyecto y hasta tanto el proyecto no sea bancable TGI no podrá estar presente en el proyecto.

Valeria Marconi: Perfecto. Muchas gracias, Mónica y Adriana. Seguimos con otras preguntas que están más relacionadas con la regulación, le pediría a Luis Alfredo Serrato que nos colabore con ellas. Tenemos dos de Andrés Duarte, inicio con la primera: ¿La valoración de activos es por valor del activo depreciado o por costo de reposición a nuevo o qué metodología se está utilizando?

Luis Alfredo Serrato: La metodología propuesta por el regulador y la que está actualmente, es el valor a reposición a nuevo. Esa sería la que se aplica para todos los activos de transporte de gas natural.

Valeria Marconi: La segunda, también de Andrés Duarte de Corficolombiana: ¿Cómo cambia la vida útil respecto a lo que se tiene actualmente?

Luis Alfredo Serrato: Actualmente cuando se termina la vida útil normativa del activo, que se mantiene igual para esta nueva resolución, en 20 o 30 años si se trata de gasoductos que fueron construidos bajo una figura de BOMT, esa parte no varía. Lo que sí varía es la forma en cómo se determina el valor a ser remunerado por parte de la comisión, lo que está planeando la comisión ahora es: primero, cuando se va a iniciar el nuevo expediente tarifario, que es el nuevo período tarifario, el transportador lo que debe hacer es decidir de antemano si va a reponer a nuevo ese activo que termina vida útil normativa en los siguientes 5 años o va a continuar operando ese activo durante los siguientes 20 años; es decir por otro periodo de vida útil normativa.

Sí, el transportador decide reponer el activo, lo que se dice en la Resolución 160 es que se reconocerá el valor a reposición a nuevo de dicho activo. Sí, por el contrario, el transportador decide seguir operando el activo por otros 20 ó 30 años, por otro periodo de vida útil normativa, el transportador debe presentar todos los proyectos de inversión en adecuación de ese gasoducto que va a continuar operando, para garantizar que el activo pueda seguir operando por la siguiente vida útil normativa, así es como lo está planteando. Recordemos que hoy sencillamente cuando uno decide seguir operando el activo se da el 60% del valor a reposición a nuevo para hacer todas las adecuaciones necesarias y seguir operando el activo. Aquí no, aquí estamos cambiando de una metodología de incentivos donde se da el 60% y el transportador decide como hacer las inversiones a uno más asociado a la remuneración de los activos específicos, donde uno presenta esas inversiones y el regulador determina el valor eficiente y empieza a remunerar esos activos.

Valeria Marconi: Tenemos una pregunta de Gabriela Bahachille de PineBridge Investments, dice: ¿Al pasar la tarifa de dólares a pesos habría algún tipo de indexación a inflación o al dólar?

Luis Alfredo Serrato: Las tarifas que actualmente están en dólares, son las tarifas que remuneran inversión, que como mostramos en la presentación aproximadamente representan el 70% de los cargos aplicados. Entonces lo que propone la CREG hasta ahora, porque eso está en una propuesta no está en firme, es que cuando se vaya a pasar de dólares a pesos en la tarifa de inversión, con la inversión existente se hace una indexación efectivamente a pesos utilizando el PPI de los Estados Unidos para transformar esos dólares a pesos. Está proponiendo el regulador es utilizar el diciembre del año anterior, la información del PPI y la TRM a diciembre del año anterior. De ahí en adelante cuando se transforma de dólares a pesos lo que pasa de ahí en adelante es que se sigue actualizando esa tarifa ya no con el PPI de los Estados Unidos sino con el IPP de Colombia, en el caso de la inversión y en los cargos que remuneran AOM que ya están en pesos se continúa aplicando el IPC.

En cuanto a inversiones nuevas que se presentan, van a ser valoradas, lo que hace el transportador es presentar ahora las inversiones en pesos y el regulador también aprueba esas inversiones en pesos, es decir nunca estarán valoradas en dólares.

