

## Índice

1. Hechos Relevantes .....	2
2. Mercado de Gas Natural .....	2
3. Desempeño Comercial .....	2
3.1 Base de Clientes .....	3
3.2 Volumen .....	4
4. Desempeño Operacional .....	5
4.1 Red de Distribución .....	5
4.2 Ratio de Penetración.....	5
5. Desempeño Financiero .....	6
5.1 Ingresos .....	6
5.2 Ratio Financieros .....	8
5.3 Inversiones de Capital .....	11
6. Conclusiones.....	12
7. Anexos .....	12
7.1 Exención de Responsabilidad.....	12
7.2 Definiciones .....	12

## 1. Hechos Relevantes

- Hasta Setiembre del presente año, hemos conectado más clientes que durante todo el 2016 (95,595 vs 93,227 clientes).
- La base de clientes acumulados y el volumen facturado se incrementaron durante el 3T 2017 en 28% y 4%, respectivamente, en comparación con el 3T 2016.
- Asimismo, durante los últimos 12 meses se construyeron 955 km de redes, con lo cual el sistema de distribución se extiende por 8,112 km de redes subterráneas.
- Los Ingresos Totales y el EBITDA para el período 3T 2017 aumentaron en 6% y 12% respectivamente debido a un incremento en los ingresos de distribución por una mayor base de clientes y a un incremento en el derecho de conexión por parte de las estaciones GNV.
- En paralelo, hemos avanzado en la implementación de nuestra estrategia. Al respecto, hemos rediseñado nuestra estructura organizacional y la hemos enfocado hacia nuestra nueva visión de negocio. Con ello, lograremos que nuestras áreas generadoras y de soporte cuenten con las condiciones para presentar a nuestros clientes propuestas energéticas integrales. Por otro lado, estaremos preparados para anticiparnos a los efectos que el entorno externo y la regulación puedan generar a nuestro negocio.

## 2. Mercado de Gas Natural

- En el tercer trimestre del 2017, El Perú produjo un promedio de 1,268 MMPCD (millones pies cúbicos por día), mostrando una caída de 13.0% en comparación al volumen promedio producido en el tercer trimestre del 2016, el cual fue de 1,459 MMPCD.

## 3. Desempeño Comercial

Durante el 2017, Cálidda conectó 94,772 clientes en el segmento Residencial y tiene operaciones en 22 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, Carabaylo, Lurin, San Vicente de Cañete y Puente Piedra. Del mismo modo, en el segmento Industrial, Comercial y Estaciones GNV, Cálidda cuenta con presencia en 37 distritos.

