



1. Hechos Importantes

- Cálidda muestra un crecimiento del 33% comparado con marzo del 2015. A pesar de que la base de clientes ha crecido, los volúmenes se han mantenido estables.
- Durante el primer trimestre del año, 371 km de redes fueron construidas, siendo en su mayoría polietileno (362 km); con lo cual el sistema de distribución cuenta con 6.360 km de redes subterráneas.
- En el primer trimestre los ingresos totales cayeron en un 3% (Explicado por una reducción en el precio del gas natural) y los ingresos totales ajustados en un 5% debido a una reducción en los ingresos del servicio de instalación de internas.
- En 1T 2016, el EBITDA y el Margen EBITDA Ajustado crecieron por una reducción de costos generados por la renegociación de los principales contratos a precios más bajos.

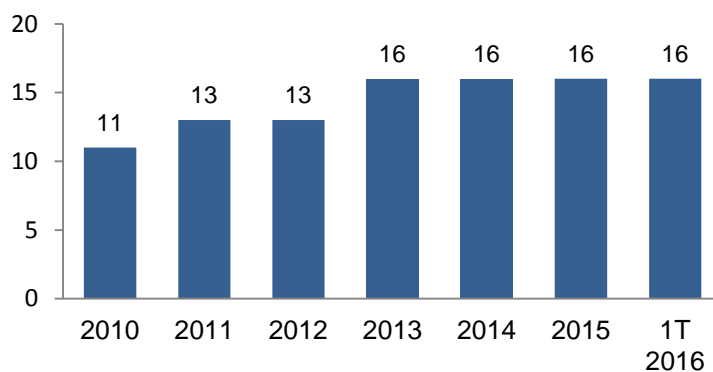
2. Mercado de Gas Natural

En el primer trimestre del 2016, Perú produjo un promedio de 1,007 MMPCD (millones pies cúbicos por día), mostrando una disminución de 18.81% en comparación al volumen promedio producido en el primer trimestre del 2015, el cual fue de 1,240 MMPCD.

3. Desempeño Comercial

3.1 Base de Clientes

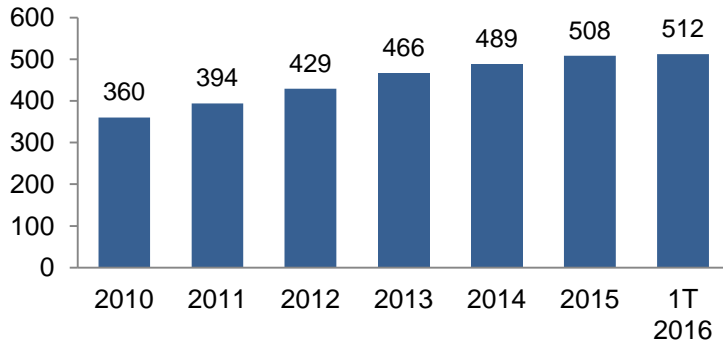
Generación Eléctrica



No se conectaron nuevas Generadoras Eléctricas durante el 1T 2016.

