

## 1. Hechos Importantes

- En Julio, OSINERGMIN publicó la resolución, que establece la tarifa de distribución de Cálidda para los próximos cuatro años (desde el 8 de Mayo 2014 al 7 de Mayo 2018). El promedio de la tarifa de distribución ha aumentado en 6.37% comparada con la tarifa promedio de distribución del período 2010 - 2014.
- Adicionalmente, la resolución de OSINERGMIN establece un plan de inversión (capex) de US\$ 428 MM para el período 2014 – 2017.
- Asimismo, en Julio Cálidda comenzó a expandir las ventas al segmento residencial con precios de venta regulares en los servicios de instalaciones domiciliarias, sin descuento promocional<sup>1</sup>.
- A setiembre, Cálidda tiene una base de clientes de 235,000, 67% más que en 3T 2013.

## 2. Mercado de Gas Natural

En el 3T 2014, el volumen total promedio mensual de gas natural producido en el Perú fue de 1,228 MMPCSD (millones de pies cúbicos estándar por día), mostrando un incremento de 0.72% en comparación con el volumen total promedio producido en el 3T 2013 (1,219 MMPCSD).

Por otro lado, sobre el total de la producción promedio mensual en el 3T, el consumo local total de gas natural representó el 54% (766 MMPCSD), mientras que el restante 46% (562 MMPCSD) fue exportado. En este escenario, la participación de Cálidda en el mercado local en el 3T 2014 fue del 76%.

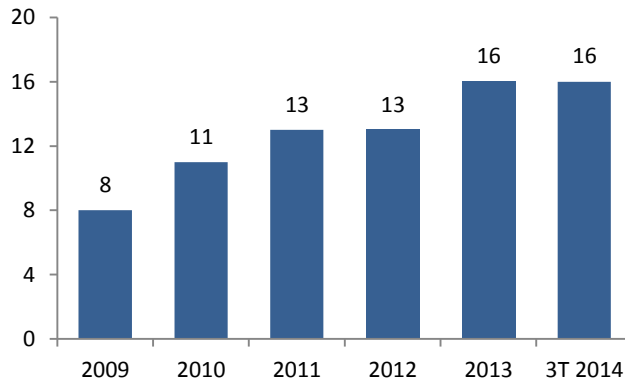
---

<sup>1</sup> Mecanismo establecido para aumentar las ventas de instalaciones domiciliarias en los hogares de ingresos medios – bajos mediante el descuento del 50% del precio de venta de los servicios de instalación. El descuento del 50% se conoce como “descuento promocional” y se considera como factor en la tarifa de distribución.

### 3. Performance Comercial

#### 3.1. Base de Clientes

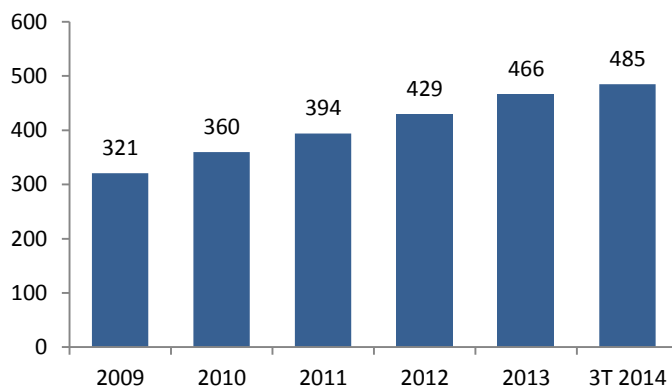
##### Generación Eléctrica



Nuestros clientes en este segmento tienen una capacidad instalada de 3,500 MW, representando el 37% de la capacidad total de generación de energía del Perú (\*).

(\* Fuente: Anuario Ejecutivo de Electricidad – MEM)

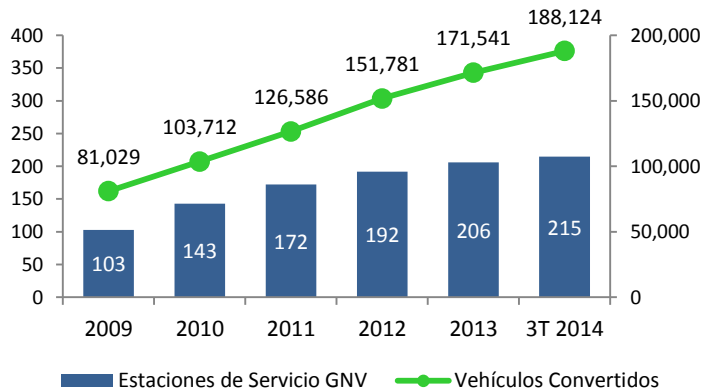
##### Industrial



Al cierre del 3T, Cálidda ha conectado un total de 19 nuevas plantas industriales.

