

INFORME PARA INVERSIONISTAS

III TRIMESTRE DE 2016

1 Contenido

1. Hechos Importantes.....	3
2. Mercado de Gas Natural	3
3. Desempeño Comercial	4
3.1. Base de clientes	4
3.2. Volumen	5
4. Desempeño Operacional	6
4.1. Red de Distribución	6
4.2. Ratio de Penetración.....	7
5. Desempeño Financiero	8
5.1. Ingresos	8
5.2. Ratios Financieros.....	9
5.3. Inversiones de Capital	12
6. Anexos.....	13
6.1. Exención de Responsabilidad.....	13
6.2. Definiciones	13

1. Hechos Importantes

- La base de clientes acumulados ha aumentado en un 31%, mientras que el volumen vendido aumentó en un 5% en comparación con el 3T del 2015 (416,954 vs 317,387 clientes).
- Durante el tercer trimestre del 2016, 1,168 km de redes fueron construidas, con lo cual el sistema de distribución cuenta con 7,157 km de redes subterráneas.
- Los ingresos totales de la primera mitad de año aumentaron en 1%, a pesar de una reducción en la tarifa del gas pagado. Así mismo, los Ingresos totales ajustados se incrementaron en 6% debido a un incremento en el servicio de distribución proveniente del aumento de los contratos Take-or-Pay y de un aumento en los ingresos por el negocio de financiamiento de internas (USD 398.8MM vs USD 394.8MM)
- El EBITDA y el margen EBITDA ajustado crecieron debido a lo ya mencionado y a un beneficio por renegociar los contratos en Soles, sin tener que ejecutar mayor nivel de gasto.
- En el último trimestre han habido dos hechos importantes relacionados al segmento residencial. En Julio, se reactivó el fondo de promoción, el cual subsidia el costo del medidor de gas y la tarifa de conexión. En Setiembre, el Gobierno local implementa un mecanismo, llamado Bonogas, para subsidiar la instalación de la interna de un punto entre un 50% y un 100%, dependiendo del poder adquisitivo del cliente. Este subsidio también podría ser aplicable a aquellos clientes que ya son elegibles para recibir el Descuento Promocional.

2. Mercado de Gas Natural

- En el tercer trimestre del 2016, Perú produjo un promedio de 1,459 MMPCD (millones pies cúbicos por día), mostrando un incremento de 36.36% en comparación al volumen promedio producido en el tercer trimestre del 2015, el cual fue de 1,070 MMPCD.

3. Desempeño Comercial

Durante el trimestre, Cálidda conectó 70,857 clientes en el segmento residencial y tiene operaciones en 20 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, Independencia, Carabayllo y Lurin. Del mismo modo, en el segmento industrial, comercial y estaciones GNV, Cálidda cuenta con presencia en 37 distritos.

