

**TGI & Cálidda Conferencia de Resultados 3Q 2020**  
**19 de noviembre de 2020**

**Valeria Marconi:** Buenos días a todos, soy Valeria Marconi, Gerente de Relación con el Inversionista del Grupo Energía Bogotá. Bienvenidos a esta Conferencia de Resultados del tercer trimestre de 2020 de TGI & Cálidda.

La llamada será realizada en español y traducida simultáneamente a inglés, esto lo estamos haciendo por primera vez. Al igual que la llamada pasada, las preguntas y comentarios los pueden hacer a través del chat. Yo los estaré moderando.

Les agradezco que se identifiquen primero con su nombre y compañía. Les recordamos también que esta llamada está siendo grabada.

Esta presentación va a ser realizada por Adriana Munévar, de parte de TGI, y abriremos la sección de preguntas y respuestas de TGI. Posteriormente, Mario Caballero hará su correspondiente presentación de Cálidda, y abriremos la sección de preguntas y respuestas de Cálidda.

Ahora le doy paso a Adriana Munévar para que inicie su presentación.

**Adriana Munévar:** Buenos días a todos, bienvenidos a la presentación de resultados de TGI del 3Q20. Antes de compartir con ustedes la agenda, quisiera compartir unos comentarios generales, aunque el tercer trimestre de este año siguió siendo... ¿no me escuchan? (Problema técnico de transmisión)

**Valeria Marconi:** Disculpas por los problemas técnicos de sonido, le doy la palabra entonces a Mario Caballero que hará la presentación de Cálidda, seguimos con Cálidda después retomamos TGI, muchas gracias.

**Mario Caballero:** Buenos días a todos y gracias por acompañarnos hoy. En nombre de la compañía, me gustaría darles la bienvenida a la llamada de resultados del 3Q20 de Cálidda.

Espero que todos ustedes y sus familias estén muy bien dada la coyuntura que continuamos enfrentando en estos tiempos.

Me gustaría iniciar esta presentación compartiendo una actualización sobre cómo Cálidda viene afrontando la coyuntura Covid-19.

En el marco de nuestros compromisos, nuestro sistema de distribución continua 100% operativo desde el inicio de la cuarentena. Esto nos ha permitido ser testigos y partícipes de la recuperación del mercado durante los últimos meses y en línea con la reapertura progresiva de la actividad económica en el país. Es así que la demanda del segmento regulado, conformado por hogares, industrias y el sector vehicular, cerró al tercer trimestre en 141 Mpcd, lo que corresponde al 90% de la demanda regulada pre-cuarentena. Asimismo, después de acondicionar todos nuestros protocolos de seguridad a lo requerido por la normativa de las autoridades locales, seguimos trabajando en llegar a más hogares. Durante el tercer trimestre hemos ejecutado cerca de 19,000 nuevas conexiones con lo que nos encontramos nuevamente en una senda de recuperación progresiva y sostenida hacia niveles previos a los registrados en marzo de este año.

Respecto de nuestra atención a clientes, el 16 de septiembre se inauguró nuestro nuevo centro de atención en el distrito de Comas. Este local atenderá a usuarios de 5 distritos de la zona norte de Lima, en donde más de 190,000 clientes podrán seguir beneficiándose de una atención ágil y con los más altos estándares en protocolos de bioseguridad.

En relación a la gestión de financiamiento, en el mes de agosto, a fin de continuar con la expansión del sistema de distribución de gas natural, se concretó un préstamo con el BID Invest de hasta USD 100 mm, de los cuales, a la fecha, se han desembolsado USD 80 mm. El préstamo se gestionó bajo condiciones muy competitivas y a un plazo de hasta 8 años. Este financiamiento no solo refuerza la confianza en nuestra compañía y propósito, sino que nos permite sumar a un banco multilateral de categoría y trayectoria que además de financiarnos nos va a poder acompañar en el desarrollo de nuestra agenda de sostenibilidad.

Finalmente, quisiera cerrar esta introducción ratificando el compromiso de Cálidda con la salud y seguridad de sus colaboradores, así como con el proyecto integral de masificación de gas natural en Lima y Callao. Ya finalizado este tercer trimestre, podemos afirmar que vemos los próximos meses con optimismo y convicción hacia una senda de recuperación total.

Por favor acompáñenme ahora a revisar los resultados obtenidos durante el 3Q20.

En la parte inferior de la diapositiva, se observan 2 gráficos que contienen nuestros resultados claves operacionales y financieros del 3Q20 y 3Q19.

Con respecto a los resultados operacionales, a septiembre de 2020 superamos la marca del millón de clientes, añadiendo 102 mil clientes durante los últimos doce meses. En cuanto al volumen facturado acumulado en el año, este disminuyó en un 11% en comparación con los resultados del 3Q19, resultando en un total de 698 Mpcd. La longitud de la red creció en un 10%, alcanzando un total de 11,842 km de infraestructura en tuberías subterráneas, lo que significa un aumento de 1,050 km en los últimos doce meses.

Con respecto a nuestros resultados financieros, que se muestran en el segundo gráfico en la parte inferior derecha, obtuvimos un total de USD 413 mm en ingresos al cierre del tercer trimestre. Además, nuestros ingresos ajustados totales, que son nuestros ingresos menos conceptos *pass-through*, alcanzaron un total de USD 176 mm. Ambos, en comparación con los resultados del 3Q19, tuvieron una disminución del 22% y 21% respectivamente. Finalmente, nuestro EBITDA alcanzó USD 114 mm, presentado una disminución del 11%. La caída de estas métricas es explicada por la inmovilización obligatoria que afectó los servicios de instalación y la disminución de volumen regulado, que como se pudo observar en la introducción previa vienen recuperándose considerablemente en los últimos meses.