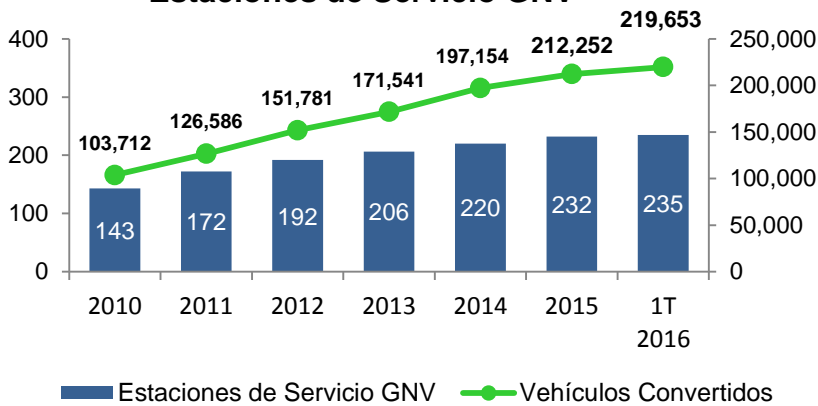


Industrial



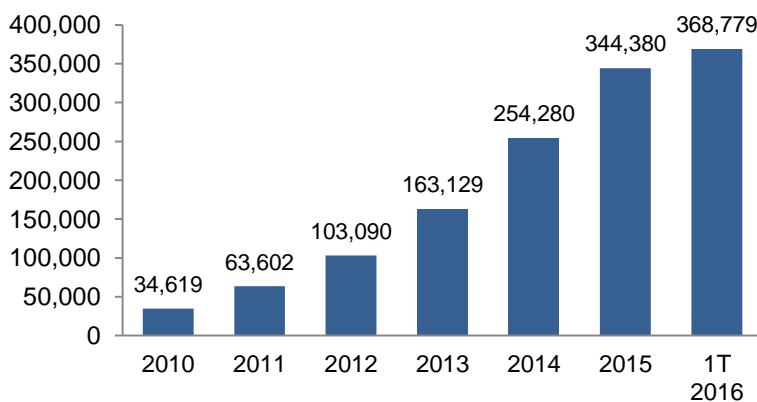
Se conectaron cuatro nuevas plantas industriales en el 1T 2016.

Estaciones de Servicio GNV



Tres nuevas estaciones de GNV fueron conectadas al sistema de distribución de Cálidda. Casi 220,000 vehículos se encuentran en la ciudad de Lima y Callao.

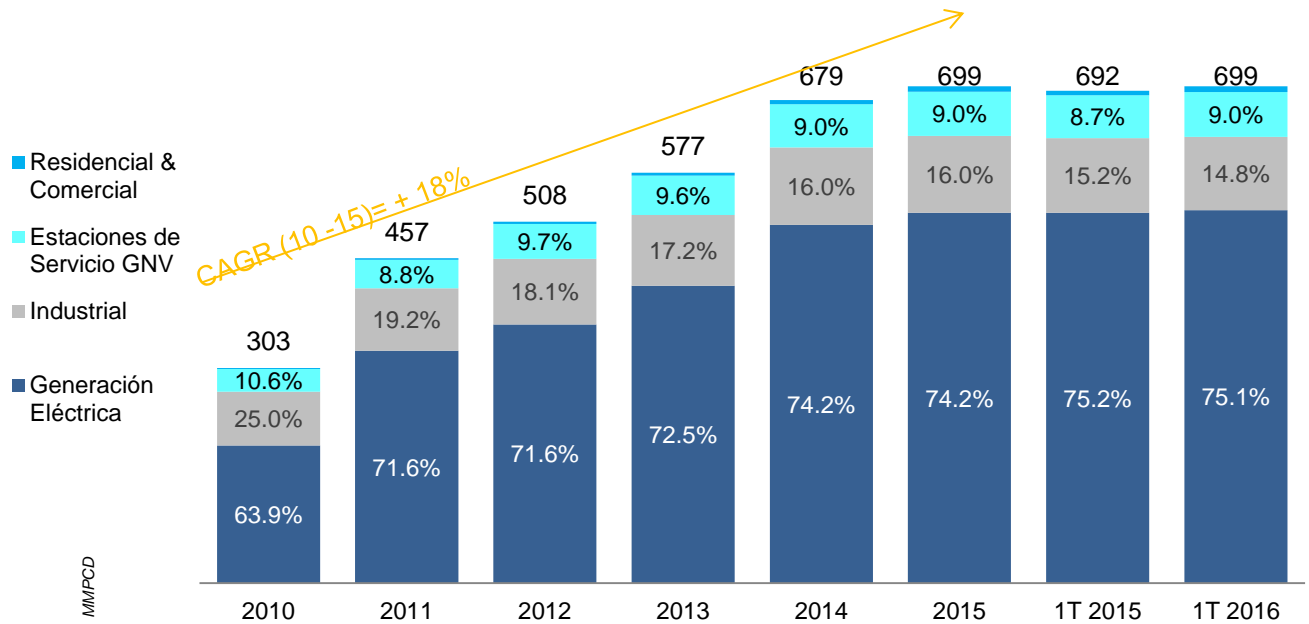
Residencial & Comercial



Durante el 1T 2016, Cálidda conectó 24,114 clientes en el segmento Residencial y 285 clientes en el segmento comercial.

3.2. Volumen

Como se puede apreciar en el gráfico, el volumen vendido en el 1T 2016 ha sido muy estable en comparación con el 1T 2015 (1% de crecimiento generado por el crecimiento en el segmento Residencial & Comercial).