Valeria Marconi: Ya pasamos a otro tema que está más asociado a proyectos y a comerciales. Entonces tenemos esta pregunta de Gabriela Bahachille de PineBridge Investments: ¿De los nuevos proyectos cuales comienzan a operar en 2021? Aquí nos puede colaborar Mauricio Vera o Juan Pablo Henao.

Mauricio Vera: El proyecto que entra este año, es el último tramo de Cusiana Fase 4, es el tramo es más pequeño, que con el consolidamos los 58 Mpcd por el tubo más los 17 Mpcd que ya se instalaron en el 2019. Entonces ese entra este año y agrega capacidad y longitud a nuestra infraestructura. De los que estamos mostrando acá, los IPAT, por ejemplo, una vez nos los adjudiquen empezaremos a hacer las gestiones prediales de permisos y demás, que son proyectos que van entrando gradualmente en los próximos dos y tres años.

Valeria Marconi: Tenemos otra en la que consideramos que nos puedes colaborar. De Andrés Duarte, Corficolombiana, dice: ¿Cuándo se terminan de realizar las obras relacionadas con la Bidireccionalidad? Es decir, posibilidad que en el centro del país se consuma gas de la Costa Atlántica y viceversa.

Mauricio Vera: Este es un proyecto compuesto, tanto TGI tiene obras como incumbente como el operador del norte también tiene obras. Las obras a cargo de TGI están 100% ejecutadas. Hoy en día hay una conexión provisional, se podría decir que están conectados y TGI podría en este momento subir gas a la Costa, ya habría que mirar el nivel de avance del otro transportador porque él tiene también como incumbente una conexión física para garantizar el 100% de la capacidad que estima el plan de abastecimiento. Las obras nuestras están 100% ejecutadas.

Valeria Marconi: Muchas gracias. Tenemos una sobre la Regasificadora de Andrés Duarte, que dice: ¿Que consideraciones, garantías, por concepto de orden público tendrá quién realice la Regasificadora del Pacífico y su conexión?

Mauricio Vera: Esa es una pregunta que no necesariamente es para el que se gane el proyecto, pero lo que consideramos nosotros es que siendo un proyecto de país donde seguramente será un proyecto *PINES (Proyecto de Interés Nacional y Estratégico)*, donde hay que tomar las decisiones y gestiones del caso. Toda esta estructura de gestión debe funcionar para que el proyecto sea una realidad, primero lo que hay que solucionar es lo que mencionaba la presidente, que puede haber inversores que en estas condiciones presenten ofertas competitivas.

Valeria Marconi: Perfecto. ¿Mónica no sé si tú quisieras complementar algo al respecto?

Mónica Contreras: La verdad no, nada que completar. Coincido con la respuesta que está dando Mauricio al respecto.

Valeria Marconi: Tenemos unas últimas dos, más de carácter financiero. Entonces Adriana por favor ya te lo comentó. Esta es de Diego Buitrago de Bancolombia y dice: ¿La meta de USD460 mm de EBITDA en 2027, considera que TGI se gane el proyecto de la Regasificadora del Pacífico?

Adriana Munévar: En nuestras proyecciones estamos incluyendo la Regasificadora como uno de los proyectos para llegar a ese EBITDA en el 2027.

Valeria Marconi: Gracias Adriana. Tenemos una relacionada de Felipe Torres, pero ya fue respondida, la leo de todas maneras. Felipe Torres de Bicecorp: Estimados, ¿El guidance de Capex de USD45 mm para 2021, incluye inversiones relacionadas con la Regasificadora del Pacífico? o de lo contrario y adjudicándose el proyecto ¿Podría existir una revisión al alza del Capex 2021?

Adriana Munévar: Dentro del 2021 no está incorporado la Regasificadora y en el supuesto de que TGI fuese adjudicado con este proyecto, igual la ejecución no iniciaría sino hasta el próximo año, entonces no habría cambios significativos para el 2021.