Un nuevo grupo de industrias (cluster) en el noreste de Lima ha sido identificado en el distrito de Puente Piedra, habiéndose conectado a la fecha un cliente (Compañía Peruana de Vidrios) al sistema de distribución de Cálidda. En la primera etapa de expansión de este cluster, un grupo de 11 clientes serán pronto conectados.

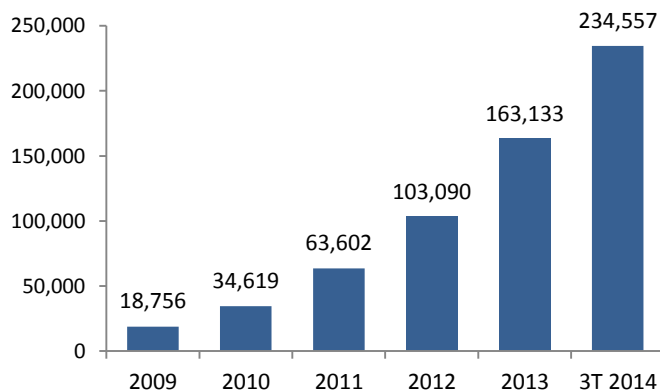
### Estaciones de Servicio GNV



Al 3T, Cálidda ha conectado a su sistema de distribución un total de 9 nuevas estaciones de servicio de GNV, y actualmente hay más de 188,000 vehículos ya convertidos al gas natural que recorren Lima y Callao.

Se espera un incremento en el consumo de gas natural dado a que el transporte público en Lima se está convirtiendo poco a poco de diesel a gas natural.

### Residencial & Comercial



En el 3T, Cálidda ha agregado 71,424 clientes en el sector Residencial & Comercial.

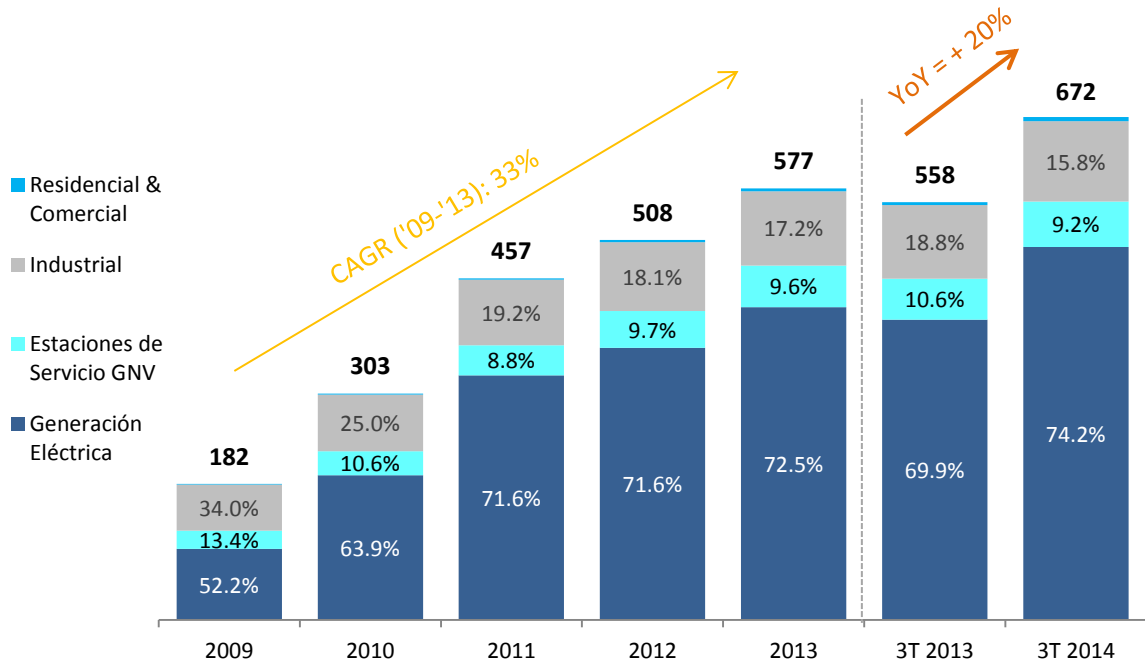
En el sector Residencial, 70,645 nuevos clientes han sido conectados en el 2014, y como resultado un total de 231,341 hogares actualmente usan gas natural.

En el sector Comercial, Cálidda ha incrementado en el 2014 sus esfuerzos para conectar más negocios al sistema de distribución, alcanzando 779 nuevos clientes en el 3T y por lo tanto tiene un total de 3,216 clientes comerciales.