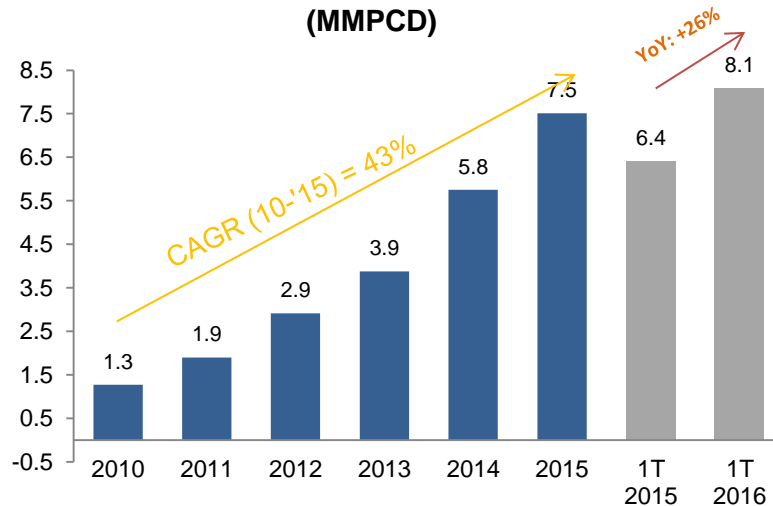


Cálidda cuenta con contratos Take-or-Pay por 543 MMPCD (513 MMPCD contratos con Generadoras Eléctricas + 30MMPCD contratos con el segmento industrial), los cuales representan 78% del volumen facturado.

El volumen vendido por segmento de cliente se encuentra detallado en las gráficas que se muestran a continuación:

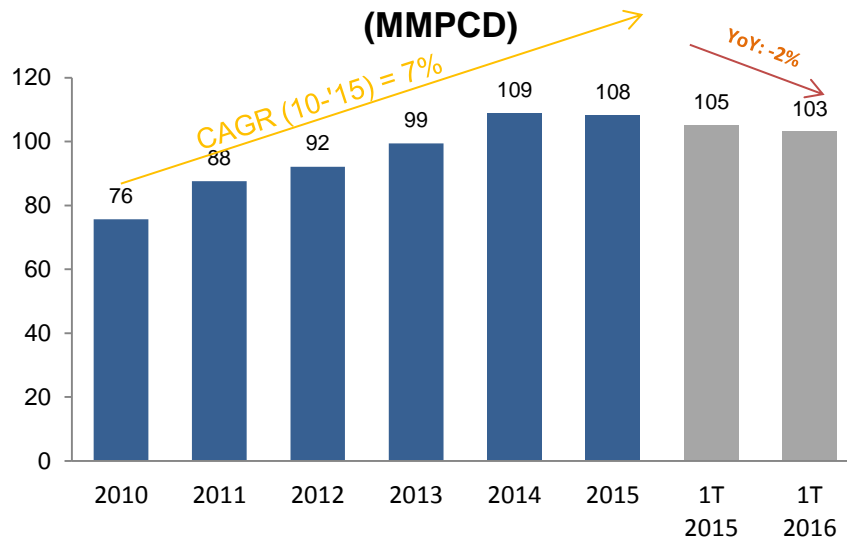


Residencial & Comercial (MMPCD)



El segmento Residencial & Comercial muestra un incremento, el cual se encuentra explicado por la adición de nuevos clientes (26% más) en distritos donde Cálidda ya cuenta con presencia (278,028 en 1T 2015 vs 369,542 en 1T 2016).

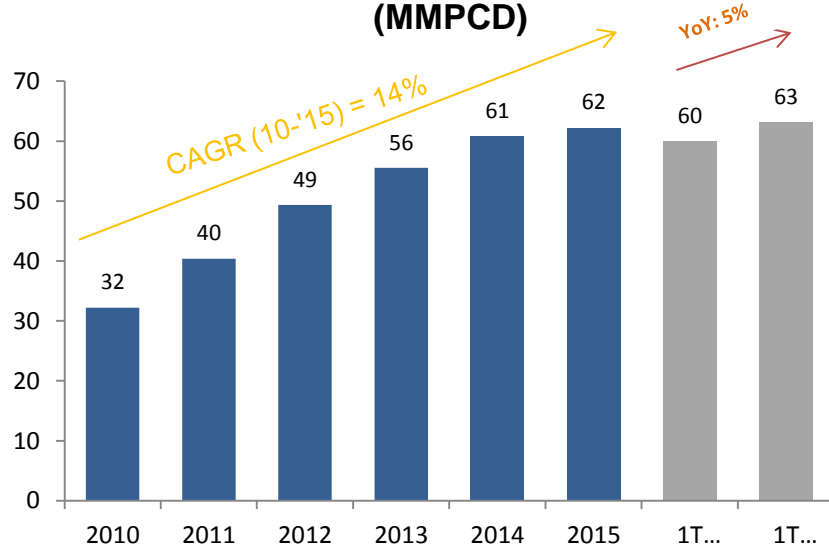
Industriales (MMPCD)