Valeria Marconi: Hay una más de Gabriela Bahachille de PineBridge Investments, dice: Dado el paso de las remuneraciones de inversión a pesos, ¿Qué estrategias ocuparán para protegerse de la volatilidad del tipo de cambio?

Adriana Munévar: Estamos trabajando eso en este momento con el Grupo Energía Bogotá y muy probablemente la estrategia serán coberturas.

Valeria Marconi: Ya no tenemos más preguntas acá en el chat para TGI. De manera que en este momento agradezco a Mario Caballero iniciar su presentación para Cálidda.

Mario Caballero: Buenos días a todos y gracias por acompañarnos hoy a la llamada de resultados del 2020 de Cálidda.

Espero que bajo las circunstancias actuales se encuentren bien ustedes y sus familias.

Nosotros para esta actualización, lo que vamos a traer es primero que nada una revisión de los hechos más relevantes que hemos enfrentado durante el 2020, los desafíos que hemos tenido que navegar y cómo es que los hemos trabajado durante todo este año que ha estado lleno de vicisitudes. Adicionalmente les vamos a traer una actualización de nuestro desempeño en lo operativo, lo comercial y financiero para finalmente traer una actualización sobre nuestra expectativa de cara al 2021.

El 2020 ha sido un año marcado de retos, no solo para la economía mundial, sino también para la sociedad. En el Perú, el gobierno adoptó estrictas medidas de confinamiento total en todos los sectores de la economía, lo cual resultó en un decrecimiento del PIB de 11.1%.

A pesar de que estas medidas tuvieron un impacto en los indicadores comerciales, operativos y financieros de Cálidda, como organización nos sentimos muy orgullosos de la capacidad de adaptación que mostramos. Queremos destacar que nuestra operatividad se mantuvo al 100%, brindando un servicio ininterrumpido de Gas Natural, asimismo adoptamos todas las medidas de bioseguridad para asegurar un retorno seguro e inmediato de nuestro personal para continuar con la expansión de nuestra red y atención a clientes. Finalmente, mantuvimos una disciplina financiera importante que se reflejó no solo en la estabilidad de nuestro rating crediticio, sino también en la confianza recibida por instituciones financieras como IDB con el otorgamiento de un financiamiento de largo plazo.

Por favor, acompañenme ahora a revisar la evolución de nuestros principales indicadores operativos y financieros del 2020.

Respecto de la demanda regulada que incorpora a hogares, comercios, industria y el sector vehicular, podemos observar una progresiva recuperación llegando a cerrar en 151 Mpcd, lo que corresponde al 97% de la demanda pre-pandemia. Así mismo, después de adoptar estrictos protocolos de seguridad, continuamos trabajando para llegar a más hogares. Con ello, al cierre del cuarto trimestre del 2020 ejecutamos 39,000 nuevas conexiones, superando lo alcanzado durante el primer semestre 2020.

Con relación al EBITDA, al cierre del cuarto trimestre ascendió a USD42 mm, una cifra similar a la alcanzada durante el mismo periodo del 2019.

Finalmente, el proceso de expansión de la red principal de gas natural continuó durante el 2020, llegándose a ejecutar 979 Km, con una inversión total de USD71 mm.

Continuando con la revisión de los resultados 2020, por favor acompañenme a revisar los principales indicadores total año.

En términos de nuestro progreso en la masificación del gas natural, durante el 2020 Cálidda llegó a conectar al usuario 1 millón, que corresponde al hospital Alberto Barton. A la fecha, ya son 12 los hospitales en Lima que usan Gas Natural y que se benefician del ahorro de cerca de 2 millones de dólares al año, fondos que el sector salud necesita hoy más que nunca.

Otro logro importante para destacar es que mantuvimos nuestra perspectiva financiera estable, reflejada en las calificaciones de riesgo, tanto locales como internacionales, las cuales fueron ratificadas a pesar de la crisis económica afrontada.

