

TEXTO DE LA TELECONFERENCIA

Resultados y actividades importantes de CTM
Informe para los inversionistas

Moderador:

Buenos días, señoras y señores y bienvenidos a la teleconferencia para los inversionistas sobre los resultados y actividades importantes de CTM, primer semestre de 2013. Mi nombre es Lorene y voy a actuar como operadora durante la teleconferencia de hoy. En este momento todos los participantes están en modo de sólo audio y sus líneas se colocarán en mute. Al finalizar la presentación de hoy, tendremos una sesión de preguntas y respuestas. Por favor recuerde que esta teleconferencia está siendo grabada. Ahora, le pasaré la llamada a la señora Georgina Guerrero, Jefe de Planeación y Finanzas. Señora Guerrero, puede comenzar.

Georgina Guerrero:

Gracias, Lorena. Nos gustaría darle la bienvenida a todos a la Teleconferencia sobre las utilidades del Consorcio Transmántaro para el primer semestre de 2013. Nos acompañan hoy como conductores de la llamada el señor Christian Restrepo, CFO, el señor Luis Lasso, CDO y el señor José Echavarría, Gerente de Programas y Proyectos. Al final de la teleconferencia, estaremos dispuestos a resolver sus preguntas y escuchar sus comentarios. Me complace ahora pasarle la llamada a Christian Restrepo, nuestro CFO. Adelante, Christian.

Christian Restrepo:

Gracias, Georgina y buenos días a todos. Nuevamente gracias por acompañarnos para repasar el rendimiento de CTM durante el primer semestre de 2013.

Hoy comenzaré con un breve resumen de CTM. Luego, presentaremos las actividades importantes del primer semestre de 2013. Después de eso, hablaremos sobre el rendimiento operativo. Luego, revisaremos nuestro rendimiento financiero y algunas mediciones básicas importantes. Y por último, tendremos una sesión de preguntas y respuestas.

Bueno. CTM construye, mantiene y opera redes de transmisión eléctrica de alto voltaje. Es una de las principales empresas de transmisión en Perú, con el 23% del mercado de transmisión, porcentaje que pretendemos mantener o incluso aumentar durante los próximos años. CTM es dueña de ocho concesiones con el gobierno peruano que representan el 88% de nuestros ingresos y nueve contratos con empresas privadas, primordialmente empresas generadoras y mineras. Dado que los ingresos provenientes de las concesiones con el gobierno

son regulados y garantizados, CTM carece de riesgo de volumen. Esto quiere decir que a nosotros se nos paga por tener disponibles las líneas de transmisión y no por la cantidad de electricidad que pasa a través de nuestras líneas. Además, CTM carece prácticamente de riesgo de contraparte.

En el mapa, pueden ver las concesiones de CTM en color anaranjado, siendo Mantaro Socabaya la principal por su gran importancia estratégica para Perú. Esta línea interconecta la región central con la región sur del país, donde actualmente están ubicados los proyectos mineros. En la siguiente diapositiva, explicamos los eventos importantes más destacados de la empresa durante el primer semestre de este año. En julio, CTM se hizo adjudicatario de una línea de concesión estratégica e importante: la línea Mansaro Monsalvo. Este proyecto también interconecta la región central con las regiones sur del país y refuerza el sistema de interconexión del sur. Consiste de 900 kilómetros a 500 kilovoltios con una inversión prevista de 400 millones –más o menos– de dólares, e ingresos anuales de aproximadamente 41,5 millones. CTM firmó el contrato de la concesión en septiembre para la construcción de esta línea. El período de construcción de este proyecto sería de 38 meses y el período de la concesión es por 30 años. Además, en el primer semestre CTM emitió exitosamente 450 millones de dólares en un bono internacional inaugural bajo la regla 144... con la regla 144 Reg A con una tasa de cupón de 4,375%. Estos bonos tenían tasa de inversión y perspectiva estable por Moody's and Fitch. El producto de las ganancias del dinero obtenido con este bono debería pagar por adelantado todas las deudas que CTM tiene con los bancos y con una empresa matriz, REP. Veremos otros detalles de esta transacción más adelante en la presentación. Esta transacción redujo significativamente los costos financieros de la empresa y nos permitió seguir creciendo.