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 685 clientes industriales, de los cuales 28 fueron conectados al sistema de distribución durante los últimos 12 meses. En el caso del segmento GNV, 2 estaciones fueron conectadas a nuestro sistema de distribución durante los últimos doce meses, alcanzando un total de 280 estaciones. Actualmente, las estaciones de GNV suministran gas natural a más de 182,000 vehículos en la ciudad de Lima y Callao.

En el segmento residencial y comercial al 3Q 2020, Cálidda tiene conectados a más de 1 millón de clientes en 42 distritos de Lima y Callao, de los cuales más de 100 mil clientes residenciales y 1,400 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.

Como se ha mencionado en llamadas anteriores, desde el 2016 la mayoría de los nuevos clientes residenciales se han beneficiado por dos subsidios establecidos por el gobierno peruano que facilitan el acceso al gas natural en el Perú, cubriendo hasta el 100% de los costes de conexión. A la fecha, cerca del 97,0% de los hogares han accedido a estos programas.

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

Como se muestra en este gráfico, el volumen facturado al 3Q20 alcanzó un total de 698 Mpcd, un 11,0% 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, alcanzado el punto más bajo en abril, a partir del cual hemos experimentado una recuperación progresiva y en línea con la reapertura de los diferentes sectores de la economía.

Adicionalmente, es importante mencionar que el 76% 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 clientes.

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 un 21,7%, explicado por la exitosa adición de más de 102 mil clientes en los últimos doce meses. Las estaciones de GNV, el segmento industrial y el de generación eléctrica también muestran un crecimiento positivo y en niveles de entre el 1% y 5%.

Pasando a nuestro desempeño operacional, vemos que el sistema de distribución de Cálidda ha alcanzado una extensión de 11,842 km de ductos subterráneos, de los cuales 1,050 km fueron construidos durante los últimos doce meses. De este total, 13 km corresponde a la red de acero de alta presión y 1,037 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 88%, lo que resulta en un incremento de 29% desde finales del 2016.

Al cierre de septiembre 2020, Calidda ha superado la marca del millón clientes. Con una concesión que incorpora un potencial de 2.5 millones de conexiones, Cálidda aún cuenta con un mercado cautivo importante por cubrir.

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

En la siguiente diapositiva, encontrarán tres gráficos que representan nuestro volumen facturado, nuestros ingresos por distribución y nuestros ingresos ajustados de enero a septiembre de 2020.

En el primer gráfico a la izquierda, se observa que el sector residencial y comercial representó el 2,8% del volumen facturado. Sin embargo, en términos de los ingresos de distribución este segmento explica el 21,1%. Más aún, cuando añadimos los ingresos por servicios de instalación, el segmento residencial y comercial pasa a representar el 31,8% de nuestros ingresos ajustados.

Por otro lado, si bien el segmento de generación eléctrica representa el 76% del volumen facturado, su participación disminuye al 47.2% de los ingresos de distribución, 36,4% de los ingresos ajustados. Es así que al cierre del 3Q20, continuamos gestionando una fuente diversificada de ingresos.

Siguiendo con las métricas financieras, en la siguiente diapositiva se resumen nuestros principales resultados financieros de los últimos 4 años.

Los ingresos totales, incluyendo conceptos *pass-through*, llegaron a los USD 602 mm para los últimos doce meses lo que representa una disminución del 16% *versus* el 2019. Los ingresos ajustados disminuyeron 15% pasando de USD 308 mm a USD 261 mm.

El EBITDA de los doce últimos meses cerró al 3Q20 en USD 157 mm, con una tasa promedio de crecimiento en los últimos 3 años del 11%. La utilidad neta en los últimos doce meses fue de USD 71 mm. Por último, los fondos de operación de Cálidda cerraron al 3Q20 en USD 105 mm con un crecimiento promedio de 10,5% durante los últimos 3 años.

En la siguiente diapositiva, se observa que el activo total al cierre del 3Q20 se encuentran en niveles de USD 1,184 mm, teniendo como principal fuente de crecimiento las inversiones en CAPEX asociadas a la expansión de la red de distribución y que en los últimos años se ha mantenido en niveles de entre USD 85 mm y USD 120 mm por año.

Asimismo, al tercer trimestre, tanto el pasivo como el patrimonio alcanzaron niveles USD 870 mm y USD 314 mm respectivamente.

Pasando a la diapositiva final, se puede apreciar que la deuda total al cierre del 3Q20 se situó en niveles de USD 635 mm, habiéndose incrementado en USD 86 mm al cierre del trimestre como consecuencia del préstamo con BID Invest.

Respecto de los vencimientos de deuda, todos se encuentran dentro del período de la concesión. Asimismo, la deuda bancaria que tiene como vencimiento USD 41 mm en el 2021, se encuentra actualmente en evaluación para su refinanciamiento con un perfil de mediano plazo.