### 3.2. Volumen

MMCFD

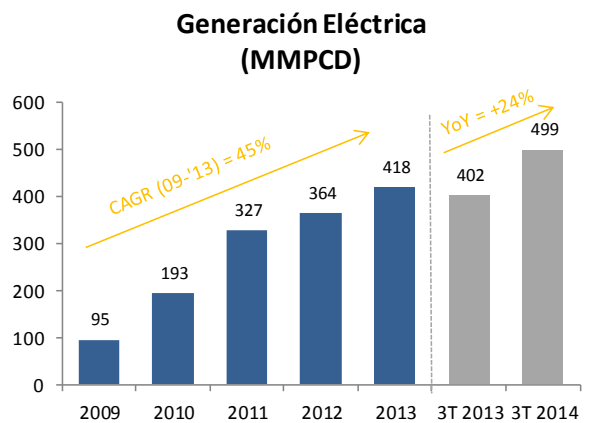
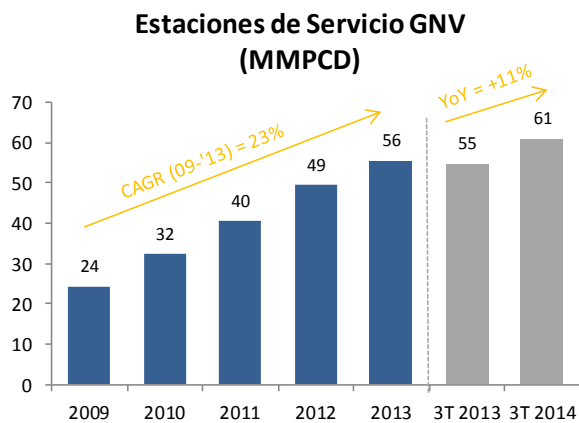
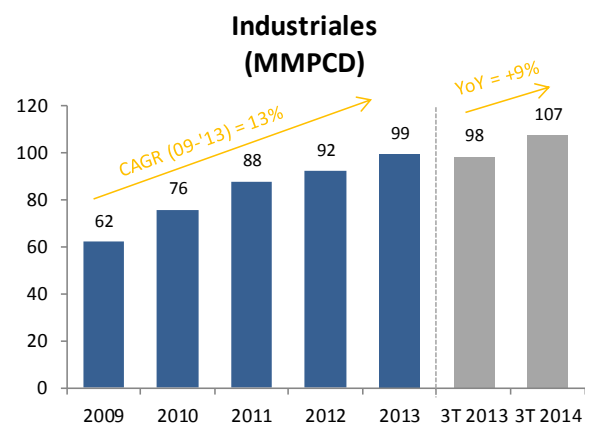
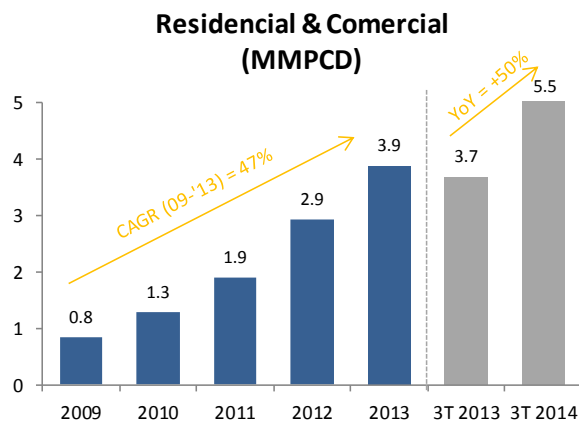
Cálidda ha experimentado un incremento sustancial en el volumen facturado a lo largo de los últimos años, como se muestra en el siguiente gráfico:



En el 3T Cálidda incrementó su volumen facturado en 20% comparado al 3T 2013, principalmente explicado por la adición al sistema de distribución de las generadoras Fénix Power (82 MMPCD) y Termochilca (45 MMCFD) desde el 2S 2013. Adicionalmente, Cálidda ha acordado distribuir 20 MMPCD de volumen adicional al Generador Eléctrico Kallpa.

Al 3T, el 76 % del volumen facturado es explicado por contratos en firme (take or pay), la mayoría de ellos corresponden a las generadoras eléctricas.

El detalle del volumen vendido por segmento de cliente se encuentra en las gráficas a continuación:



La tendencia positiva está presente en los cuatro segmentos de clientes en el presente año, principalmente explicada por los clientes adicionales conectados.

El segmento residencial y comercial muestra la mayor tasa de crecimiento y se explica por la incorporación exitosa de nuevos clientes donde Cálidda ya está presente. En segundo lugar, el segmento de generación de energía también muestra una tasa de crecimiento fuerte, explicado por la reciente adición de Fénix y Termochilca en 2S 2013, y un volumen de distribución adicional acordado con Kallpa.

#### 4. Desempeño Operacional

En el 3T 2014 Cálidda realizó 20,103 conexiones adicionales vs 16,414 realizadas en el 3T 2013.