Del mismo modo, gracias a nuestro plan de austeridad y a la gestión eficiente de deuda, logramos cerrar el año con un ratio de apalancamiento de 3.8x, mejorando el valor esperado por las agencias crediticias de 4.1x.

Respecto de nuestros resultados operacionales, podemos destacar los 93 mil nuevos clientes al cierre del 2020, llegando a un total de 1,046,067, con un ratio de penetración de redes del 90%. Además, la longitud de la red creció en un 9%, alcanzando un total de 12,144 km de infraestructura en tuberías subterráneas.

En relación a nuestros resultados financieros, podemos destacar que nuestro EBITDA alcanzó USD156 mm, mostrando una rápida recuperación en los dos últimos trimestres.

Finalmente, la utilidad neta cerró en USD70 mm, un 16% debajo del 2019, resultado que estuvo principalmente explicado por la inmovilización obligatoria que restringió los servicios de instalación y la demanda de volumen regulado.

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

Durante el 2020, Cálidda se unió a la lucha contra la pandemia. Es así como, iniciada la misma, nuestro equipo habilitó gratuitamente y en tiempo récord el suministro de gas natural de 1,096 departamentos en la Villa Panamericana, donde opera hoy en día el Centro de Atención y Aislamiento Temporal para pacientes con Covid-19.

Además, nuestros programas de voluntariado se adaptaron al nuevo contexto para seguir apoyando a los más necesitados. De este modo, gracias a "Voluntades Cáliddas", beneficiamos a más de 21,000 personas en situación vulnerable a través de capacitaciones, kits de higiene y ollas comunes. Del mismo modo, alrededor de 72,000 personas fueron beneficiadas a través de 854 comedores populares que cuentan con suministro gratuito de Gas Natural. En el ámbito cultural, continuamos con nuestros esfuerzos por preservar y difundir nuestro patrimonio, prueba de ello son los 600 contextos arqueológicos excavados durante el 2020 en los cuales se descubrieron sitios funerarios y ofrendas.

Finalmente, nuestro compromiso con el medio ambiente dio como resultado una menor emisión de 3.8 millones de toneladas de CO₂, la misma que fue complementada con la adquisición de 1,220 créditos de carbono del proyecto Nii Kaniti-Alianza Forestal.

Habiendo cubierto los principales hechos y resultados del 2020, por favor, síganme ahora con la revisión de nuestro desempeño comercial.

Como se puede observar en las diferentes gráficas, Cálidda continúa construyendo una base incremental de clientes en todos los segmentos que sirve.

En el segmento industrial, Cálidda alcanzó 701 clientes industriales, de los cuales 31 fueron conectados al sistema de distribución durante los últimos 12 meses.

En el caso del segmento GNV, 5 estaciones fueron conectadas a nuestro sistema de distribución durante los últimos doce meses, alcanzando un total de 284 estaciones. Actualmente, las estaciones de GNV suministran gas natural a más de 185,000 vehículos en la ciudad de Lima y Callao.

En el segmento residencial y comercial al término del 2020, Cálidda tiene conectados a más de 1,045,000 clientes en 44 distritos de Lima y Callao, de los cuales más de 92 mil clientes residenciales y 1,300 comercios fueron conectados durante los últimos doce meses.

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

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

Como se muestra en este gráfico, el volumen facturado al 2020 alcanzó un total de 709 Mpcd, un 9% por debajo de lo facturado durante el 2019. Esta caída se debe principalmente a la menor demanda en el sector GNV e industrial producto de la cuarentena obligatoria por el Covid-19.

Adicionalmente, es importante mencionar que el 80% del volumen total facturado corresponde a los contratos *take or pay*, los mismos que permiten reducir el impacto de la volatilidad estacional asociada principalmente a la demanda de las grandes generadoras eléctricas

Pasando a la siguiente diapositiva, encontraremos el desglose de nuestro volumen por segmento de cliente.