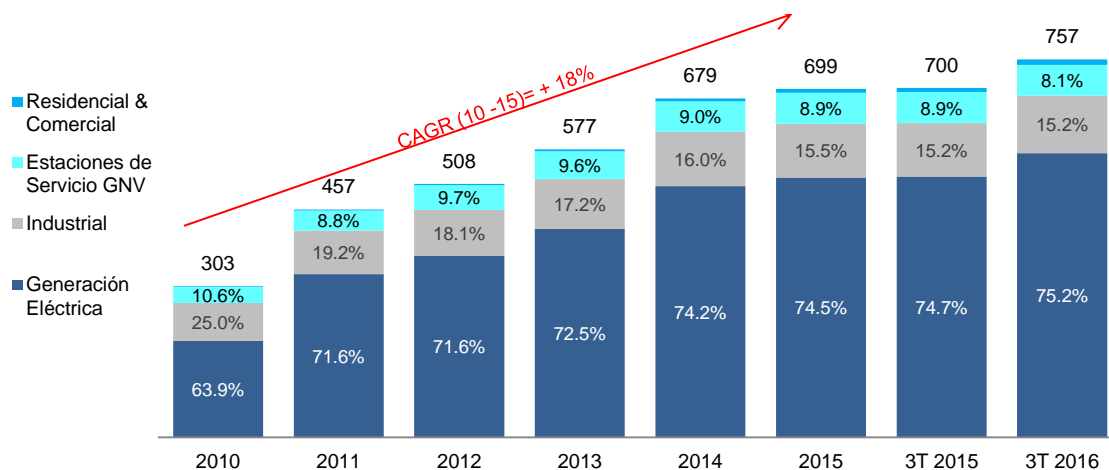
3.1. Base de clientes

Clientes acumulados	2010	2011	2012	2013	2014	2015	3T 2016
Generadoras Eléctricas	11	13	13	16	16	17	18
Industrial	360	394	429	466	489	507	523
Estaciones GNV	143	172	192	206	220	232	239
Vehículos Convertidos	103,712	126,586	151,781	171,541	197,154	212,252	229,472
Residencial & Comercial	34,619	63,602	103,090	163,129	254,280	344,380	416,174
Total	35,133	64,181	103,724	163,817	255,005	345,136	416,954

- Se conectó una nueva Co-Generadora (Progenere).
- Se conectaron 16 nuevas plantas industriales hacia el tercer trimestre del 2016.
- 7 nuevas Estaciones de GNV fueron conectadas y 229,472 vehículos convertidos se encuentran entre Lima y Callao en lo que va del año
- Durante los nueve primeros meses del 2016, Calidda conectó 70,857 clientes en el segmento residencial y 937 clientes en el segmento comercial.
- En Setiembre, 6286 de las 8,820 ventas residenciales fueron subsidiadas por el programa de descuentos Bonogas.

3.2. Volumen

Como se puede apreciar en el gráfico, el volumen vendido en el 3T 2016 se incrementó en un 8% en comparación al 3T 2015. Esto se debe principalmente a las renegociaciones con las Generadoras Eléctricas, incrementando los contratos Take-or-Pay, los cuales a Setiembre 2016 son por 576 MMPCD (541 MMPCD con Generadoras Eléctricas + 35 MMPCD con el segmento industrial), los cuales representan 79% del volumen facturado.



El volumen vendido por segmento de cliente se encuentra detallado en el siguiente gráfico:

Volumen (MMPCD)	2010	2011	2012	2013	2014	2015	3T 2015	3T 2016	Var (3T 15 vs 3T 16)
Generadoras Eléctricas	193	327	364	418	504	521	522	550	5%
Industrial	76	88	92	99	109	108	108	109	1%
Estaciones GNV	32	40	49	56	61	62	61	63	2%
Residencial & Comercial	1.3	1.9	2.9	3.9	5.8	7.5	7.2	9.3	29%

- El segmento que presentó el mayor crecimiento fue el Residencial & Comercial, siendo por 29% comparado contra el tercer trimestre del 2015. Esto se debe principalmente a la adición de nuevos clientes (316,639 en 3T 2015 vs 416,174 en 3T 2016).

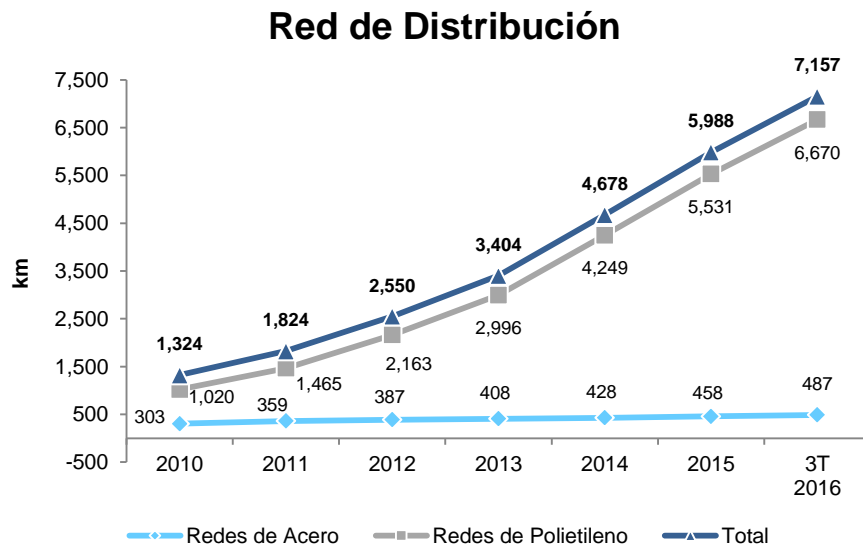
- El segmento Industrial incrementó respecto al tercer trimestre del 2015 en 1% debido a un aumento tanto en clientes, como en volumen demandado.
- El segmento de Estaciones de Servicio GNV muestra aumento de 2%.
- El segmento de Generadoras Eléctricas muestra un incremento de 5% debido al aumento en volumen contratado en los contratos take-or-pay con dos de nuestros clientes más importantes.