En relación al ratio Deuda/EBITDA, terminó el 3Q20 en niveles de 4.1x, reflejando un incremento *versus* finales del 2019 como consecuencia del financiamiento antes mencionado y el efecto del período de la cuarentena. No obstante, esperamos que esta variable continúe mejorando en el corto plazo a niveles por debajo de 4.0x, y retorne cerca a niveles pre-covid hacia finales del 2021. Adicionalmente, nuestra cobertura de intereses se ha mantenido relativamente estable, reflejando un múltiplo de 6.8x.

Para concluir, me gustaría reafirmar el compromiso que en Cálidda mantenemos durante este período de crisis con nuestros colaboradores, clientes e inversionistas. Hemos tomado y continuamos evaluando una serie de medidas que aseguren la salud y seguridad de nuestros equipos y la de nuestros contratistas, así como también la continuidad operativa del servicio de distribución de gas y la sostenibilidad financiera de la compañía.

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

**Valeria Marconi:** No estoy viendo preguntas de Cálidda en el chat. Les recordamos que las pueden hacer a través de este medio, esperamos un minuto para ver si se formulan algunas preguntas. Si no, retomamos la presentación de TGI y vamos a las preguntas que hayan formulado de TGI.

Tenemos una pregunta para Cálidda, de Camilo Roldan de Davivienda Corredores: Muchas gracias por la presentación tengo dos preguntas: La primera, ¿Cuándo esperan volver a los niveles de venta de gas al 100%?, y la segunda, ¿Ven riesgos asociados al cambio de gobierno en Perú, CAPEX, ingresos, contratos, entre otros?

**Mario Caballero:** Muchas gracias por las preguntas. La primera, respecto a lo que corresponde al nivel de demanda, aproximadamente nuestra demanda pre-covid en lo que corresponde ha estado en niveles para el segmento regulado 155 Mpcd. Hoy en día, ya en el mes de noviembre nos encontramos en niveles cercanos a 145 Mpcd a 148 Mpcd; al cierre de septiembre ese número estaba en niveles de 141 Mpcd. Básicamente todos los segmentos que demandan gas se encuentran prácticamente al 100% en niveles equivalentes a lo que era pre-covid, excepto uno, el de gas natural vehicular. Esto asociado a que básicamente la movilidad de alguna otra manera se ha restringido, mucha gente hoy en día está haciendo teletrabajo y también un poco por el temor a usar tal vez transporte público, taxis que son los demandantes más importantes de gas natural vehicular, en lo que corresponde a vehículos livianos. Todavía lo que esperamos es que progresivamente ese

diferencial que está hoy en día situado entre 15 Mpcd y 18 Mpcd, se vaya recuperando de cara hacia el segundo semestre del 2021.

Nuestra expectativa y como lo estamos modelando, es que hacia principios del 2H21 deberíamos estar nuevamente en niveles totalmente equivalentes a los de pre-pandemia. Respecto a la segunda pregunta, nosotros hemos tenido unos cambios muy abruptos, el domingo renunció el presidente interino que se tenía en el mando. Hoy tenemos un nuevo equipo, un nuevo presidente, Sagasti, que ha sido elegido recientemente, el martes, y que está hoy en día publicando todo el *staff* con el que va a trabajar; las lecturas que tenemos es que este nuevo equipo que ha salido, está dando un mensaje de tranquilidad, que no van a haber decisiones extremas, radicales o cambios en el período de transición que se tiene hasta las elecciones que se van a dar en abril del próximo año. Es la lectura que tenemos como Cálidda y la lectura que también vemos que el mercado ha tomado, por ende, hoy en día no esperamos cambios que nos vayan a impactar en lo regulatorio y más bien estamos esperando y observando qué va a suceder con las elecciones más bien de cara hacia abril y el cambio de mando el 28 de julio. Este nuevo equipo que ha salido, para ponerlo en resumen, da tranquilidad al mercado y nos ha dado también tranquilidad a nosotros.

**Valeria Marconi:** Gracias Mario, tenemos una pregunta más de Diego Buitrago de Bancolombia, que dice: ¿Cuál consideran que es el principal reto en 2021 para Cálidda?

**Mario Caballero:** Gracias por la pregunta. Nosotros seguimos muy enfocados en seguir con nuestro plan de masificación y hacia el 2021 lo que estamos buscando básicamente es recuperar un poco de lo que hemos perdido en extensión de la red. Originalmente en el 2020 teníamos como plan ejecutar 1,500 Km de redes y cerca de 200.000 conexiones. Debido a la cuarentena tuvimos cerca de entre 3 a 4 meses en los cuales no pudimos salir a la calle a ejecutar ese trabajo. Hoy en día en lo esperado para el 2020 es que logremos algo cercano a 850 km de redes y cerca de entre 80.000 y 90.000 conexiones. El reto para nosotros es recuperar esto que hemos perdido. Tenemos planes bastantes ambiciosos para acelerar la extensión de la red y conexiones; buscamos superar el límite de las 200.000 conexiones en el 2021 y superar el nivel 1,500 km que es lo que veníamos haciendo previamente.

Estamos trabajando en prepararnos para poder lograr esos objetivos, nos sentimos bastante confiados, pero va a ser el primer año en que vamos a buscar superar el nivel promedio que hemos venido realizando operativamente y por ahí es donde viene el reto más importante.

**Valeria Marconi:** Gracias Mario, tenemos otra más de Nicolás Erazo de Credicorp Capital: Buen día para todos, gracias por la presentación, ¿Qué cambios podríamos esperar de cara a la concesión de Lima y Callao para el 2023 a 2027, esperando que la concesión actual se renueve?