En términos del crecimiento durante los últimos 4 años, el segmento más dinámico viene siendo el residencial y comercial, en el que el volumen facturado aumentó en 19.7%, explicado por la exitosa adición de más de 93 mil clientes en los últimos doce meses. Respecto al segmento industrial y el de generación eléctrica, estos muestran un crecimiento sostenido hasta el 2019 y en niveles cercanos a pre-pandemia en el 4Q del 2020. En el caso de las estaciones GNV, se aprecia una recuperación más lenta y esperamos que se llegue a niveles pre-pandemia a mediados del 2021.

Pasando a nuestro desempeño operacional, vemos que el sistema de distribución de Cálidda ha alcanzado una extensión de 12,144 km de ductos subterráneos, de los cuales 979 km fueron construidos durante los últimos doce meses. De este total, 7 km corresponde a la red de acero de alta presión y 972 km a la red de polietileno de baja presión.

Como resultado de esta expansión, la tasa de penetración, que se calcula cuantificando los clientes conectados sobre el número de clientes potenciales ubicados frente a la red de distribución, ha llegado a un nivel del 90% lo que resulta en un incremento de 31 puntos porcentuales desde finales del 2016.

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

Los ingresos totales, incluyendo conceptos *pass through*, llegaron a los USD571 mm al cierre del 2020. Así mismo, los ingresos ajustados cerraron en USD250 mm. Ambos resultados son menores a los del año anterior debido a la menor demanda de gas en el sector regulado y por la menor conexión de nuevos clientes durante el año, actividades restringidas parcial o totalmente durante el periodo de cuarentena de tres meses.

Por otro lado, el EBITDA cerró en USD156 mm, reflejando una disminución de 9% en comparación al año anterior, producto de los menores ingresos percibidos, parcialmente compensados por la implementación de un plan de austeridad en gastos.

Por último, la utilidad neta del 2020 fue de USD70 mm, mientras que los fondos de operación de Cálidda terminaron en USD104 mm

En la siguiente diapositiva, se observa que el activo total al cierre del 2020 fue de USD1,083 mm, teniendo como principal fuente de crecimiento las inversiones asociadas a la expansión de la red de distribución, que en el 2020 correspondió a USD71 mm.

Así mismo, al cierre del 4Q20, tanto el pasivo como el patrimonio alcanzaron niveles USD748 mm y USD335 mm, respectivamente.

En la siguiente diapositiva, se puede apreciar que la deuda total al cierre del 2020 se situó en niveles de USD597 mm, un incremento cercano a USD50 mm que estuvo destinado a la expansión de redes.

Respecto de los vencimientos de deuda, estos se encuentran dentro del periodo de la concesión.

En relación al ratio Deuda/EBITDA, este terminó el 4Q en niveles de 3.8x, reflejando un incremento en comparación al 2019 como consecuencia del impacto de la pandemia en el

EBITDA de nuestro negocio. A pesar de ello, reconocemos esta coyuntura como temporal; por lo cual, hacia el mediano plazo, reafirmamos un ratio objetivo de 3.5x.

Pasando a la diapositiva final, vemos con mucho optimismo el 2021. En relación con la expansión de la red principal de gas, esperamos ejecutar cerca de 1,700 Km y con ello superar las 200 mil nuevas conexiones, más del doble de lo que logramos en el 2020. Consecuentemente, esperamos cerrar con un EBITDA superior a USD170 mm, así como continuar con el desapalancamiento financiero, manteniéndonos en niveles por debajo de 3.8x.

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

Valeria Marconi: Tenemos las primeras dos preguntas de Andrés Duarte de Corficolombiana: Buenos días teniendo en cuenta el impacto del Covid-19 en la economía peruana, ¿Cuál es la expectativa de mediano plazo en relación con la cartera de clientes, hogares? ¿Cuánto se ha provisionado y castigado?