4. Desempeño Operacional

4.1. Red de Distribución

A Setiembre del 2016, Cálidda ha construido 1,168 km, de los cuales 29 km son de tubería de alta presión en acero y 1,139 km de tuberías para redes secundarias en polietileno. El sistema de distribución de Cálidda consta de 7,157 km de tuberías subterráneas.

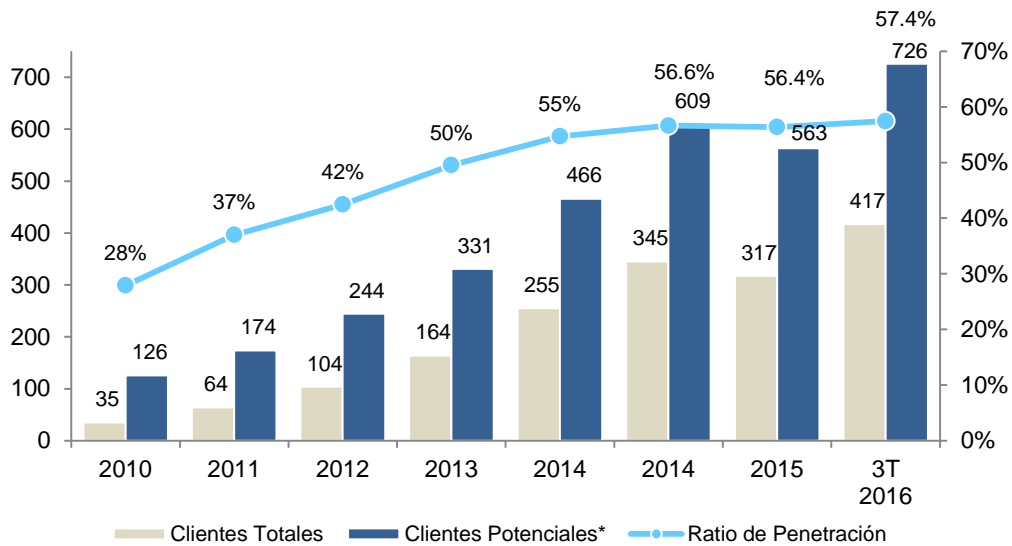
El siguiente gráfico muestra la evolución de la longitud del sistema de distribución:



4.2. 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 3T 2016, Cálidda estima que existen más de 726,000 clientes potenciales (entre hogares y otros tipos de clientes) suficientemente cerca a la red de distribución, de los cuales 416,954 están actualmente conectados. Esto resulta en un ratio de penetración de la red del 57,4%.

Ratio de Penetración de la Red



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

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.