En la siguiente diapositiva, mostramos algunas cifras importantes de CTM. En julio, CTM tenía 2.355 kilómetros en circuitos de líneas. Como pueden ver, la empresa ha venido creciendo consistentemente, casi duplicando su tamaño en los últimos cuatro años. No obstante las altas tasas de crecimiento, nos hemos propuesto mantener nuestros índices de rendimiento técnico como la disponibilidad de las líneas y la cantidad de fallas, manteniendo los niveles de excelencia operativa. Por otro lado, CTM aumentó también su participación en el mercado en el último año. Actualmente, CTM tiene el 23% del mercado de transmisión peruano y esperamos que este porcentaje siga creciendo. El grupo ISA, a través de sus empresas en Perú, es el líder del mercado de transmisión. Posee más del 50% de participación en el mercado de transmisión peruano.

En la siguiente diapositiva, hablando del rendimiento financiero, tenemos los ingresos ajustados de CTM. Nos referimos a “ajustados” aquí porque incluimos los ingresos de fondos que CTM tiene con las empresas privadas, principalmente las empresas generadoras y mineras. Estos ingresos en los estados financieros debido a las políticas contables se consideran ingresos

financieros, pero para el ejercicio los incluimos en los ingresos operativos. Bueno, los ingresos ajustados de CTM crecieron consistentemente en los últimos años. Desde 2009 hasta 2012, la empresa casi que duplicó sus ingresos. Para diciembre de 2013, tendremos aproximadamente tres veces los ingresos que teníamos en el 2009. En julio, nuestros ingresos eran 43,5 millones y prevemos cerrar el 2014 con aproximadamente 90 millones de dólares en ingresos.

Es importante resaltar que todos nuestros ingresos se fijan en dólares estadounidenses y se ajustan conforme a la inflación estadounidense, es decir, al índice de precios de alimentos y energía de la BLS (Oficina de Estadísticas Laborales). Además, toda nuestra deuda y nuestra contabilidad están denominadas en dólares, por lo tanto no tenemos riesgo cambiario. El crecimiento de ingresos significativo del año 2013 se explica principalmente por el inicio y las operaciones comerciales de tres proyectos. El primero, Zapayal Trujillo, que inició operaciones en diciembre, 2012. Se trata del proyecto de un plan de 500 kilovatios. La inversión de CAPEX fue de aproximadamente 200 millones de dólares y tiene ingresos regulados anuales de casi 26 millones de dólares. El segundo, Talara Piura, inició operaciones en mayo, 2013. La inversión de CAPEX de este proyecto fue de aproximadamente 20 millones y tiene ingresos regulados anuales que superan los 2 millones de dólares. Y por último, Fénix, que inició operaciones en marzo de este año. Fénix es un contrato privado con una inversión de CAPEX de casi 60 millones de dólares e ingresos anuales de casi 3 millones de dólares. Como dije anteriormente, Zapayal Trujillo y Talara Piura son contratos celebrados entre CTM y el gobierno peruano, con ingresos regulados y un período de concesión de 30 años. Fénix es un contrato privado a 30 años.

En las cinco gráficas de abajo, podemos ver que casi el 90% de los ingresos de CTM son regulados y la tendencia para los años venideros es la de aumentar este porcentaje. En la gráfica circular (pie chart) de la parte inferior derecha pueden observar que nuestros clientes principales son básicamente las empresas generadoras.