**Mario Caballero:** La concesión va hasta el año 2033 y como concesionario nosotros tenemos la alternativa de solicitar una extensión en períodos de 10 años, hasta 2 – 3 años antes del cierre de la concesión. Entonces contractualmente nosotros podríamos negociar o buscar una extensión hasta todavía unos años antes de que esta finalice y por ende, considerando que todavía hay cerca de 13 años hasta el final de la concesión, hablar hoy sobre una renovación es un tanto complejo porque ningún gobierno con 13 años de faltante va a estar dispuesto a firmar o asegurar la renovación de la misma. Sin embargo, lo si puedo indicar es que nuestro plan quinquenal de inversiones está finalizando hacia mayo de 2022, es decir, nosotros tenemos una serie de obligaciones que cumplir en términos de inversiones en CAPEX y conectividad. A mayo del 2022 nos sentimos muy cómodos en cumplir, estamos muy bien encaminados en ejecutarlas. En este ínterin lo que se inicia es todo un proceso de negociación tanto de la tarifa como de lo que serían las inversiones para los próximos cinco años, que básicamente corresponderían al período 2022 – 2026, parte del 2027. Este es el foco que tenemos hoy en día, estamos trabajando para llevar una propuesta al gobierno. Nuestro objetivo es continuar con la masificación del gas natural, creemos que eso le trae beneficios a todo el mundo, es un proyecto que tiene mucho todavía por dar y por ende lo que vamos a proponer es un plan acorde con ello, es lo que yo podría comentar. Creo que ahorita el foco está en el inmediato hacia el período 2022 – 2027 y lo que significaría ese plan de inversiones; y probablemente cuando

ya estemos encaminados y ya desplegando ese plan probablemente se inician las conversaciones sobre una renovación de la concesión ya mas cercana a la finalización de la misma.

**Valeria Marconi:** Gracias Mario, pregunta también Diego Buitrago de Bancolombia: Debido al impacto de la pandemia ¿que tan posible es que se den renegotiaciones contractuales que puedan tener impacto sobre en las cifras financieras de Cálidda?.

**Mario Caballero:** Quisiera entender que esta pregunta esta asociada a algún tema regulatorio. En lo comercial no hemos tenido ningún tipo de alerta en términos de algún cambio en negociaciones más allá de poder, por el tema específico de la crisis, acomodar vía acuerdos comerciales el fraccionamiento de algunos de los recibos correspondientes al período de la cuarentena. Lo que corresponde a lo regulatorio, ha habido una resolución que está muy asociada al traspaso del costo medio de gas y transporte, que se dio con carácter temporal y lo que buscó durante el período de la crisis es suavizar el traspaso del costo medio de gas y transporte. Nosotros somos empáticos con esa resolución, porque era un período de crisis y había que encontrar mecanismos para poder facilitar o suavizar impactos hacia todos los clientes; pero esa resolución como menciono es transitoria; hoy ya estamos conversando con el regulador para entender cómo se va a equalizar el reconocimiento de la misma hacia futuro y por ende, es la única que estamos mapeando o discutiendo, fuera de eso asociado a la crisis no ha habido algo distinto o estructural como tal que se podría dar en otros sectores en el Perú.

**Valeria Marconi:** Vamos con la última pregunta de Cálidda, es de Augusto Uribe de AIG y dice: ¿Cómo evalúan la refinanciación de Cálidda 2023, el bono internacional?

**Mario Caballero:** Gracias por la pregunta. Eso es algo que monitoreamos constantemente, de hecho, no es muy atractivo hacerlo hoy en día. El bono ha estado *tradeando* a niveles hasta hace poco de al menos de 106, por lo que entrar en un proceso de *liability management* más o menos hubiese sido oneroso a nosotros por el proceso de recompra, pero es algo que estamos evaluando y monitoreando mensualmente. Lo que creo es que lo más probable hacia el 2022 salgamos con una emisión que busque extender la vida útil del bono del Reg. 144 que tenemos, pero adicionalmente incluya algo de deuda incremental para el CAPEX, entonces probablemente estemos pensando en salir con un *ticket* un tanto más elevado algo en el rango de USD 500 mm. Esa es la visión que tenemos hoy, pero como les comentaba esto lo miramos mensualmente y si consideramos que las condiciones se dan durante el 2021 también podríamos salir a ejecutar algo. Pero es algo que va a depender mucho de cómo se den los *economics* a la hora de ejecutar la salida. Por ahora la mirada está más hacia el 2022.

**Valeria Marconi:** Mario, muchas gracias. Vamos a darle paso nuevamente a Adriana Munévar para que nos haga la presentación con la que tuvimos problemas e inmediatamente vamos a las preguntas que ya tenemos en el chat sobre TGI. Adelante Adriana.

**Adriana Munévar:** Gracias a todos y nuevamente disculpas por el inconveniente. Había mencionado al principio que el 3Q20, aunque siguió representando muchos retos para el país y para nuestra empresa, mostró unos mejores resultados *versus* los del trimestre anterior, principalmente por la recuperación paulatina de la demanda, que al ser comparada entre abril del 2020, que fue cuando inicio el aislamiento obligatorio, y el cierre de septiembre, tuvo una recuperación aproximadamente del 20%. Con eso entonces iniciamos con la presentación.