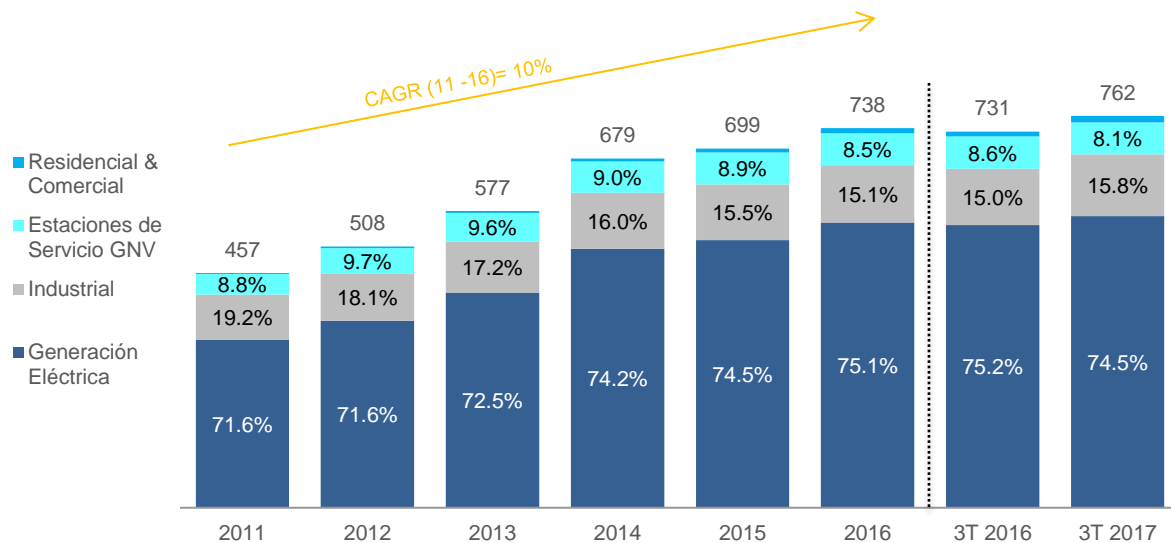
### 3.1. Base de clientes

Cientes acumulados	2011	2012	2013	2014	2015	2016	3T 2017
Generadoras Eléctricas	13	13	16	16	17	18	20
Industrial	394	429	466	489	507	535	564
Estaciones GNV	172	192	206	220	232	240	252
Vehículos Convertidos	118,330	139,913	153,168	172,194	188,466	197,718	180,786
Residencial & Comercial	63,602	103,090	163,129	254,280	344,380	437,607	533,202
<b>Total</b>	<b>64,181</b>	<b>103,724</b>	<b>163,817</b>	<b>255,005</b>	<b>345,136</b>	<b>438,400</b>	<b>534,038</b>

- Se han conectado 2 nuevas Co-Generadoras durante el 2017 (Ferrosalt y Solpack).
- Se conectaron 29 nuevas plantas industriales durante el 2017.
- 12 nuevas Estaciones de GNV fueron conectadas y 180,786 vehículos activos promedio se encuentran en Lima y Callao.
- Calidda conectó 94,772 clientes en el segmento Residencial y 823 clientes en el segmento Comercial.

### 3.2. Volumen

El gráfico a continuación muestra el Volumen Facturado de Cálidda desde el año 2011, el cual se ha incrementado a razón de 10% por año. El Volumen Facturado en el tercer trimestre del 2017 se incrementó en un 4% en comparación al tercer trimestre del 2016. Esto se debe principalmente a la adición de nuevos clientes industriales. Estos sumaron 605 MMPCD (563 MMPCD Generación Eléctrica + 42 MMPCD Industrial), los cuales representan 79% del Volumen Facturado.



El volumen facturado por segmento de cliente se encuentra detallado en el siguiente cuadro:

Volumen (MMPCD)	2011	2012	2013	2014	2015	2016	3T 2017	Var (3T 17 vs 3T 16)
Generadoras Eléctricas	327	364	418	504	521	555	568	2%
Industrial	88	92	99	109	108	111	120	8%
Estaciones GNV	40	49	56	61	62	63	62	-1%
Residencial & Comercial	1.9	2.9	3.9	5.8	7.5	9.6	12.9	35%

- El segmento que presentó el mayor crecimiento fue el Residencial & Comercial, aumentando un 35% comparado contra el 2016. Esto se debe principalmente a la adición de nuevos clientes (437,607 en 2016 vs 533,202 en 3T 2017).

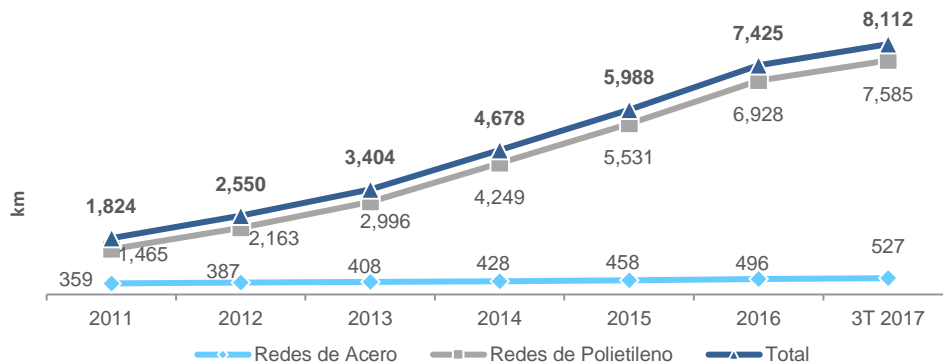
- El segmento Industrial muestra un incremento de 8%, principalmente debido al aumento en volumen contratado (Take-or-Pay) por el cliente Owens Illinos.

#### 4. Desempeño Operacional

##### 4.1. Red de Distribución

Durante el 2017, Cálidda construyó 687km, de los cuales 30km son de tubería de alta presión en acero y 657km de tuberías de baja presión en polietileno. El sistema de distribución de Cálidda consta de 8,112km de tuberías subterráneas.