En el segmento residencial, Cálidda distribuye gas natural en 15 de los 49 distritos de la ciudad de Lima y Callao: Villa El Salvador, Comas, San Juan de Lurigancho, El Agustino, San Miguel, Santiago de Surco, Jesús María, Magdalena, Pueblo Libre, Cercado de Lima, Los Olivos, San Martín de Porres, San Juan de Miraflores, Santa Anita, y Villa María del Triunfo. Del mismo modo, en el segmento industrial y estaciones GNV, Cálidda está presente en más de 30 distritos.

Este año, el plan es entrar a 5 nuevos distritos adicionales: Callao, Ate, Puente Piedra, Imperial y Cañete.

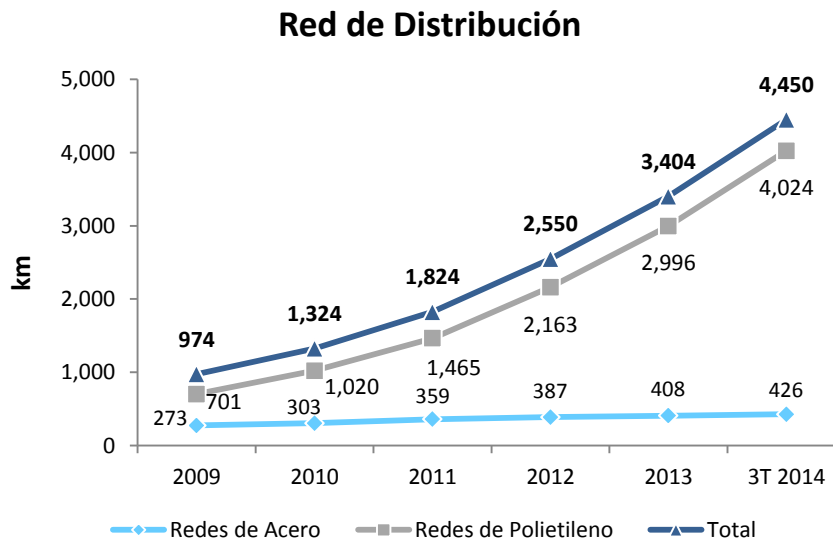
##### 4.1. Red de Distribución

En los primeros nueve meses del 2014, Cálidda ha construido 18 km de tubería de alta presión en acero y 1,028 km de tubería secundaria en polietileno, que se construye en gran medida para llegar a nuevos hogares.

El ritmo de expansión de la red en polietileno (anillos) ha aumentado considerablemente este año, alcanzando 111,997 anillos en 3T 2014 comparado a los 53,066 anillos en 3T 2013.

El sistema de distribución de Cálidda consta de 4,450 km de tuberías subterráneas.

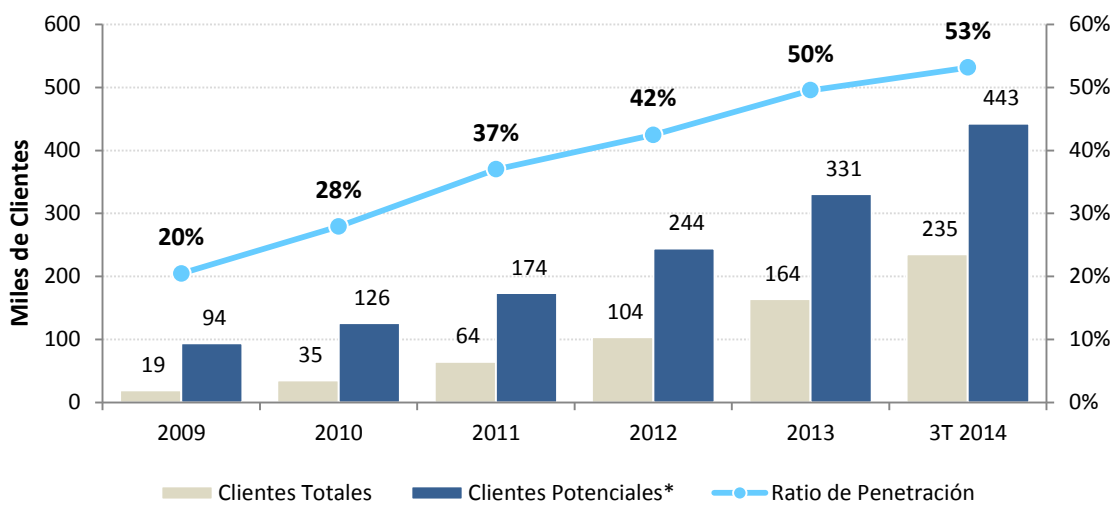
En el siguiente gráfico se muestra la evolución de la longitud del sistema de distribución:



#### 4.2. Ratio de Penetración de la red

El ratio de penetración de la red es medido como el número de clientes conectados sobre el número de clientes potenciales que se encuentran cerca de la red de distribución de Cálidda. Al 3T de 2014, Cálidda estima que existen más de 443,000 clientes potenciales (entre hogares y otros tipos de clientes) suficientemente cerca a la red de distribución, de los cuales 235,273 están actualmente conectados. Esto resulta en un ratio de penetración de la red del 53%.