Pasamos a hechos relevantes, desde el lado de desempeño estratégico, comercial y operacional les compartimos que desde el 19 de octubre de 2020 Mónica Contreras fue nombrada presidente de la compañía. Mónica es economista con MBA de los Andes, con amplia experiencia de América Latina tanto en empresas multinacionales como multilaterales. Pasando a los temas de negocio ustedes recordarán que al inicio de la pandemia en conexión con la Resolución 42 de la Creg, TGI había implementado una política comercial transitoria; esta política tuvo vigencia entre el 1 de abril y el 30 de septiembre. Por otro lado, en este trimestre logramos la incorporación de 463 vehículos dedicados a gas y la firma de un nuevo contrato con el sector térmico. Desde el lado de proyectos en este

trimestre, el 26 de agosto del 2020, entró en operación el Ramal Galán-Casabe-Yondó y se ratificó para Cusiana Fase IV la entrada en operación del Loop Puente Guillermo - La Belleza para el 4Q de este año y el y Loop El Porvenir – Miraflores para el 1Q del próximo año.

Desde la perspectiva de desempeño financiero, ya les habíamos compartido que Moody's afirmó la calificación del bono en Baa3, con perspectiva estable y en este trimestre de igual manera Fitch Ratings confirmó la calificación en BBB con perspectiva estable. Posterior al trimestre la compañía llevó a cabo su segundo pago de dividendos por COP 185,000 mm y el pago del segundo cupón de bonos por USD 21 mm.

Desde el lado regulatorio hemos tenido bastante movimiento. El primero que estamos mencionando aquí es la publicación de los pliegos de la infraestructura de importación de gas del pacífico, proyecto que estábamos esperando hace años como ustedes lo saben y por otro lado también el Ministerio de Minas y Energía adoptó el plan de abastecimiento de gas natural, de estos dos voy a hablar un poco mas adelante. Las ultimas dos son proyectos de resolución de la Creg: el primero hace relación al calculo del WACC en donde TGI ya entregó sus comentarios y el segundo es un proyecto de norma para establecer los criterios generales para remunerar el servicio de transporte de gas natural en el que se proponen unos cambios sustanciales en las bases de la remuneración y nos encontramos en este momento haciendo el análisis y la revisión detallada de los potenciales impactos con el fin de dar nuestros comentarios respectivos antes del 26 de noviembre.

Pasando a la parte de desempeño financiero, respecto a los ingresos quisiera resaltar que en el 3Q20 fueron mejores que los del 2Q20 debido a la recuperación de la demanda. Si lo comparamos con 3Q19 esos ingresos tuvieron una disminución de USD 5,7 mm principalmente por la caída en demanda como resultado de las medidas de aislamiento. Durante todo este tercer trimestre tuvimos vigente la política comercial transitoria, la cual finalizó el 30 de septiembre del 2020. No voy a comentar de las graficas de abajo, en término de los ingresos por sectores, cargos y moneda se mantienen muy similares a lo que hemos visto en periodos anteriores.

El tercer trimestre nuestro EBITDA fue de USD 86,7 mm, disminuyó en USD 1,9 mm, a pesar de esa caída de los ingresos de USD 5,7 mm cómo acabamos de ver, caída que fue en parte mitigada por una disminución importante tanto en costos y gastos, de manera que pudimos mantener un muy buen nivel de margen EBITDA como lo vemos del 78,8%. A nivel de utilidad operacional en el tercer trimestre del 2020 esta fue de USD 66 mm, USD 1,9 mm mayor que la del 3Q19, esto principalmente porque la disminución en ingresos que acabamos de mencionar fue compensada con una disminución en costos y gastos, incluyendo depreciaciones, amortizaciones y provisiones de este trimestre. La utilidad neta por su parte tuvo una disminución de USD 2,6 mm *versus* el trimestre del año anterior por un efecto negativo de diferencia en cambio y mayores impuestos.

En la siguiente página solo quiero resaltar el saldo de efectivo con que cerramos el trimestre de USD 134 mm, mostrando una fuerte posición de liquidez y también validando que hemos tenido un recaudo de cartera del 100%, todo esto nos ha permitido cumplir con nuestras obligaciones.

Respecto a la composición de deuda no hemos presentado ningún cambio *versus* lo presentado en periodos anteriores, todos los ratios que vemos acá están dentro de los niveles sugeridos por las calificadoras.

Desde el desempeño operacional nuestra longitud y capacidades se mantienen iguales a las del trimestre anterior, el único cambio que estamos mostrando acá está en relación con el volumen transportado; como podemos ver en el tercer trimestre del 2020 hubo incremento *versus* el año anterior debido a esa recuperación paulatina de la demanda después del inicio de la pandemia.

Ahora nos movemos a los proyectos de inversión. Estos son los dos proyectos que la compañía tiene en proceso, ya mencioné que Cusiana Fase IV tiene dos Loops pendientes de entrada en operación; uno de ellos entra en el cuarto trimestre de este año y el otro en el primer trimestre del próximo año. El proyecto de Reposición de Ramales como lo mencioné entró en operación en agosto de este año.