Mario Caballero: Para dar un poco de contexto, del total de nuestra cartera de clientes el 85% está básicamente enfocada en clientes termoeléctricos, industria grande e industria en general y estaciones de servicio. Este 85% ha mantenido un comportamiento bastante bueno, durante el 2020 tuvimos que entrar unos programas de fraccionamiento comercial que resultaron muy positivos y que nos permitieron simplemente desfasar parte de las cobranzas del segundo trimestre hacia finales del tercer y cuarto trimestre. En todo ese segmento no hemos tenido un impacto en lo que es morosidad. Para el efecto del 15% restante, que básicamente concentra al sector residencial, nosotros implementamos hacia el tercer trimestre un plan de fraccionamiento a 24 meses en línea con el Decreto de urgencia 035 que emitió el gobierno para todas las entidades que daban servicios públicos (gas – electricidad).

Lo que estamos observando es que en ese segmento ya hoy en día, si ha habido un incremento parcial en el ratio de morosidad. Nuestro nivel de morosidad promedio en este segmento se ha mantenido en un rango de 2,5% y 3,0%, hoy en día lo estamos viendo en 3,0% a 3,5%. Como consecuencia incrementamos provisiones incrementales cerca de USD1mm en el 2020, no hemos castigado a la fecha montos asociados por lo mismo que estamos de alguna manera monitoreando la situación hoy en día y buscando también de manera paralela implementar mecanismos adicionales de apoyo via refinanciamientos. Lo que creemos es que en general, via estos apoyos que estamos nosotros dando via refinanciamiento y plan de fraccionamientos y bonos de ayuda social que el gobierno ha implementado durante finales del 2020 y ahora en el 2021, este nivel de morosidad debería estar cerrando en niveles del 3,5% pero recuperándose nuevamente hacia niveles del 2022.

Valeria Marconi: Gracias Mario. Tenemos una pregunta de Gabriela Bahachille de PineBridge Investments, está relacionada con el costo medio de gas y transporte, dice: Debido al Covid-19 las autoridades peruanas establecieron que los clientes finales pagaran parcialmente el costo de gas y transporte de acuerdo con los volúmenes consumidos, anteriormente esto se transfería por completo a los clientes finales. En contras de Cálidda debe pagar el costo full de transporte y gas ¿La compañía ha tomado acciones legales para revertir esto? ¿En qué estado están las reclamaciones que se han hecho? Y si la regulación sigue vigente qué tanto más la compañía podrá acumular en cuentas por cobrar.

Mario Caballero: Nosotros tuvimos que, en el periodo anterior a la pandemia, limitar el traslado de costo medio de gas y transporte, que en realidad se traduce básicamente en transporte, dado que los contratos que nosotros tenemos para lo que es el suministro de gas son prácticamente variables. El transporte si tiene un componente *take or pay* fijo. Respecto del cumulo que hoy en día no hemos trasladado en su totalidad hacia los clientes, estamos hablando de un rango de aproximadamente entre USD5 mm a USD6 mm, que es lo que está de alguna otra manera bajo revisión y discusión con las autoridades. Para eso tenemos una discusión bastante fluida tanto con el Ministerio de Energía y Minas como con los Osinergmin, en donde estamos buscando llegar a un entendimiento común, pero efectivamente de manera adicional y paralela se ha buscado interponer acciones cautelares que hoy en día están en curso.

Importante también mencionar que el mecanismo que tiene Cálidda a diferencia de otras concesiones para poder de alguna otra manera liquidar el saldo total de un año, te permite hasta

junio – julio del siguiente año via un proceso de liquidación, revisar los diferenciales que hayan sido pasados en exceso o en defecto como un total. Por ende, hoy en día nosotros aún nos encontramos dentro del periodo en el cual tenemos una ventana de oportunidad con el regulador de poder ecualizar esta diferencia y de nuevo en línea con las conversaciones que estamos teniendo, vemos signos positivos en que esto se pueda resolver de una manera adecuada sin tener que terminar en ningún tipo de acción legal.