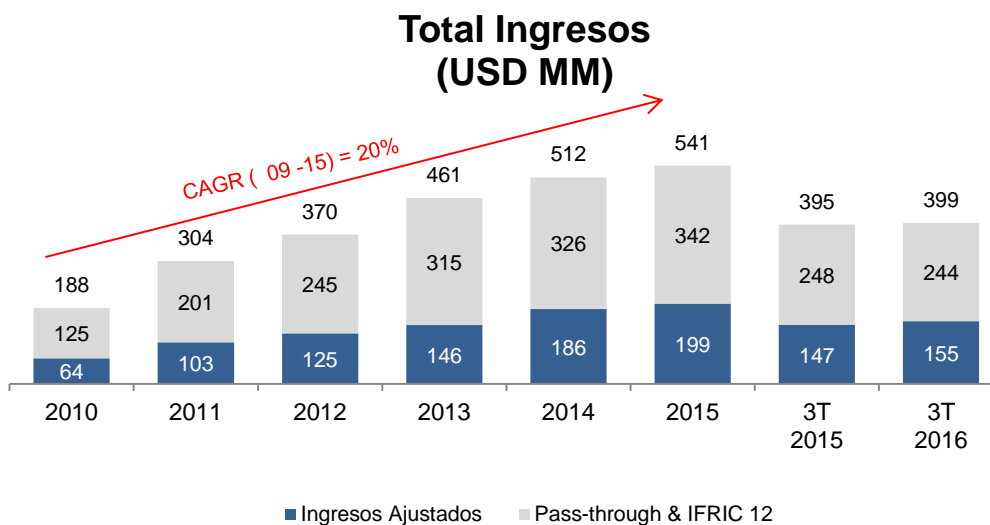
5. Desempeño Financiero

5.1. Ingresos

Los ingresos de Cálidda se componen de cinco elementos:

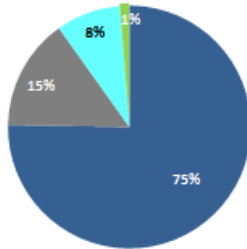
- i) Ingresos de distribución, que contiene las ventas de distribución de gas natural.
- ii) Servicios de instalaciones internas, representado principalmente por la construcción de la red de gas natural dentro de los hogares (estos ingresos incluyen el derecho de conexión y los ingresos financieros que 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 al 3T 2016 fueron de US\$ 399mm (incluyendo pass-through e ingresos por IFRIC 12), siendo estos 1% mayor a los mostrados en el 3T 2015. Sin embargo, los Ingresos totales ajustados se incrementaron en un 6% (US\$ 155mm ante US\$ 147mm) debido principalmente a un aumento en los ingresos provenientes de los contratos Take-or-Pay.

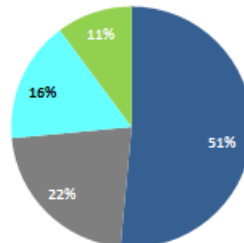


En el siguiente gráfico se puede observar que, a pesar de que el segmento residencial & comercial solo representa el 1% del volumen facturado, este segmento representa el 11% de los ingresos por distribución, y si adicionalmente consideramos los ingresos por servicios de instalación, este segmento representa el 35% de los ingresos ajustados.

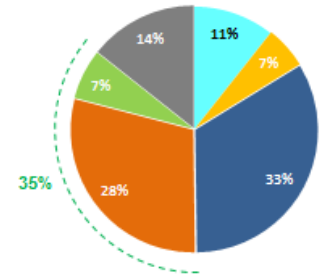
Volumen Facturado 3T 2016 (MMCFD)



Ingresos Distribución 3T 2016



Ingresos Ajustados 3T 2016¹



■ Power Generation ■ Industrial ■ NGV Stations ■ Residencial & Commercial ■ Installation Services² ■ Others³

1/ Los Ingresos ajustados se encuentran excluidos del Pass-through e IFRIC 12.
2/ Los Ingresos por servicio de instalación incluyen Ingresos por financiamiento y derecho de conexión.
3/ Otros: principalmente por la reubicación de redes y otros servicios no recurrentes.

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 3T 2016, otros ingresos representó el 7% de los ingresos ajustados debido a los ingresos extraordinarios por reubicaciones.

5.2. Ratios Financieros

En la siguiente tabla se podrán observar las diferencias entre el tercer trimestre del 2015 con el tercer trimestre del 2016.

Información Financiera	3T 2016	3T 2015	Var (3T 15 vs 3T 16)
Total Ingresos (MM USD)	398.8	394.8	1%
Total Ingresos Ajus. (MM USD) ¹	155.2	146.6	6%
EBITDA (MM USD) ²	118.1	100.3	18%
Margen EBITDA Ajus. ³	56.9%	52.0%	9%
Utilidad Neta (MM USD)	43.1	30.6	41%