Durante el 1T 2016 el sector industrial muestra una ligera disminución en el volumen debido a un menor consumo por parte de la industria pesquera debido al Fenómeno del Niño. Este efecto calienta el océano reduciendo la cantidad de peces, lo cual conlleva a una caída en las ventas de esta industria.

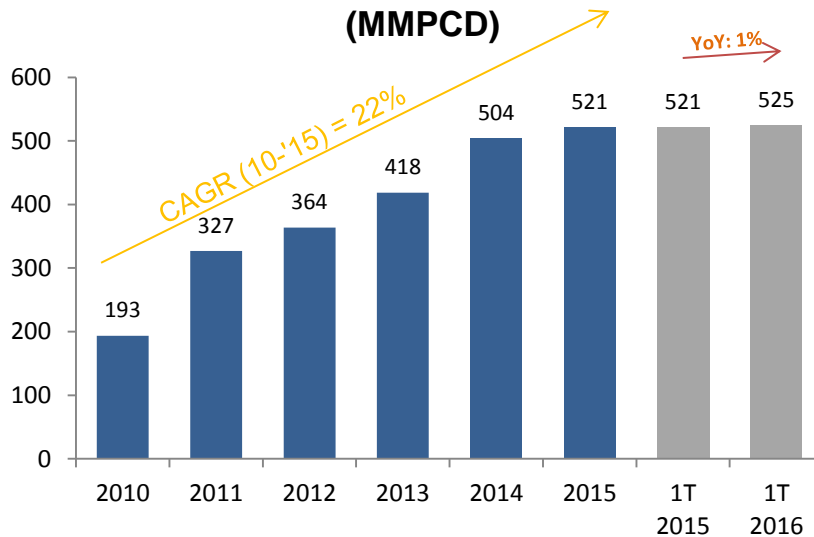


Estaciones de Servicio GNV (MMPCD)



El segmento de Estaciones de Servicio GNV muestra un incremento, el cual es principalmente explicado por la adición de nuevos clientes

Generación Eléctrica (MMPCD)



El segmento de Generación Eléctrica se mantiene estable



4. Desempeño operacional

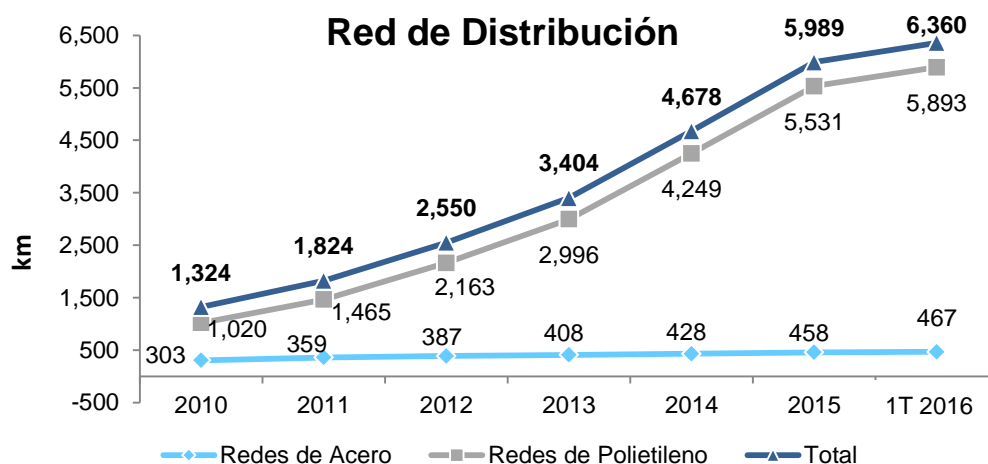
Durante el trimestre, Cálidda conectó 21,299 clientes en el segmento residencial y tiene operaciones en 18 de los 49 distritos de ciudad de Lima y Callao: Villa El Salvador, Comas, San Juan de Lurigancho, El Agustino, San Miguel, Santiago de Surco, Jesús María, Magdalena, Pueblo Libre, Cercado de Lima, Los Olivos, San Martín de Porres, San Juan de Miraflores, Santa Anita, Villa María del Triunfo, Ate, Callao e Independencia. Del mismo modo, en el segmento industrial y estaciones GNV, Cálidda cuenta con presencia en más de 35 distritos.