Valeria Marconi: Perfecto. Tenemos una de Diego Buitrago de Bancolombia, que dice: ¿Cómo ha sido la dinámica de conexiones en el primer trimestre de 2021?

Mario Caballero: Bastante buena, ya liberamos a la fecha algo cercano a poco mas de 30.000 conexiones en los dos primeros meses. Estamos bastante encaminados y enrumbados a lograr nuestro objetivo que es superar las 200.000 conexiones; en realidad nos está yendo bastante bien en ese campo y básicamente continuamos a full buscando recuperar un poco el campo perdido durante los cuatro meses de restricción que tuvimos durante el 2020.

Valeria Marconi: Camilo Roldán de Davivienda Corredores: Gracias por la presentación ¿Qué expectativas de Capex tienen para el 2021 y nuevos proyectos?

Mario Caballero: Estimado para este año, está en el rango de unos USD120 mm a USD140 mm de inversión, básicamente van a estar enfocados en nuestra actividad principal, que es seguir expandiendo la red principal de Cálidda, nuestro objetivo este año es lograr 1700 Km, el año pasado nuestro objetivo original era generar 1500 km, pero por las restricciones de la pandemia miramos algo cercano a 1000 km. Así que estamos buscando también recuperar campo en esa línea y concluyamos con la mirada al menos lograr 200 km más de lo que haríamos en tiempos normales.

Valeria Marconi: Otra de Diego Buitrago de Bancolombia: ¿Cómo esperan que se comporte la demanda de gas natural atendida por Cálidda en 2021? ¿Regresará a niveles de 2019?

Mario Caballero: En realidad nosotros para todos los segmentos excepto el vehicular, nos encontramos prácticamente en niveles de pre-pandemia. El segmento que todavía está un tanto rezagado es el vehicular. Durante febrero hubo un nivel de restricción parcial impuesta por el Estado y ahí vimos una caída en este segmento vehicular en particular de cerca del 15%. Esa restricción ya se levantó y afortunadamente el segmento vehicular se está reactivando. En términos generales hasta mediados de 2021 no esperaríamos haber llegado a su totalidad a niveles pre-pandemia, ya en el segundo semestre del 2021 donde vemos una recuperación mas sostenida del segmento vehicular, si vemos una recuperación y hasta un nivel de superación ya pensando en noviembre – diciembre del 2021 vs lo que teníamos pre-pandemia.

Valeria Marconi: Carlos Carazas de Seminario SAB: Estimados, ¿que deberíamos esperar del próximo cambio tarifario? ¿Se plantea alguna variación importante en los inputs de cálculo de la tarifa?

Mario Caballero: El próximo cambio tarifario entra en vigencia a partir de mayo de 2022. Consecuentemente nosotros entramos en conversaciones y negociaciones con las autoridades del gobierno en el segundo semestre del 2021. La expectativa general es que debería haber un incremento en la tarifa, esto por dos motivos: el primero, la tarifa remunera el Capex hacia finales del quinquenio actual lo que hace es acumular en su totalidad las inversiones parciales que se han realizado en los últimos cuatro años. Eso genera un efecto incremental en la tarifa y a eso le sumamos el plan de inversiones que se va a presentar y a discutir con las autoridades.

En realidad, dar una cifra en estos momentos sobre cuánto podría ser ese incremento, es un tanto arriesgado. Lo importante si es tener en mente que se espera un incremento. Lo segundo, si bien se espera un incremento en la tarifa como un todo, es un punto inclusive mas relevante a la hora de pensar en cómo se canastea ese incremento entre los diferentes segmentos, al menos la propuesta que trae Cálidda esta asociada todavía a mantener una competitividad importante en el segmento residencial y de GNV que hoy en día contra el sustituto más cercano se encuentra en niveles de 30% a 35%. Buscar de alguna otra manera que esta subida sea absorbida por segmentos que hoy en día tienen un nivel de confiabilidad inclusive mayor como el industrial y el de generación térmica, en los cuales la competitividad contra su sustituto más cercano está superando el 50%.