### Ratio de Penetración de la Red



(\*) *Cientes Potenciales quienes están al frente de la red de distribución de Calidda.*

Como se puede observar, el ratio de penetración de la red se ha incrementado a lo largo de los años debido, principalmente, a la estrategia comercial de Cálidda de focalizarse en distritos que se caracterizan por la presencia mayoritaria de familias de medianos y bajos ingresos, donde el ahorro producido por el uso de gas natural contra los otros combustibles alternativos es más apreciado y, por consiguiente, existe una mayor aceptación por el servicio brindado.

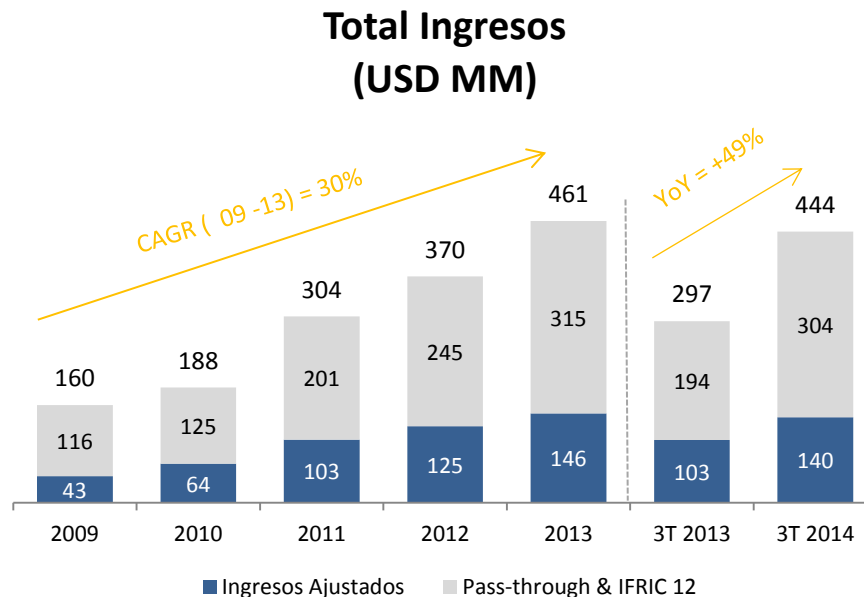
## 5. Desempeño Financiero

### 5.1. Ingresos

Los ingresos de Cálidda se componen de cinco elementos:

- i) Ingresos de distribución, que contiene las ventas de distribución de gas natural;
- ii) Servicios de instalaciones internas, representado principalmente por la construcción de la red de gas natural dentro de los hogares (estos ingresos incluyen el derecho de conexión y los ingresos financieros que se derivan del financiamiento de la instalación de estos clientes);
- iii) Ingresos Pass-through, que se derivan de los servicios de suministro de gas y de transporte de gas (los cuales además también representan un costo de venta, sin un margen);
- iv) IFRIC 12, representa una norma contable para las inversiones de la concesión, y
- v) Otros ingresos, que comprende el mantenimiento y otros servicios no recurrentes.

Los ingresos totales al 3T 2014 fueron de USD 444 MM (incluyendo Pass-through e IFRIC 12), lo que corresponde a un incremento de 49% en comparación con el mismo periodo del año anterior. Se explica principalmente por una mayor base de clientes, los servicios relacionados con la instalación y la adición de nuevos clientes de generación eléctrica en el 2S 2013.