4.2. Red de Distribución

Durante el trimestre, Cálidda ha construido 370 km, de los cuales 9 km de tubería de alta presión en acero y 361 km de tuberías para redes secundarias en polietileno. El sistema de distribución de Cálidda consta de 6,360 km de tuberías subterráneas.

El siguiente gráfico muestra la evolución de la longitud del sistema de distribución:

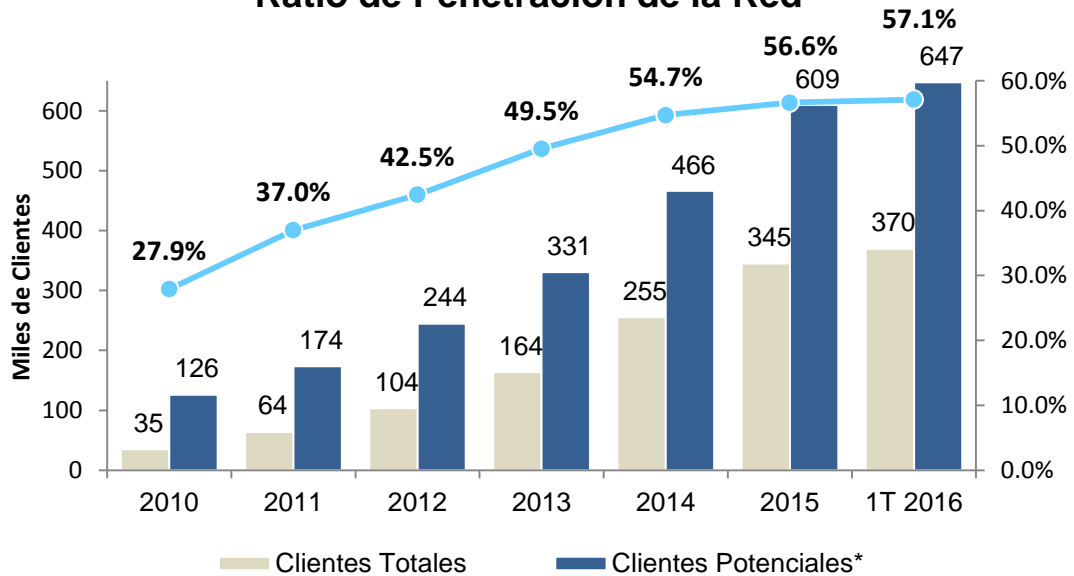


4.3. Ratio de Penetración

El ratio de penetración se mide como el número de clientes conectados sobre el número de clientes potenciales que se encuentran en frente a la red de distribución de Cálidda. Al 1T 2016, Cálidda estima que existen más de 647,000 clientes potenciales (entre hogares y otros tipos de clientes) suficientemente cerca a la red de distribución, de los cuales 369,542 están actualmente conectados. Esto resulta en un ratio de penetración de la red del 57.1% (Este incremento de 0.5% trimestral está en línea con el ratio promedio de penetración por trimestre durante el 2015).



Ratio de Penetración de la Red



(*) Clientes Potenciales quienes están al frente de la red de distribución de

Como se puede observar, el ratio de penetración se ha incrementado a lo largo de los años, basado en la estrategia comercial de Cálidda la cual se focaliza en distritos con bajos recursos, donde el ahorro producido por el uso de gas natural contra los otros combustibles alternativos es más apreciado.