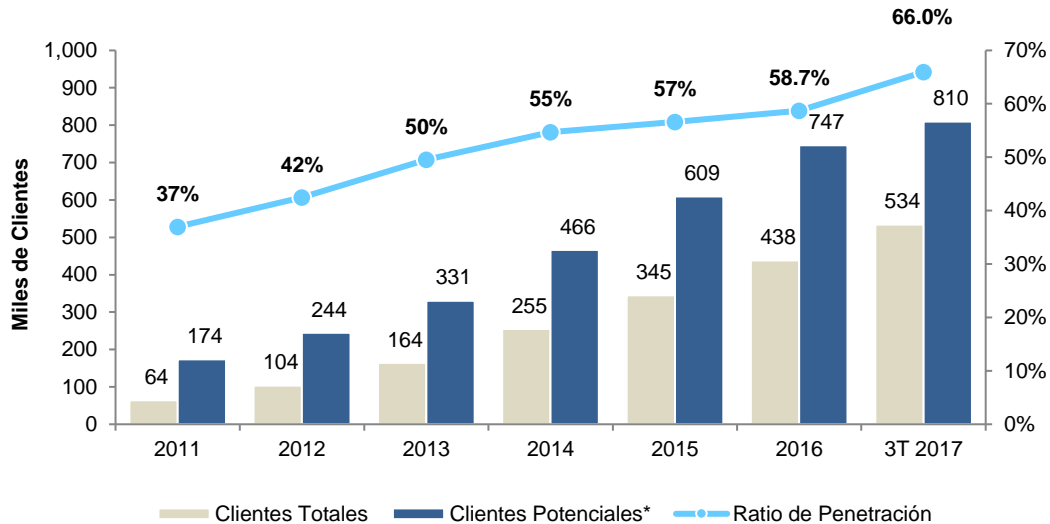
El siguiente gráfico muestra la evolución del sistema de distribución de Cálidda:



##### 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 frente a la red de distribución de Cálidda. Al cierre del 3T 2017, Cálidda estima que existen cerca de 810,000 clientes potenciales, de los cuales 534,038 están actualmente conectados. Esto resulta en un ratio de penetración de la red del 66,0%.

### Ratio de Penetración de la Red



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

Cálidda se encuentra enfocada en los distritos de bajo poder adquisitivo beneficiados por los subsidios mencionados anteriormente, donde el ahorro producido por el uso de gas natural contra los otros combustibles alternativos es más apreciado.

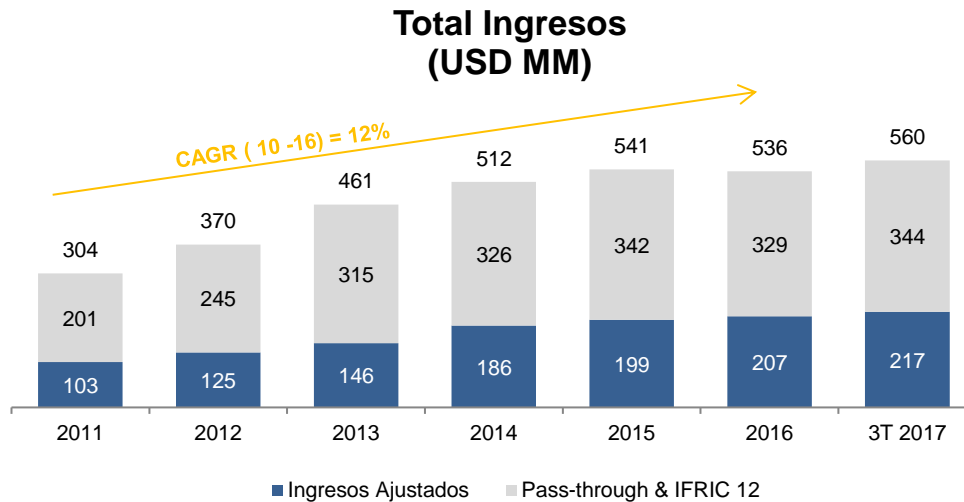
## 5. Desempeño Financiero

### 5.1. Ingresos

Los ingresos de Cálidda se componen de cinco elementos:

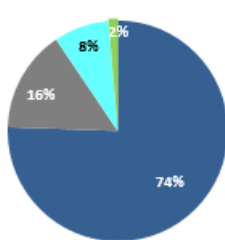
- i) Ingresos de distribución, que contiene las ventas de distribución de gas natural.
- ii) Servicios de instalaciones internas, representado principalmente por la construcción de la red de gas natural dentro de los hogares (estos ingresos incluyen el derecho de conexión y los ingresos financieros que 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 en el 3T 2017 fueron de US\$ 425 MM (incluyendo pass-through e ingresos por IFRIC 12), siendo 6% mayor a los obtenidos en el 3T 2016. Así mismo, los Ingresos Totales Ajustados se incrementaron en un 7% (US\$ 165 MM vs. US\$ 155 MM) debido a un incremento en los ingresos de distribución por una mayor base de clientes y a un incremento en el derecho de conexión por parte de las estaciones GNV.