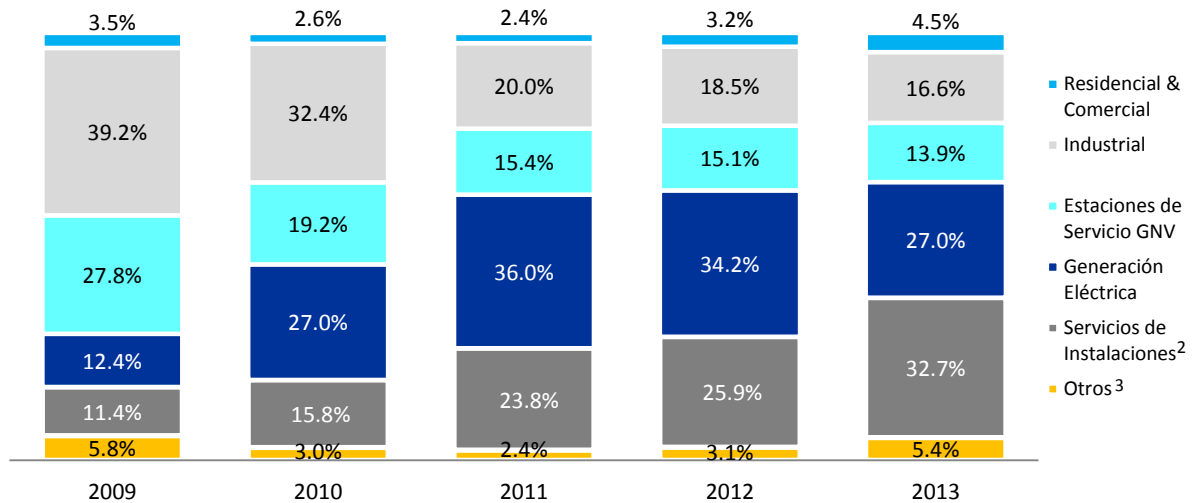


En el 3T 2014, el total de los ingresos ajustados se incrementaron en 36% vs 3T, pasando de USD 103 MM a USD 140 MM, impulsado principalmente por los ingresos de distribución que se incrementaron en 29% vs 3T 2013, pasando de USD 66 MM a USD 85 MM, y por los servicios de instalación que se incrementaron en 66% vs 3T 2013, pasando de USD 29 MM a USD 48 MM.

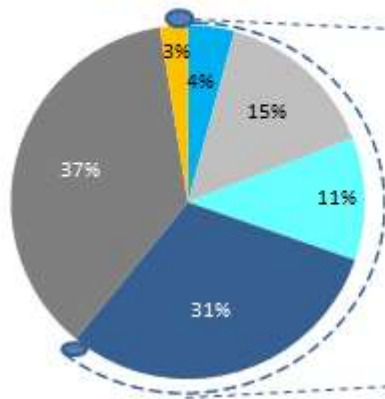


De otro lado, en el siguiente gráfico se muestra la composición de ingresos de Cálidda por segmento de cliente (excluyendo los ingresos pass-through e ingresos IFRIC 12):

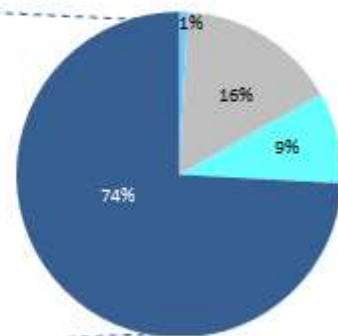
### Composición de Ingresos por Segmento