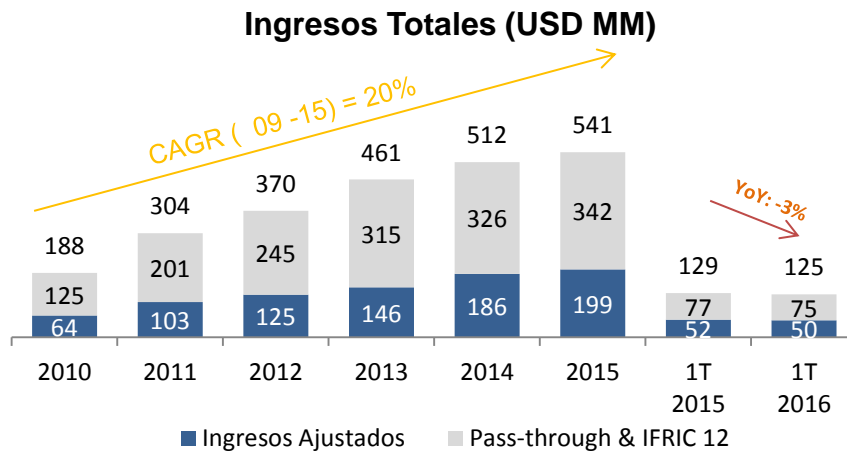
5. Desempeño Financiero

5.1. Ingresos

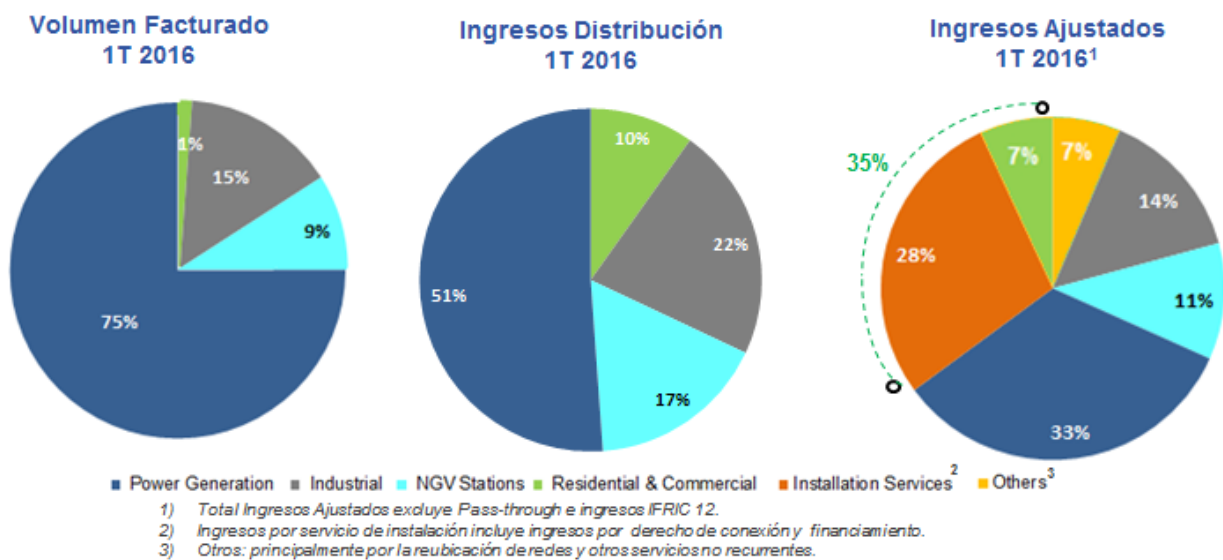
Los ingresos de Cálidda se componen de cinco elementos:

- 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 a marzo 2016 fueron US\$ 125mm (incluyendo pass-through e IFRIC 12); Estos presentan una caída del 3% vs los acumulados a marzo 2015, y los ingresos totales ajustado cayeron en 5%, pasando de ser US\$52mm a US\$50mm debido a una reducción en los ingresos por los servicios de instalación de internas.



En el siguiente gráfico se puede observar que, a pesar de que el segmento residencial & comercial solo representa el 1% del volumen facturado, este segmento representa el 10% de los ingresos por distribución, y si adicionalmente consideramos los ingresos por servicios de instalación, este segmento representa el 35% de los ingresos ajustados.



(*) Excluye ingresos por pass-through e IFRIC 12

Por otro lado, el segmento de generación eléctrica representa el 75% del volumen facturado, el 51% de los ingresos por distribución pero solo el 33% de los ingresos ajustados.