Voy a entrar más en detalle sobre las nuevas oportunidades para TGI. Como todos saben estábamos esperando ya hace algunos años que salieran estos proyectos, el primer grupo hace relación con los proyectos donde TGI está como primera opción, estos cuatro son la ampliación Mariquita – Gualanday, Bidireccionalidad Yumbo – Mariquita, Ampliación Ramal Jamundí – Valle del Cauca y la Bidireccionalidad Ballena – Barrancabermeja, estos dentro del plan de abastecimiento representan una inversión de aproximadamente USD 122 mm. Les compartimos acá que en todos ellos estamos interesados y nos encontramos haciendo nuestra propuesta, y el segundo es el proyecto de la regasificadora, que como ustedes saben también estábamos esperando el proyecto hace varios años, dentro de los pliegos se espera que se haga la adjudicación entre mayo y junio del 2021 y que la entrada en operación sea 58 meses después de la adjudicación. TGI siempre ha manifestado su gran interés junto con Enagas, nuestro socio para este proyecto. Ustedes saben que los pliegos salieron con unos riesgos importantes a ser asumidos por el inversionista, nosotros en conjunto con Enagas en este momento estamos haciendo un análisis muy juicioso de todos los pliegos, los riesgos y la posible bancabilidad del proyecto. Dentro del plan esto suma una inversión de aproximadamente USD 700 mm.

Pasamos entonces a la actualización de expectativas financieras respecto al cierre del año. A nivel de ingresos a principios de la pandemia nosotros habíamos pensado que presentaríamos una disminución entre el 10% y 12% en los ingresos *versus* lo planeado para este año. A la fecha de hoy nuestra proyección es que vamos a cerrar con un 9% menor de lo que se había planeado a principios de año y esto ha sido totalmente relacionado con el mejor comportamiento de la demanda, principalmente por despacho térmico en mayo y junio y por la reactivación en algunos de los sectores económicos ya hacia el tercer trimestre del año.

Respecto a provisión de cartera, como ya lo mencioné, el recaudo se ha comportado de acuerdo a lo esperado, no vemos riesgos en el tema de cartera para el cierre del año. En costos y gastos como empresa habíamos definido unos objetivos importantes de ahorro para compensar esa disminución de los ingresos y para el cierre del año estamos previendo cerrar de acuerdo a esa expectativa que es una reducción del 10% *versus* el plan inicial. Dado todo esto nuestra posición de caja hacia el cierre de año se espera que se mantenga sólida y que no tengamos necesidades de endeudamiento.

Con eso abrimos la sección de preguntas y respuestas.

**Valeria Marconi:** Gracias Adriana, por la presentación. Hay varias preguntas de tipo comercial, probablemente Juan Pablo Henao, Vicepresidente Comercial nos puede colaborar con ellas. La primera es sobre la Regasificadora del Pacífico, pregunta Andrés Duarte de Corficolombiana: ¿En la Regasificadora del Pacífico, TGI planea ser el dueño del barco regasificador o va a funcionar como hace Promigas en Cartagena? Hay otra que podemos aprovechar de Diana Mosquera de Sura Asset Management para responder de una vez sobre la regasificadora, dice: ¿Cuáles son sus observaciones frente a las condiciones para la realización de la planta de regasificación del pacífico?

**Juan Pablo Henao:** Hola buenos días para todos, cómo están. Espero que nos estemos todos cuidando en estos momentos de reto para todos nosotros. Para responder rápidamente la pregunta, con respecto al modelo del buque para la regasificadora, si va a ser arriendo o compra, estamos de acuerdo que tenemos que analizar cuál es la opción más flexible y la que nos trae más valor para el negocio. No hay una decisión todavía tomada lo estamos analizando con nuestro socio Enagas, pero hay opciones de modelo de negocio distintas en donde podamos compartir riesgo en función de la flexibilidad y tiempos de usar el modelo tradicional de arriendo *time charter*. Con respecto a los pliegos como lo mencionaba Adriana, estamos haciendo un análisis integral y transversal de todos los temas de bancabilidad y temas de ejecución del gasoducto entre Buenaventura – Yumbo, también hay unas resoluciones pendientes por salir de como se van a manejar algunos temas en puerto como el inventario inicial del GNL, entonces estamos muy activos en el equipo con la planta de regasificación para entender integralmente el proyecto, hoy no tenemos una decisión específica sobre uno u otro tema, como les digo estamos en un preanálisis profundo al interior de la compañía para estar dentro del cronograma del próximo año, primer trimestre para las ofertas.

**Valeria Marconi:** Gracias Juan Pablo, hay otra también relativa a temas comerciales de Andrés Duarte de Corficolombiana, pregunta: ¿Estiman cambios importantes en el volumen de gas que actualmente le transportan a Ecopetrol, empresa que viene cambiando la participación relativa de su producción?

**Juan Pablo Henao:** Valeria, vemos un flujo muy estable de los volúmenes desde Cusiana por parte de Ecopetrol, lo que si hemos visto es que para los períodos 2021 – 2023, volúmenes bajando de Ballena serán difíciles de encontrar.

**Valeria Marconi:** Gracias Juan Pablo, ya nos queda una última relativa a temas comerciales, es de Augusto Uribe de AIG: Gracias por la presentación, pueden dar un *update* sobre los contratos en TGI a vencer para 2021 y la estrategia de recontractación.