En la siguiente diapositiva, discúlpenme... En esta diapositiva mostramos la acumulación de ingresos de la compañía y el aporte en ingresos de cada uno de los proyectos que la compañía está desarrollando actualmente, o sea los proyectos con contratos ya firmados. Como lo mencioné anteriormente, a finales del 2012 los ingresos de CTM ascendían a casi 50 millones. En el 2013, nuestros ingresos serán de aproximadamente 89 millones, crecimiento que se explica por el inicio de la operación en Zapayal-Trujillo en diciembre de 2012, Talara Piura, Fénix y Pomacocha Carhuamayo, que iniciaron operaciones el 20 de septiembre de 2013.

En el 2014 tendremos aproximadamente 109 millones de dólares en ingresos. Estos ingresos incrementales para este año provinieron de las operaciones de dos años de las líneas que comenzaron a operar en el 2013, Pomacocha Carhuamayo y Talara Piura, y del inicio de operaciones de Trujillo Chiclayo. En el 2015, la compañía tendrá aproximadamente 133 millones de dólares en ingresos, que se explican por los ingresos incrementales de las operaciones del año completo de Trujillo Chiclayo y del inicio de las operaciones del proyecto Machu Picchu Cotaruse. En el 2016, los ingresos serán de aproximadamente 140 millones, incremento que se explica por el inicio de las operaciones de Mantaro Marcona, que alcanzará ingresos anuales totales en el 2017, aquí con ingresos de aproximadamente 176 millones de dólares. Es importante resaltar que esta acumulación de ingresos provino de los contratos ya firmados, con ingresos regulados y garantizados.

En la siguiente diapositiva, en cuanto a los ingresos netos de la compañía, disminuyen durante el primer semestre de 2013, lo que se explica básicamente por los costos financieros relacionados con los pagos anticipados de los bancos, los préstamos que teníamos con los bancos comerciales que se pagaron por adelantado con la emisión del bono internacional. Por otro lado, la compañía tuvo márgenes históricamente estables y esperamos seguir teniéndolos a lo largo de los próximos años. Nuestro margen de EBITDA estuvo alrededor del 80% y continuará en este nivel durante los próximos años. El EBITDA también aumentó consistentemente en los últimos años y seguirá aumentando. Para el primer semestre de 2013, el EBITDA fue de casi 36 millones y para finales del 2013 esperamos tener aproximadamente 73 millones en EBITDA.

En la siguiente diapositiva, podemos ver la composición de la deuda de CTM. En diciembre de 2012, CTM tenía 306 millones de dólares en deuda con los bancos comerciales. Pueden ver en las gráficas la deuda que teníamos. Teníamos crédito principalmente con los bancos locales como el Banco de Crédito, BBVA, Banco Continental. Y teníamos también una deuda de 120 millones con una empresa matriz, se trata de REP. Es la otra empresa que el grupo tiene en Perú. Y en mayo, con la emisión del bono internacional, CTM pagó por adelantado toda su deuda. Ésta era la deuda comercial con los bancos y con la empresa matriz.

En julio de 2013, como pueden ver en las gráficas, la composición de la deuda de CTM era de 450 millones de dólares del bono internacional y 34 millones de dólares con un banco local, se trata del Banco de Crédito del Perú, y ese préstamo está bajo una estructura de fideicomiso, quiero decir, que la deuda está bajo la...fue tomada por el fideicomiso para financiar el proyecto Chiclayo Trujillo.

Bueno. Por último, en la siguiente diapositiva podemos ver algunas tasas importantes. Podemos ver la evolución de las tasas. Tenemos el EBITDA

ajustado sobre el servicio de la deuda. Tenemos, para el primer semestre de 2013, 1,5 veces y esperamos finalizar este año con 2,4 veces esta proporción. En cuanto al EBITDA ajustado de los gastos por intereses, para el primer semestre tenemos 2,2 veces y esperamos finalizar el año con 2,4 veces. En cuanto a la deuda a EBITDA, tenemos para el primer semestre, si tenemos en cuenta la estructura del fideicomiso, 8,5 veces y sin la estructura del fideicomiso 7,9 veces. Y esperamos finalizar el año con 7,7 veces, teniendo en cuenta toda la deuda y sin la estructura del fideicomiso 6,7 veces y nuestro flujo de caja disponible sobre el servicio de la deuda para el primer semestre tenemos 1,9 veces y esperamos finalizar este año con 2,38 veces esta proporción. Bueno, eso es todo de nuestra parte.