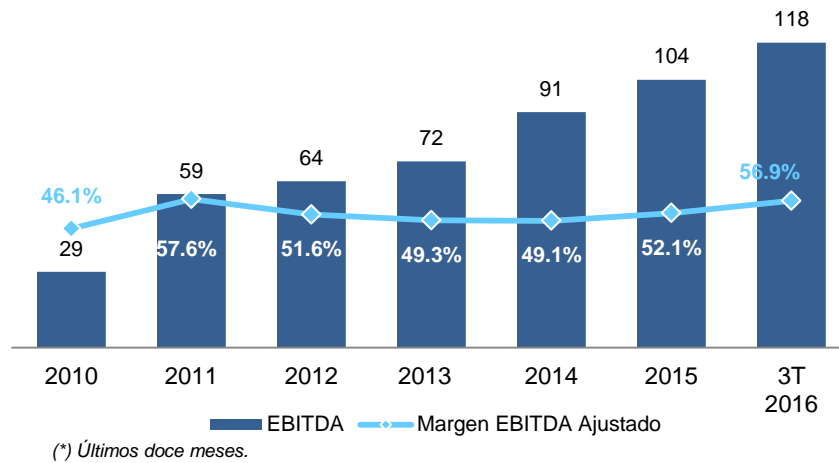
1/ Los ingresos ajustados se encuentran excluidos del Pass-through e IFRIC 12.

2/ EBITDA de los últimos 12 meses.

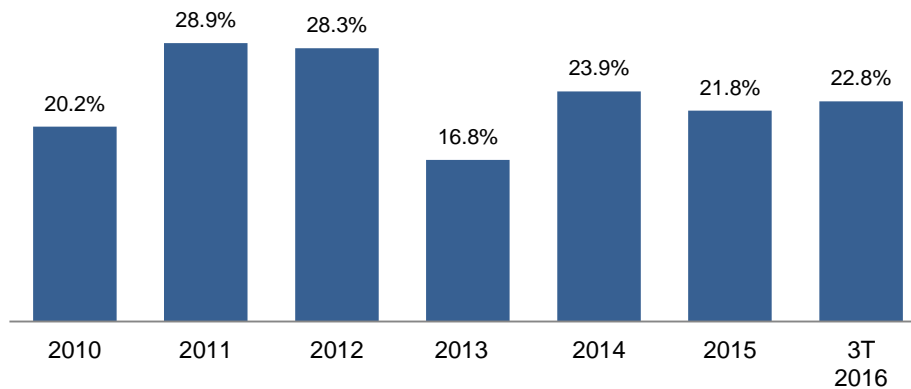
3/ EBITDA e Ingresos ajustados de los últimos 12 meses.

El EBITDA de los últimos 12 meses al 3T 2016 asciende a US\$ 118mm, indicando un incremento de 18% en comparación con el reportado al 3T 2015, y el Margen EBITDA ajustado aumentó en casi 5 puntos porcentuales debido a una mayor demanda de gas natural, implicando así un incremento en la Utilidad Neta.

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

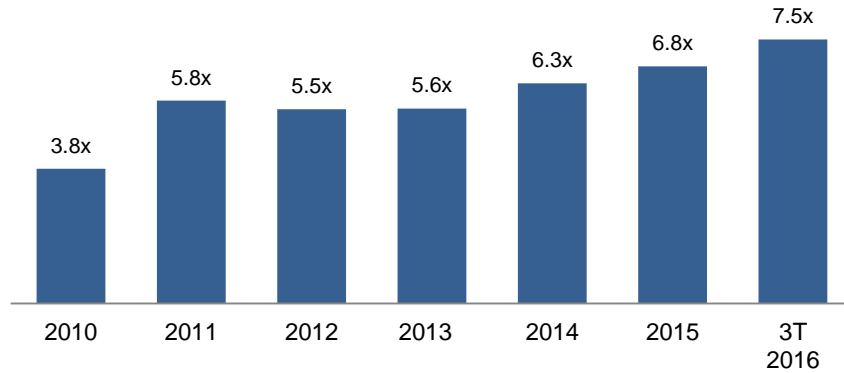


FFO / Deuda Neta (%)