**3T 2014 Total Ingresos Ajustados<sup>1</sup>**



**3T 2014 Volumen Total (MMPCD)**

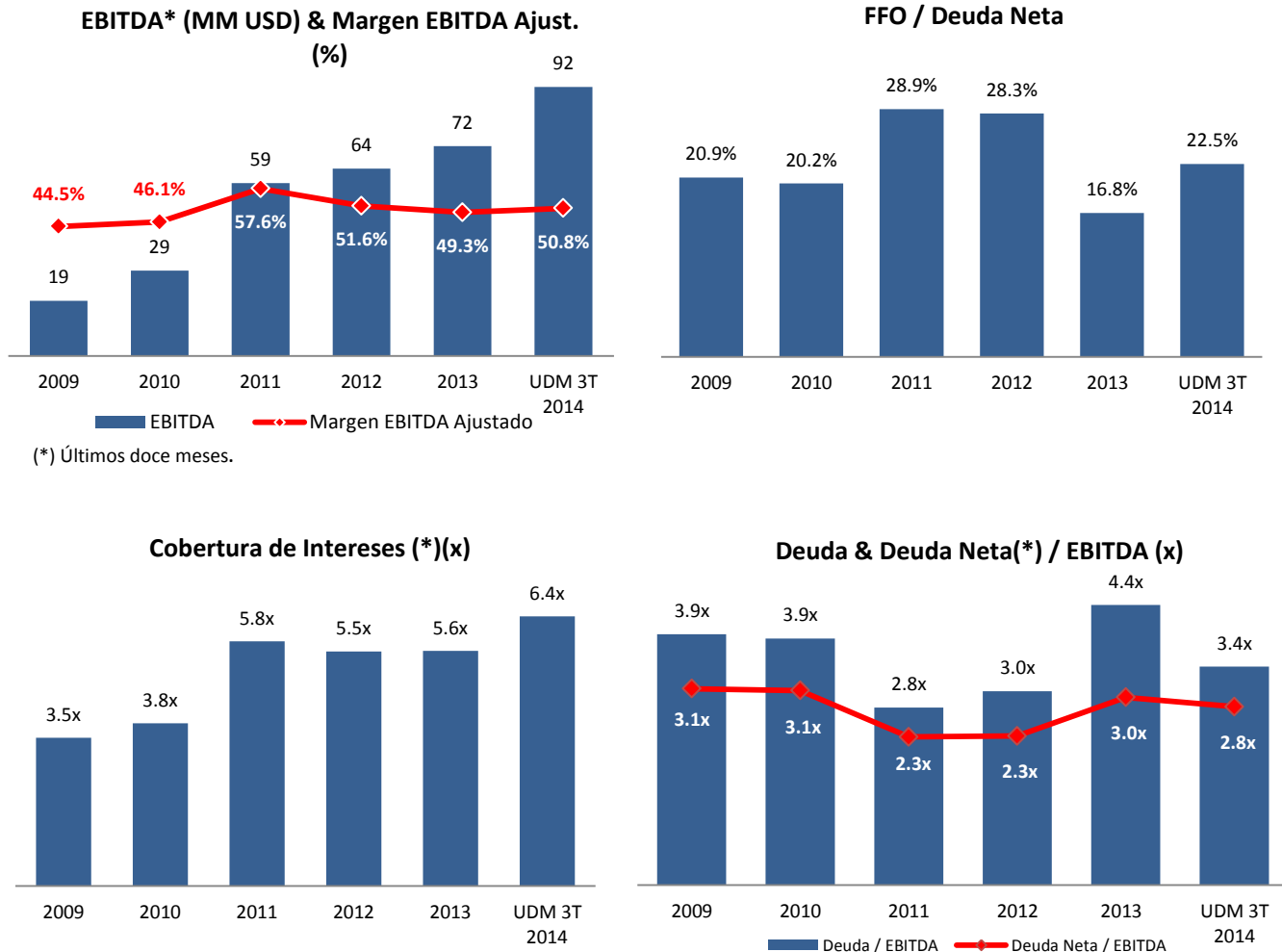


- 1) Total Ingresos Ajustados excluye los ingresos tipo Pass-through e IFRIC12.
- 2) Los servicios de instalación están compuestos por cargo único (derecho) de conexión, el servicio de instalación propiamente y los ingresos por financiamiento de las mismas.
- 3) Otros: principalmente compuestos por servicios de reubicación de redes y otros no recurrentes.

Durante el 3T, nuestros Ingresos Ajustados Totales son representados en un 60% por los ingresos de distribución (ingresos relacionados al volumen facturado) y 40% por los ingresos por servicios de instalación y otros ingresos.

Más del 68% de nuestros Ingresos Ajustados Totales no está sujeto a la volatilidad de la demanda de gas (volumen) porque nuestros ingresos por volumen facturado en firme representan el 31% y el 37% proviene de los servicios de instalación (conexiones).

## 5.2. Ratios Financieros



(\*) En el 2013 el ratio no incluye la penalidad por el prepago de los préstamos (USD 7.8 MM).

(\*) Deuda Neta = Deuda - menos Caja

El ingreso operacional al 3T2014 asciende a USD 55 MM, un incremento del 45% vs los USD 38 MM al 3T 2013. Del mismo modo, el EBITDA al 3T 2014 es USD 71 MM, el cual representa un incremento de más del 39% vs los USD 51 MM del EBITDA del 3T 2013.

El UDM EBITDA por US\$ 92 MM de Cálidda al 3T 2014 es más alto en comparación con similar período del año anterior en 40% debido a (i) mayor volumen facturado proveniente de las 3 plantas de generación eléctrica (Fénix, Termochilca y Kallpa) y segmentos más rentables como Residencial & Comercial, Industriales y Estaciones GNV, (ii) mayores ingresos por las instalaciones internas del segmento residencial, (iii) mayor demanda de volumen debido a una mayor base de clientes y, por último (iv) incremento en la tarifa de distribución desde mayo.

El Margen EBITDA ajustado ha tenido un leve incremento debido a (i) mayor tarifa de distribución promedio para los próximos 4 años (desde 8 de Mayo 2014 al 7 de Mayo 2018).

El ratio Deuda/EBITDA refleja los USD 320 MM de la emisión internacional y el prepago realizado en el 2T de 2013 de toda la deuda financiera, incluyendo la deuda subordinada de accionistas y otra deuda senior.