**Juan Pablo Henao:** Llevamos un par de meses, casi tres, muy cerca al mercado para entender las necesidades de cada uno de nuestros clientes. Recuerden que la contratación que traíamos en Ballena – Barranca, respondía a unas expectativas del mercado que venían del año tal vez 2010 – 2012, hemos visto una demanda muy plana en el segmento de gas natural Colombia. Lo que si sabemos es que volúmenes, por ejemplo los 120 Mpcd que tenía contratados Ecopetrol que es casi la mitad de la capacidad de Ballena – Barranca, difícilmente estarán bajando en el sentido norte - sur, ese es casi que todo el tamaño hoy de lo que produce Ballena, entonces una limitación desde el punto de vista para esa contratación, sin embargo cómo ustedes pudieron observar el plan de abastecimiento tenemos un proyecto de bidireccionalidad sur – norte, donde le podríamos dar mucha más dinámica a los dos mercados y la integración que siempre hemos buscado entre la costa y el interior.

**Valeria Marconi:** Gracias Juan Pablo, nos movemos hacia el otro tema más representativo que nos están preguntando aquí en el chat, relacionado con regulación. Luis Alfredo por favor nos colaboras. Andrés Duarte de Corficolombiana: ¿Qué variación estiman en el WACC regulatorio, una vez entren las nuevas tarifas el próximo año? Hay otras de Diana Mosquera: ¿Cuáles son los comentarios, observaciones que realizó TGI a la CREG frente a la definición del WACC?, ¿Cuáles son los principales cambios y preocupaciones que les generan los cambios propuestos por la CREG para la metodología de remuneración?

**Luis Alfredo Serrato:** Gracias Valeria, buenos días. Sobre el WACC hay que decir que esperamos la nueva metodología que se publicó para cálculo, que fue la Resolución 155, tuvo cambios importantes; recuerden que teníamos una expectativa de que el WACC se ubicara alrededor del 8%, con esta nueva metodología se está ubicando alrededor de casi dos dígitos, casi 10%, 9,89% es donde se está ubicando en pesos antes de impuestos. Así es como está planteándolo la CREG, ese fue el número que dio en la resolución, que sería lo que uno esperaría como cambio del WACC mínimo. Obviamente se hicieron los comentarios respectivos buscando que el WACC remunerara de una mejor manera las inversiones que realicen los transportadores y esperamos que antes de terminar el año que es lo que ha manifestado la CREG esté emitiendo la resolución definitiva con esa metodología de cálculo del WACC y podamos finalmente saber en cuanto quedaría ese valor, si va a ser de dos dígitos que es lo que esperamos que ocurra.

Sobre los comentarios que se realizaron sobre el tema WACC a la CREG, estuvieron fundamentados en tres objetivos principales: El primero, puede introducir modificaciones que permitan capturar mejor las condiciones locales de la actividad regulada, específicamente la de transporte, para ese cálculo de esa tasa. El otro fue que se utilizarán fuentes de información objetivas que reflejaran los precios del mercado, utilizando referentes con consistencia que sean de fácil adquisición, réplica y sobre todo que fueran de amplia difusión. El tercer objetivo de esos comentarios fue el reducir el número de parámetros o etapas considerados en la metodología, de tal manera que por lo menos el cálculo de la tasa de descuento sea simple y transparente, que cualquiera lo pueda replicar sin necesidad de adquirir una suscripción a uno de estos servicios que ofrecen algunas compañías.

¿Qué tipo de comentarios se hicieron al respecto?, consideramos esos objetivos que les acabamos de mencionar, número uno sobre las ventanas de tiempo que se utilizan para la información histórica que se toma para el cálculo de la tasa, se les propuso estandarizar la ventana de tiempo a 5 años en lugar de 3 años como lo está haciendo la CREG en esa metodología, el objetivo obviamente es reducir la volatilidad y aumentar la previsibilidad de la tasa de descuento en futuras revisiones.

Sobre la tasa libre de riesgo, se le propuso un ajuste esencialmente utilizar un título colombiano en pesos en lugar de dólares americanos y afectarlo por la inflación americana, con el objeto de que sea de fácil acceso y réplica ese número. En cuanto al beta también se hicieron los comentarios respectivos, se realizó un ejercicio con información pública de fácil acceso y se le propuso aplicar no la metodología que ellos proponen utilizar, que es el ajuste de Vasicek, siendo la metodología de ajuste por Blume que es más conocida y es la más utilizada para el cálculo del WACC. El objetivo ahí es aplicar una metodología que sea práctica y que sea utilizada en diferentes agencias y no solamente acá en Colombia por la CREG, y que haya una mayor transparencia al cálculo y la utilización de una fuente pública. Para no extenderme tanto también se hicieron los comentarios sobre el cálculo a prima de riesgo de mercado, sobre la prima de esquema de regulación, esa prima que se reconoce por el tipo de regulación que tenemos, que es una regulación por incentivos comparada contra la utilizada en Estados Unidos, que es un esquema de tasa de retorno en la que casi está asegurada la rentabilidad sin ningún problema. Ahí también se hicieron comentarios y así se resume un poco los comentarios que hicimos al respecto.

Sobre los principales cambios de la metodología que menciona Diana Mosquera, que me imagino se refiere a la Resolución 160 del 2020 que acabó de expedir la comisión, pues hay varios puntos: el primero es que aparece una creación de la CREG que no tiene antecedente en el mercado ni en Colombia, sobre la creación de una primera etapa de aprobación de cargos; esa primera etapa de aprobación de cargos lo único que busca es tomar las inversiones, tomar las demandas que ya venían en la aprobación de cargos actual y afectarlas por el WACC nuevo que se calcule y el otro es pasar los cargos de inversiones que hoy están en dólares, recordemos que hoy los cargos de inversión de TGI están en dólares y los cargos que remuneran en la AOM están en pesos, es una propuesta de ellos es que en esa primera etapa los cargos de inversión pasen de dólares a pesos colombianos, y que la primera etapa se aplique lo más rápido posible. Lo que ellos plantean es realizar en el primer semestre del 2021, es lo que están proponiendo y que inmediatamente la metodología quede en firme, el siguiente mes a que esté la metodología se aplique esas disposiciones, ese es uno de los principales cambios que están proponiendo.