Moderador:

Gracias. Ahora iniciaremos la sesión de preguntas y respuestas. Si tienen preguntas, por favor opriman asterisco y luego uno en sus teléfonos de tonos. Si desean que se les retire de la línea de espera por favor opriman el signo de arroba o la tecla de numeral. Si están usando el altavoz del teléfono, tendrán que tomar el auricular primero, antes de oprimir los números. Nuevamente, si tienen preguntas, por favor opriman asterisco y luego uno en sus teléfonos de tonos.

Estamos a la espera de sus preguntas y nuevamente, si tienen preguntas, por favor opriman asterisco y luego uno en sus teléfonos de tonos. Y nuestra primera pregunta la formula Isidro Arrieta. Adelante.

Isidro Arrieta:

Hola. Muchas gracias por la oportunidad y felicitaciones por sus resultados. Tengo dos preguntas, si es posible. Una es...¿cuál es la opinión de las agencias calificadoras de crédito acerca de sus tasas de crédito? Sé que Fitch probablemente se sentiría más seguro con una tasa más baja, probablemente menor de 7 veces y si esto está en línea, si estas nuevas tasas están en línea con las expectativas o no. Además, ¿cómo avanzan planeando la financiación del proyecto, si sigue siendo el 70% sin recurso y el 70% acciones y si están dispuestos a construir otros proyectos en diciembre. Gracias.

Christian Restrepo:

Gracias. Con respecto a su primera pregunta, nuestro compromiso con las agencias calificadoras de crédito consistió en comenzar a disminuir nuestros niveles de deuda. Lo que acordamos con las agencias calificadoras de crédito que tenemos mientras estamos en el período de construcción tendremos que mantener entre 7 ó 7,5 veces la deuda a EBITDA. Una vez finalicemos el período de construcción, disminuirémos ese nivel. Pero para responder a su pregunta, en este momento se sienten seguras con nuestra tasa actual.

En cuanto a su segunda pregunta, en este momento estamos analizando cómo sería la estructura de endeudamiento para la nueva concesión que se nos adjudicó. Probablemente estará en la misma estructura de fideicomiso que utilizamos para financiar el último proyecto. Esto significa que el endeudamiento estará bajo el fideicomiso. Lo tomará el fideicomiso, no CTM y estamos pensando en tener tanto como...una estructura del 30% de acciones y 70% de deuda. Pero eso no tiene...no hemos decidido esa deuda. Lo estamos analizando. En este momento la compañía está finalizando el calendario para el período de inversión, las fechas que tenemos para hacer la inversión y una vez tengamos el calendario con el plazo que tenemos para obtener los permisos ambientales y todo eso, tendremos más detalles en cuanto a cómo será la estructura para la financiación del proyecto.

Isidro Arrieta:

Bueno. Muchas gracias.

Moderador:

Gracias. Nuevamente, si tienen preguntas, por favor opriman asterisco y luego uno en sus teléfonos de tonos. Estamos esperando sus preguntas.

Y en este momento no tenemos más preguntas. ¿Tienen comentarios finales en este momento?

Isidro Arrieta:

No. Muchas gracias a todos por acompañarnos el día de hoy. Estamos pensando en sostener esta teleconferencia dos veces al año y si el mercado y los inversionistas lo consideran necesario, la podríamos hacer cuatro veces al año, pero inicialmente estamos pensando hacerla dos veces al año. De nuevo, muchas gracias a todos por acompañarnos el día de hoy.

Moderador:

Gracias. Gracias, señoras y señores. Con esto concluimos la teleconferencia de hoy. Gracias por su participación. Se pueden desconectar ahora.