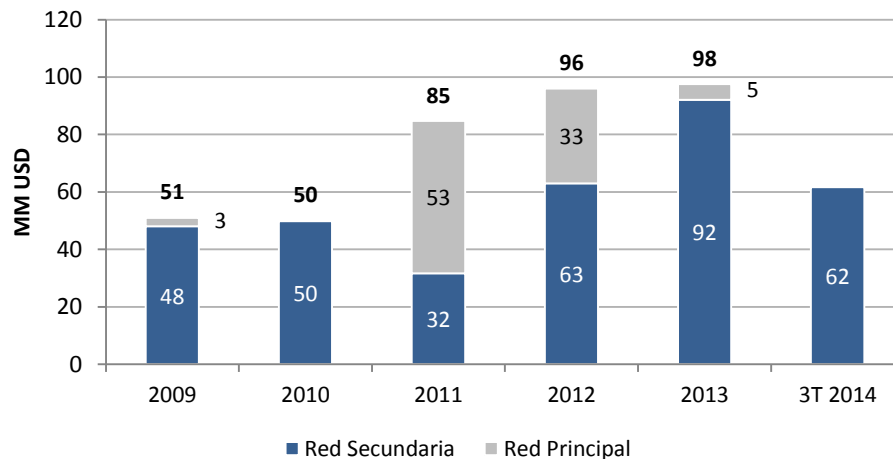
El ratio Deuda Neta/EBITDA ha disminuido a comparación del anterior trimestre debido al repago en setiembre del préstamo de corto plazo que Cálidda hiciera a Transportadora de Gas Iberoamericana S.L. por US\$50 MM.

El ratio de cobertura de intereses no considera las penalidades cargadas por el prepago de la deuda a las agencias multilaterales (USD 7.8 MM pagados en el 2T 2013).

### 5.3. Inversiones de Capital

Al 3T 2014 Cálidda ha invertido USD 62 MM en la expansión de la red de distribución, principalmente en la construcción de red de polietileno para la conexión de hogares.

## Inversiones de Capital



De acuerdo con el plan de inversión quinquenal de Cálidda para 2014-2018, se espera que los gastos de capital para la expansión de nuestra red de distribución sera de US \$ 500 MM para el final de dicho período.

## 6. Anexos

### 6.1. Disclaimer

La información proporcionada aquí es de carácter meramente informativo e ilustrativo y no pretende ser una fuente de asesoramiento jurídico o financiero sobre cualquier tema. Esta información no constituye una oferta de ningún tipo y está sujeta a cambios sin previo aviso.

Cálidda y sus accionistas expresamente niegan cualquier responsabilidad por acciones tomadas o no tomadas en base a esta información; Cálidda y sus accionistas no aceptan responsabilidad alguna por las pérdidas que pudieran derivarse de la ejecución de las propuestas o recomendaciones presentadas. Ni Cálidda ni sus accionistas se hacen responsables por el contenido que pueda originarse con terceros, o que Cálidda o sus accionistas puedan haber proveído o puedan proveer en el futuro, información que es inconsistente con la información aquí presentada.

### 6.2. Definiciones

#### *EBITDA Ajustado*

Nuestro EBITDA Ajustado, o EBITDA Ajustado, consiste en la utilidad neta para dicho periodo, más (i) gasto por impuesto a la renta, (ii) menos ingresos financieros, más (iii) la suma de (a) gastos financieros, and (b) amortización y depreciación incluida en los gastos generales y de administración, gastos de ventas y costo de ventas, en cada caso, para tal periodo. La gerencia considera que el EBITDA Ajustado es una medida significativa para entender el desempeño financiero y operacional. El EBITDA Ajustado no es una presentación de acuerdo a IFRS. El EBITDA Ajustado tiene importantes limitaciones como herramienta analítica, y se no se debería considerar aisladamente como indicativo del efectivo disponible por Cálidda para realizar pagos o como sustituto para análisis de nuestros resultados como se reporta bajo las normas IFRS. Por ejemplo, el EBITDA Ajustado no refleja (a) gastos realizados por caja, o futuros requerimientos de inversiones de capital o compromisos contractuales; y (b) cambios en, o requerimientos de caja en, necesidades de capital de trabajo. Adicionalmente, debido a que otras compañías puedan calcular el EBITDA Ajustado en forma diferente a nosotros, el EBITDA Ajustado puede no ser comparable a medidas similares reportados por otras compañías.

#### *Aplicación de IFRIC 12*

Dado que la norma IFRIC 12 se refiere a los contratos de servicio de concesión, como concesionario del contrato de concesión BOOT, Cálidda debe analizar su aplicación en los Estados Financieros. Basados en el hecho de que los servicios provistos por Cálidda son normados por el MEM (Ministerio de Energía y Minas), quien asimismo determina las tarifas, y que los activos que comprenden el sistema de distribución de gas natural de Cálidda deberán retornar a tal entidad sobre la terminación de la concesión, la gerencia considera que la norma IFRIC 12 aplica a los Estados Financieros. Bajo la norma IFRIC 12, la gerencia considera que los activos de Cálidda que comprenden el sistema de distribución de gas natural y los utilizados para la distribución del gas natural deberán ser registrados como activos intangibles.