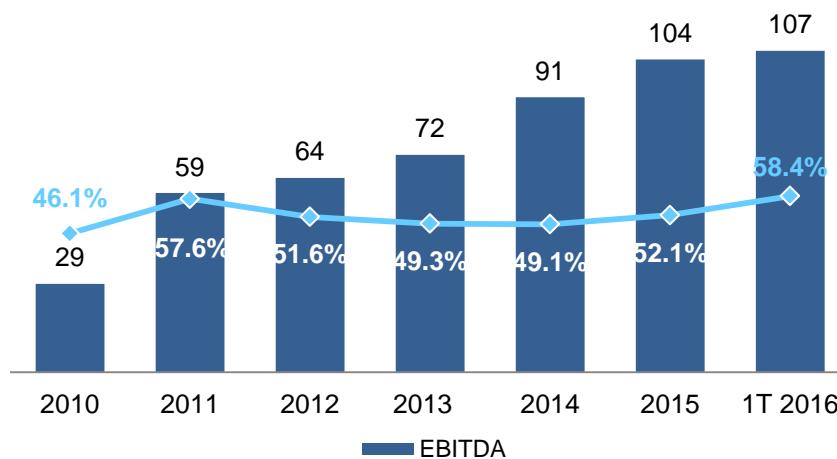


En el primer trimestre del 2016, Otros ingresos representan el 7% de los ingresos ajustados explicados por ingresos extraordinarios por servicios de reubicación.

5.2. Ratios Financieros

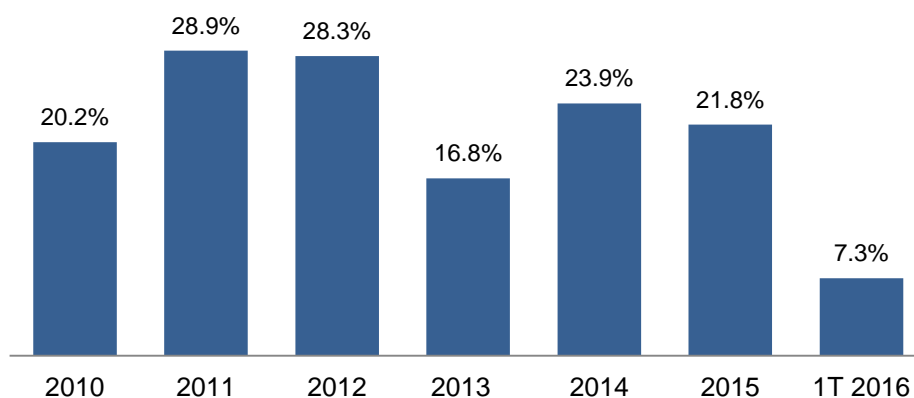
El EBITDA de los últimos doce meses para el 1T del 2016 fué de US\$107mm, habiendo crecido en 2% comparado con el del 1T 2015. El crecimiento más significativo viene del margen EBITDA ajustado, el cual creció en más de 6 puntos debido a las renegociaciones de los contratos principales a menores precios.

EBITDA* (MM USD) & Margen EBITDA Ajust. (%)



(*) Últimos doce meses.