Valeria Marconi: Gracias Mario. Tenemos una de Andrés Duarte de Corficolombiana. Está un poco ya respondida por algunas anteriores de todas maneras la leo: ¿Expectativas 2021 y mediano plazo en relación al consumo de gas en Perú y agenda regulatoria?

Mario Caballero: Respecto de lo que sería el consumo de gas, básicamente como comentaba esperamos ya hacia el segundo semestre de 2021 estar en niveles pre-pandemia. Esto correspondía a niveles más o menos en el orden de 155 Mpcd - 156 Mpcd. Hacia cierre del 2021 estar superando esa cifra y acercándonos mas hacia el rango de 165 Mpcd posiblemente hasta 170 Mpcd.

En efectos regulatorios, prácticamente no encontramos en estos momentos algún cambio importante en la agenda, no ha habido discusión sobre algún tipo de cambio general. Tal vez solo mencionar que el gobierno está reflejando cada vez más y más un deseo de asegurar que la masificación del gas natural se acelere y con ello lo que sí podría venir es una que otra medida que lo que busque es promover el uso de fondos sociales como el FISE, para dar más acceso a financiamientos para conversiones vehiculares, expandir la utilización en lo que es zonas vulnerables y lo que es acceso a lo que es el consumo de gas residencial. Las señales que tenemos apuntan en todo caso a una mayor promoción de lo que es el gas natural por parte del estado y un aceleramiento y acompañamiento en el proceso de masificación.

Valeria Marconi: Tenemos una de Thomas Laymus de Barings: ¿Cuáles son las expectativas de pago de dividendos para 2021?

Mario Caballero: Básicamente nuestra expectativa está en el rango de entre USD60 mm a USD63 mm de dividendos correspondientes a los resultados del 2020.

Valeria Marconi: Una última pregunta, de Andrés Duarte de Corficolombiana: ¿Se puede hacer un *roll over* anticipado del bono que vencen en 2023, hacerlo en 2022?

Mario Caballero: Este es un tema que nosotros monitoreamos prácticamente de manera mensual, de hecho, hoy en día el bono estaba cotizando sobre la par en casi 106 – 107, no consideramos inclusive a pesar de que las tasas son bajas de que sea al menos en el corto plazo la mejor decisión para lo que es construcción de valor o reducción de un impacto de un ejercicio de liability hacerlo en estos momentos, ya que sería muy oneroso salir a hacer una recompra. Como lo estamos monitoreando de manera constante apenas las condiciones cambien y mejoren eso se activaría.

En el entendido de que ya con el paso del tiempo y acercándonos hacia el vencimiento del bono que es en abril del 2023, si esperamos naturalmente que ese diferencial sobre la par vaya cayendo y por ende el plan se estaría dando si no cambia las condiciones entre el tercer trimestre máximo cuarto trimestre 2021. Lo mas probable es que apunte al tercer trimestre 2022.

Valeria Marconi: Esta fue la última pregunta de esta entrega de resultados. Muchas gracias a todos los participantes externos por conectarse a esta llamada, a todos los internos, tuvimos grandes líderes de todas las áreas de nuestras compañías TGI & Cálidda acompañándonos y atentos hasta atender todas las preguntas del público.

Seguimos muy atentos a cualquier pregunta adicional que puedan tener, como siempre el área de Relación con Inversionistas tienen nuestros contactos. Lo que necesiten respecto a esta entrega de resultados o cualquier otro tema. La información también la pueden encontrar en la página web de Grupo Energía Bogotá y les recordamos entonces que el viernes 12 a las 8AM de la mañana estaremos realizando también la entrega de resultados de Grupo Energía Bogotá donde esperamos también poder contar con ustedes.

Muchas gracias y que tengan un feliz día.