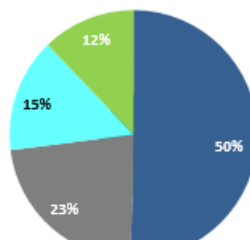


En el siguiente gráfico se puede observar que, a pesar de que el segmento Residencial & Comercial representa solo el 2% del Volumen Facturado, explica el 12% de los Ingresos de Distribución. Adicionalmente, si consideramos los ingresos por Servicios de Instalación, este segmento representa el 36% de los Ingresos Ajustados.

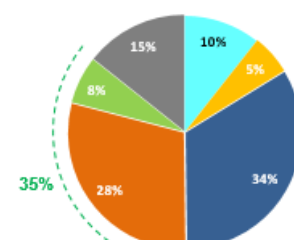
**Volumen Facturado 3T 2017 (MMPCD)**



**Ingresos de Distribución 3T 2017**



**Ingresos Ajustados 3T 2017<sup>1</sup>**



1/ Ingresos Totales sin Ingresos tipo Pass-through (Gas & Transporte) e IFRIC 12.

2/ Los Ingresos por servicios de Instalaciones Incluyen Ingresos por financiamiento y derecho de conexión.

3/ Otros: principalmente por reubicación de redes y otros servicios no recurrentes.

Por otro lado, el segmento de Generación Eléctrica representa el 74% del Volumen Facturado, el 50% de los Ingresos de Distribución, y el 34% de los Ingresos Ajustados.

Los Otros Ingresos representaron el 5% de los Ingresos Ajustados, principalmente debido a un incremento en los cargos por derechos de conexión y servicios de reubicaciones.

## 5.2. Ratios Financieros

En la siguiente tabla se podrán observar los resultados financieros del 2016 y 2017:

Información Financiera	3T 2017	3T 2016	Var (3T 17 vs 3T 16)
Total Ingresos (MM USD)	424.7	398.8	6%
Total Ingresos Ajus. (MM USD) <sup>1</sup>	165.5	155.2	7%
EBITDA (MM USD) <sup>2</sup>	106.0	94.3	12%
Margen EBITDA Ajus. <sup>3</sup>	64.1%	56.9%	13%
Utilidad Neta (MM USD)	48.2	43.1	12%

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

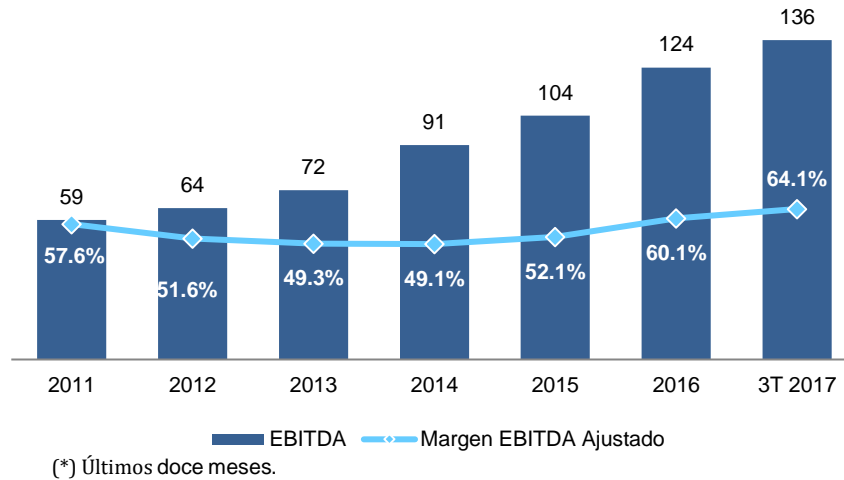
<sup>2/</sup> 2017 3T EBITDA

<sup>3/</sup> 2017 17 EBITDA e Ingresos ajustados

El EBITDA de los últimos doce meses al 3T 2017 fue US\$ 136 MM, el cual se incrementó en 15% en comparación con el reportado en el 3T 2016. Este ha venido creciendo sostenidamente durante los últimos años, tal como se muestra en el siguiente gráfico:

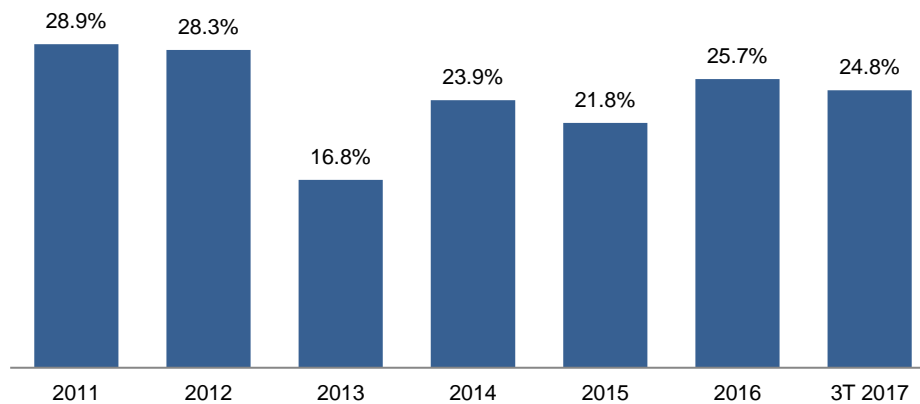


### EBITDA\* (MM USD) & Margen EBITDA Ajust. (%)



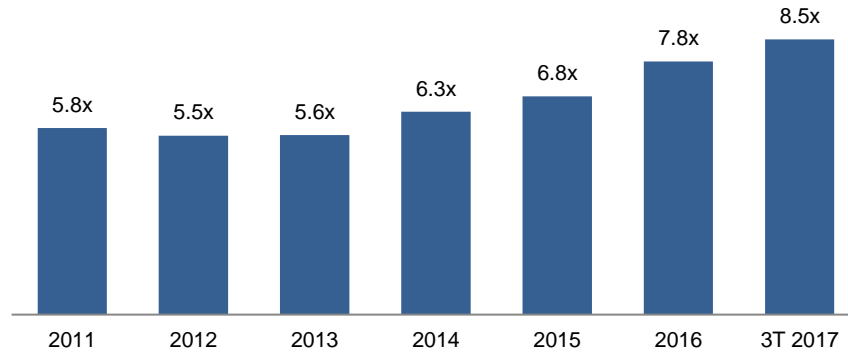
Esto ha sido conseguido manteniendo sólidos ratios financieros, los cuales se pueden visualizar a continuación:

### FFO / Deuda Neta



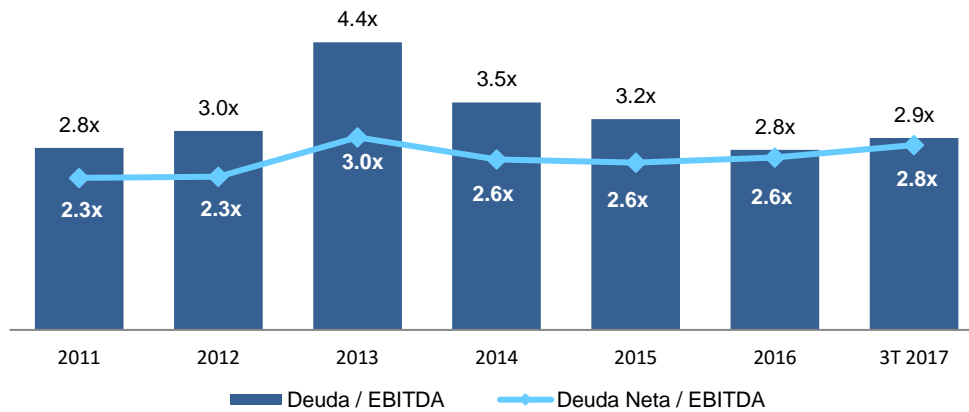
FFO: Utilidad Neta + Depreciación + Amortización