FFO / Deuda Neta

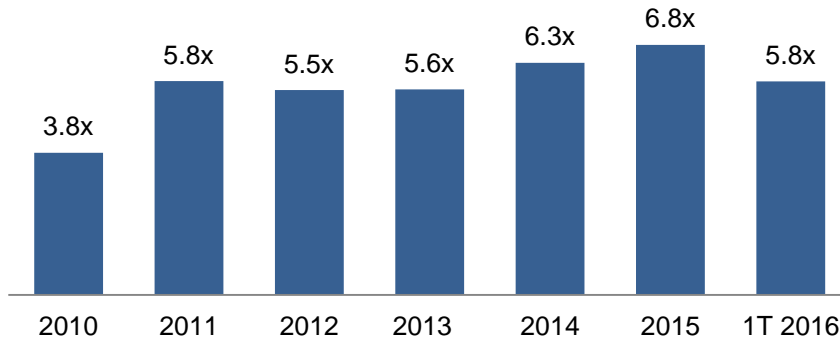


FFO: Utilidad Neta + Depreciación + Amortización

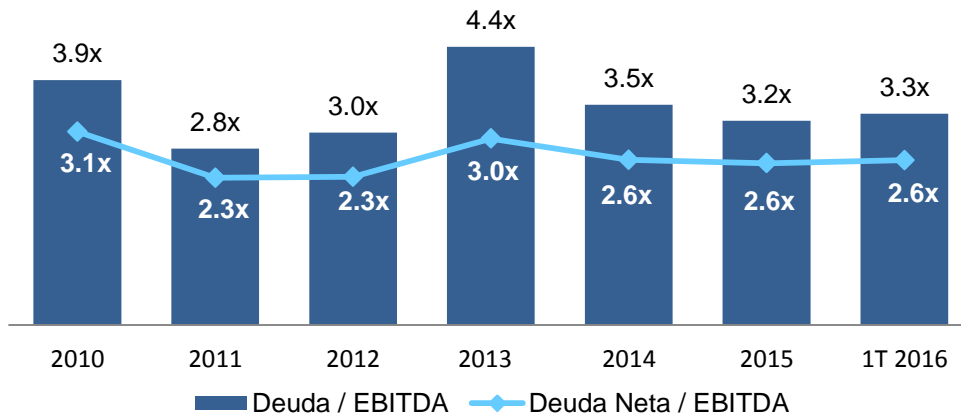
Deuda Neta: Deuda – Caja



Cobertura de Intereses (x)

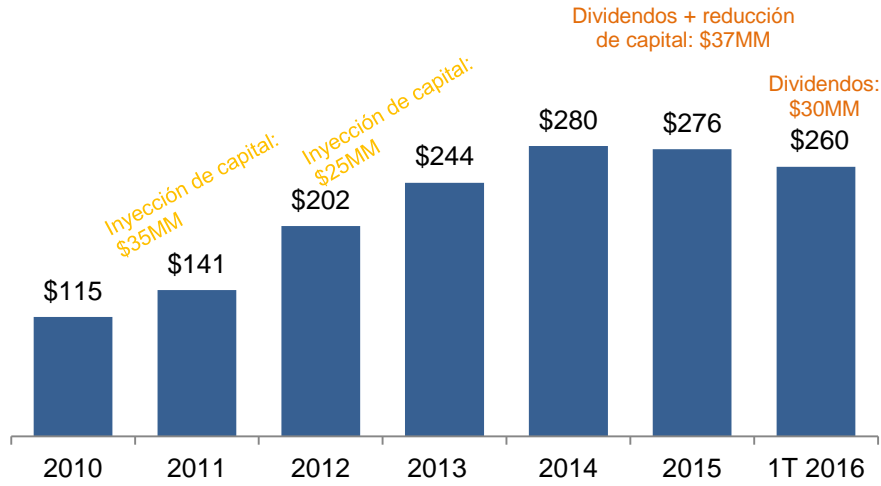


Deuda & Deuda Neta / EBITDA (x)





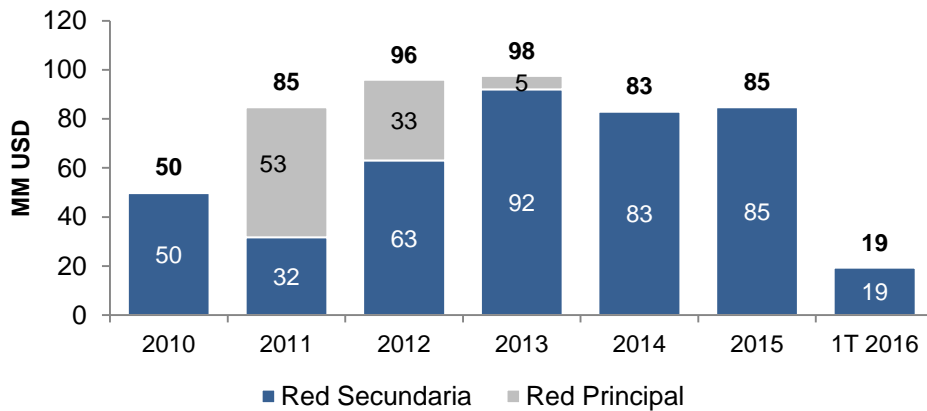
Patrimonio



5.3. Inversiones de Capital

En el 1T 2016 las inversiones en la expansión de la red asciende a US\$ 19mm, destinadas principalmente en la construcción de redes de polietileno para la conexión de hogares.

Inversiones de Capital



6. Anexos

6.1. Exención de Responsabilidad

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 reportadas 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.



MMPCD

Millones de Pies Cúbicos por día.

OSINERGMIN

Organismo Supervisor de la Inversión en Energía y Minería.