La baja del WACC se vería reflejada en esta primera y segunda etapa. La segunda etapa que propone la CREG es simplemente la que siempre ha ocurrido y como la forma en que se comportan los reguladores en el país; y es que piden toda la información asociada a nuevas inversiones, nuevas proyecciones de demanda y demás información, y entran a analizar los valores eficientes para esas nuevas inversiones y para esos nuevos AOM con el propósito de reflejar esos valores en las tarifas, esa la segunda etapa que esperamos como ya lo hemos planteado que eso ocurra a mediados del 2022, sería lo que aparecería.

Por otro lado, hay una posibilidad que se abre dentro de la Resolución 160 y es la posibilidad de que los transportadores o cualquier otro agente del mercado, incluyendo la CREG, proponga una unión de tramos regulatorios, algo así como una *estampillamiento* de tramos regulatorios entre ciertas regiones de demanda. Para ponerles un ejemplo específicamente con Ballena – Barranca algo así como unir Ballena - Barranca con Barranca – Sebastopol y Sebastopol – Vasconia, que son 3 tramos que actualmente tienen diferente tarifa y unirlos para que tengan una sola tarifa y de cierta manera quienes utilizan cualquiera de esos tramos, paguen por los 3 tramos que se unieron o por los más tramos que se unieron, no hay un límite de unión de tramos. Aquí el tema es que, aunque aparece como una opción para Ballena – Barranca el regulador pretende imponer algunas restricciones que actualmente no permitirían que Ballena – Barranca entrara en esa posibilidad. Estamos trabajando

para exponer esos beneficios al regulador, para que entienda el beneficio que traería para la demanda y sobre todo para la posibilidad de que fluya gas entre la costa y el interior lo cual evidentemente trae beneficios para los usuarios.

Estamos trabajando en eso, sobre todo considerando que el documento soporte de la CREG cuando plantea este modelo de estampillamiento parcial para algunos tramos, lo hace considerando y con el argumento de que activos como Ballena – Barranca están en una situación que deberían tener esta clase de alternativas para que sigan beneficiando la demanda. Estamos trabajando en eso, esperamos que sean bien recibidos los comentarios por parte de la CREG.

Aparecen algunas cosas positivas como el compartir eficiencias y sobrecostos con la demanda en la valoración de las nuevas inversiones, nos parece muy positivo, hay otros cambios que se están proponiendo en vida útil normativa, en AOM, que son cambios sustanciales. Por ejemplo, en vida útil normativa proponen ya no reconocer para los nuevos activos que terminan vida útil normativa, proponen ya no reconocer el 60% del valor a reposición a nuevo, sino que el transportador presente las inversiones necesarias en las adecuaciones para poder seguir operando ese activo durante otro período de vida útil normativa y que la CREG los valore de manera eficiente. Esos son los principales cambios, hay más, pero mencione los esenciales.

**Valeria Marconi:** Gracias Luis, muy claro. Tenemos una última pregunta para TGI, Adriana tú la puedes tomar, es de Juan Carlos Álvarez de CIB: ¿Vemos que en los pliegos de la regasificadora todos los riesgos deben ser asumidos por los inversionistas, con todos estos riesgos TGI participaría en la convocatoria?

**Adriana Munévar:** Gracias por la pregunta Juan Carlos, claramente como inversionistas nos hubiese gustado que en estos pliegos esos riesgos no hubiesen quedado 100% en el inversionista. En este momento nosotros seguimos interesados, pero estamos haciendo un análisis en detalle de cada uno de esos riesgos y como mitigarlo, ese análisis lo estamos haciendo en conjunto con Enagas, con nuestro accionista y con nuestro asesor financiero, de manera que muy pronto podamos concluir qué tan alto es ese riesgo y si seguimos adelante; pero el interés está ahí y estamos trabajando en mirar todas las opciones de cómo mitigarlos.

**Valeria Marconi:** En este momento ya no tenemos más preguntas en el chat. Les queremos agradecer a todos por su participación, muchas gracias por acompañarnos como siempre, gracias también a todos los presentadores y líderes de las diferentes áreas que estuvieron hoy acá para atender esta conferencia de resultados. Disculpas por los problemas técnicos, son los gajes a veces de la virtualidad, esperamos seguir afinando más estos detalles.

Les recordamos que toda la documentación de esta conferencia la pueden encontrar en nuestra página web, ahí va a estar todo colgado para consulta por parte de ustedes.

También les recordamos que mañana estaremos llevando a cabo la conferencia de resultados del Grupo Energía Bogotá a partir de las 8:00 de la mañana, esperamos tenerlos ahí también.

Como siempre, desde el área de Relación con Inversionistas quedamos atentos a cualquier inquietud que les pueda surgir adicional sobre esta conferencia de resultados o sobre cualquier otro tema que consideren necesario. Estamos en contacto, ojalá nos podamos ver mañana, muchas gracias.