### Cobertura de Intereses (x)

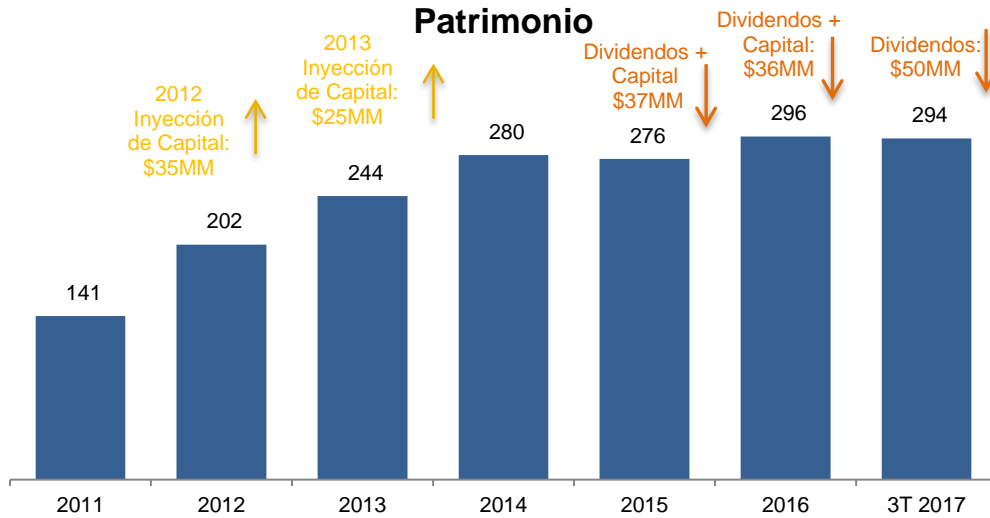


Ratio no incluye las penalidades por prepago de la deuda en el 2013 (US\$ 7.8 MM).  
Cobertura de Intereses: EBITDA / Intereses por deuda financiera

### Deuda & Deuda Neta / EBITDA (x)

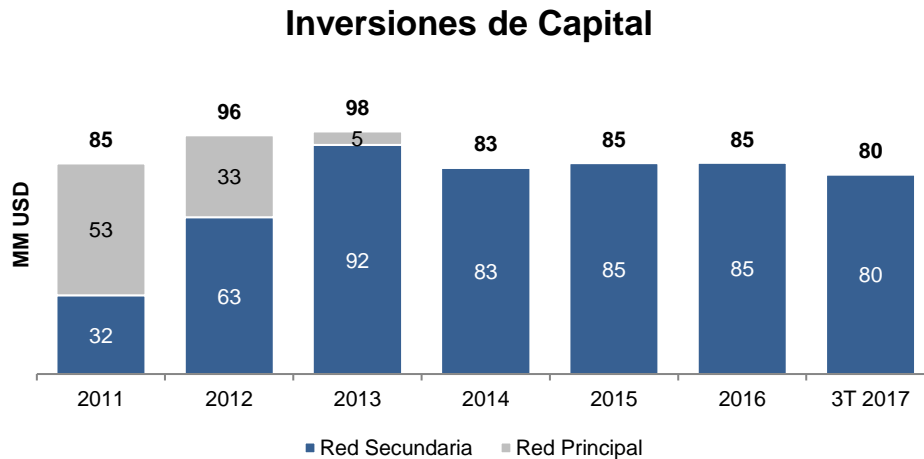


(\*) Últimos doce meses.  
Deuda Neta = Deuda - Caja



### 5.3. Inversiones de Capital

Durante el 2017 las inversiones de capital totales fueron de US\$ 60MM y US\$ 80MM en los últimos doce meses, destinadas principalmente a la construcción de redes de polietileno para la conexión de hogares.



3T 2017 Últimos doce meses

## **6. Conclusiones**

El 2017 será un año que marcará nuestra transición hacia un modelo de negocio robusto y cercano a las necesidades de nuestros clientes. Prevemos que este proceso irá acompañado de una evolución en el desempeño financiero de nuestra compañía que se verá reflejado en el incremento sostenido de nuestros ingresos y rentabilidad.

En este sentido, es satisfactorio concretar que los resultados de este tercer trimestre demuestran que estamos encaminados a cumplir nuestros objetivos anuales de corto y mediano plazo. Esperamos que al cierre del 2017, hayamos conectado a gas natural a más de 120,000 nuevos clientes y alcanzado un EBITDA aproximado de USD 132 MM.

## **Anexos**

### **7.1. 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.

### **7.2. 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 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.