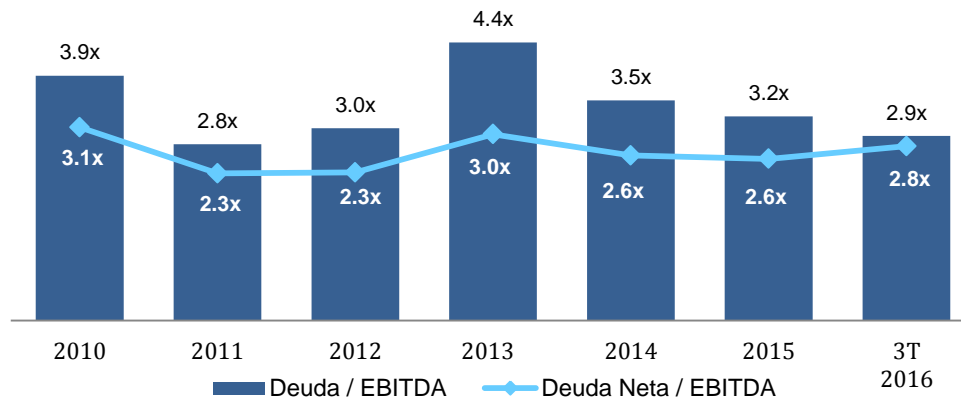
(*) Last twelve months

Cobertura de Intereses (x)



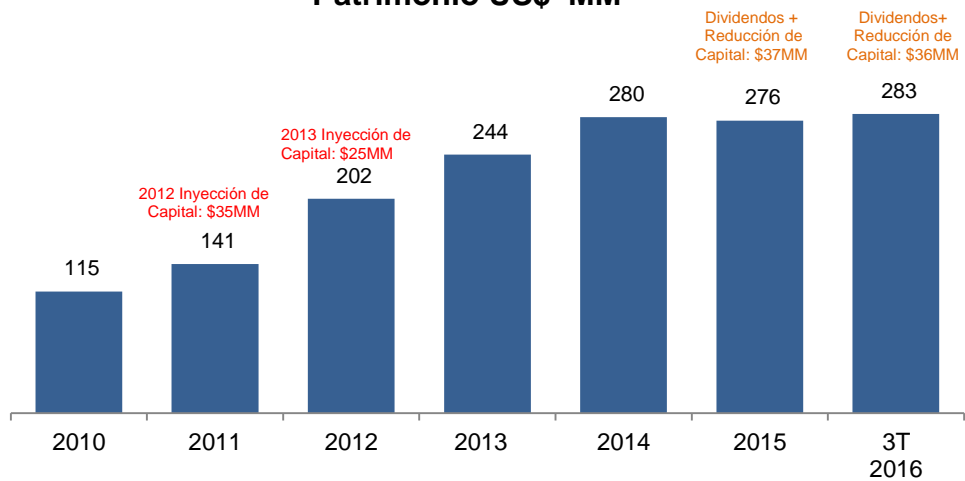
Ratio no incluye el pregado de las penalidades de la deuda en el 2013 (US\$ 7.8 MM).
(*) Last twelve months.

Deuda & Deuda Neta / EBITDA (x)



Net Debt = Debt net of Cash Balance
(*) Last twelve months.

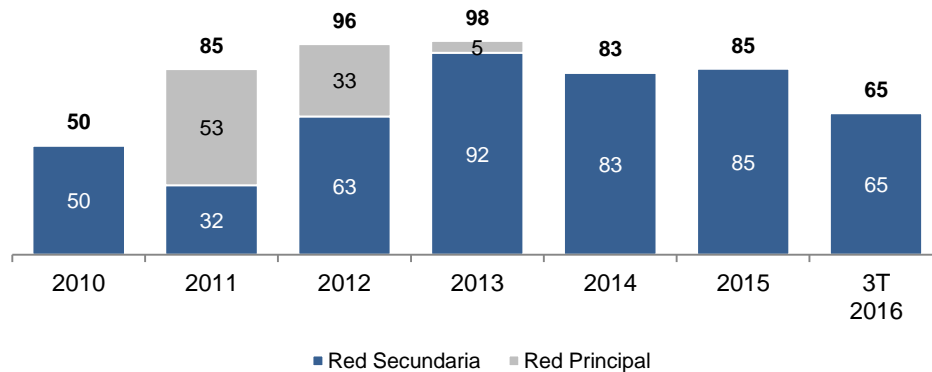
Patrimonio US\$ MM



5.3. Inversiones de Capital

En el 3T 2016 las inversiones en la expansión de la red asciende a US\$ 65mm, destinadas principalmente en la construcción de redes de polietileno para la conexión de hogares.

Inversiones de Capital US\$ MM



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.