

RICHARD:

Bienvenidos a la teleconferencia para los inversionistas sobre los resultados y actividades importantes de Cálidda primer semestre de 2013. Mi nombre es Richard y seré su operador durante la teleconferencia de hoy. En este momento los participantes están en modo de sólo audio. Más adelante realizaremos una sesión de preguntas y respuestas. Por favor tengan en cuenta que esta llamada se está grabando. Ahora le pasaré la llamada al señor Adolfo Heeren. Puede comenzar.

SR. HEEREN:

Buenos días señoras y señores. Me gustaría referirme hoy a los resultados y actividades de Cálidda hasta el primer semestre de este año. En la agenda repasaremos las actividades importantes de Cálidda durante el primer semestre, segundo punto hablaremos acerca del rendimiento operativo del primer semestre.

SR. HEEREN:

En el primer punto trataremos las actividades importantes de Cálidda; vamos a hablar acerca de las actividades importantes de Cálidda. En esta diapositiva podemos ver que en mayo la Junta Directiva General acordó por unanimidad aumentar el capital social a través de la capitalización de resultados acumulados. El monto en cuestión es de USD\$ 62,2 millones. Además, también en mayo, comenzamos el acuerdo comercial con la nueva central termoeléctrica de Phoenix Power. En junio, conectamos la refinería de La Pampilla; prevemos que estos usuarios tendrán un consumo regular cercano a los 4 millones de pies cúbicos diarios.

Con respecto a nuestro desarrollo operativo, con una inversión cercana a los USD\$ 90 millones, Cálidda aumentó en 55% la capacidad del sistema de distribución de gas natural pasando de 255 a 420 millones de pies cúbicos diarios. Esta inversión nos permitirá distribuir más gas a las nuevas estaciones del sector residencial, comercial, industrial y NGV (gas natural vehicular). Esperamos el arranque comercial para finales de agosto.

En la siguiente diapositiva vamos a hablar acerca del rendimiento operativo del primer semestre. Podemos observar en esta diapositiva que dividimos en cuatro partes, en los principales cuatro segmentos de clientes que tenemos.

El primero es los generadores eléctricos. Como lo mencioné anteriormente, en los generadores eléctricos comenzamos nuestra relación comercial con Phoenix Power, que ellos tienen una capacidad de 534 MW. También en el sector industrial, nuestro segundo segmento, podemos ver que incluimos 70 clientes

nuevos. Podemos mencionar aquí que en este segmento hemos venido creciendo a una tasa del 3%. En el caso de las estaciones de NGV, aunque hemos agregado otras tres estaciones de servicio al sistema de distribución, ahora tenemos 162.000 automóviles convertidos que utilizan gas natural. Este número de vehículos convertidos representa un incremento del 7% comparado con el 2012. Es importante mencionar que en el caso del NGV, gas natural vehicular, estamos hablando con la municipalidad de Lima para migrar todo el servicio de transporte público de buses a gas natural. Esto quiere decir, hacer que todo el natural, todos los automóviles de transporte público de la municipalidad de Lima usen gas natural. Y por último, en el sector residencial y comercial, podemos observar un crecimiento sustancial en el número de usuarios. Seguimos creciendo y este año conectamos a casi 21.000 usuarios, o sea hogares, y ahora tenemos casi 125.000 conexiones. Lo que significa que estamos generando beneficios para casi medio millón de personas en la ciudad.

Avanzando con la siguiente diapositiva podemos observar el volumen por cada segmento; como pueden ver el volumen de Cálidda ha crecido durante el último año. Para el segundo trimestre alcanzamos un volumen en los segmentos industrial, residencial, comercial y NGV con una tendencia positiva, seguimos creciendo en todos estos segmentos. En el caso de generación eléctrica en que el volumen disminuye ligeramente, y esto normalmente ocurre durante la primera parte del año y esto se debe principalmente a que tenemos un efecto de temporada como consecuencia de la energía hidroeléctrica, que opera durante el primer semestre del año; y el segundo punto es que dos de nuestras estaciones de generación eléctrica, que son Kallpa y Enersur, comienzan el ciclo combinado en sus generadores eléctricos. Esto normalmente ocurre todos los años y por lo general durante el segundo semestre del año se reversa esta tendencia.

Pasando a la siguiente diapositiva y señalando las cifras importantes, en la primera podemos observar que en cuanto a ingresos, hemos venido creciendo a una tasa promedio del 35% en el último año, durante el primer semestre alcanzaremos casi USD\$ 200 millones de ingresos, y podemos observar en la segunda gráfica a la derecha que el desglose de las ganancias por segmento de usuarios indica que los servicios de instalación representan una parte significativa e importante de nuestras ganancias. Y a eso se debe que estemos creciendo más y más en el segmento residencial como lo mencionamos anteriormente.

En la tercera gráfica pueden observar, con respecto a los kilómetros de red de la empresa, que tenemos 2.836 Km., de los cuales casi 380 Km. corresponden a la red de alta presión y esto forma parte, este incremento en los resultados forma parte del incremento en nuestro sistema de distribución como lo mencioné anteriormente. La otra parte, que son 2.459 Km. representan una parte de nuestra red secundaria, y están construidos en polietileno. Este año, hasta ahora, tenemos 306 Km. que hemos venido construyendo durante los primeros

seis meses. Y considerando esto, cuánto hemos crecido, si damos un vistazo a nuestra tasa de penetración que es nuestra última diapositiva, nuestra última gráfica en esta diapositiva, podemos ver que hoy en día estamos cerca del 46% y cada año hemos crecido y esto significa que hoy contamos con un potencial de casi 273.000 hogares ante nuestra red, de los cuales ya se conectaron casi 125.000. Estamos aumentando esta penetración año tras año, enfocándonos cada vez más en este incremento de segmento y en el número de conexiones y el aumento de las tasas de penetración para el futuro.

En el siguiente tema vamos a hablar acerca del rendimiento financiero y las mediciones claves. Podemos observar en la siguiente diapositiva el rendimiento financiero del año pasado y del primer semestre del año; pueden ver que en esta gráfica también comparamos al final los últimos 12 meses, incluimos una fila con los últimos 12 meses, esto significa desde julio de 2012 hasta junio de 2013 para poder comparar ese período frente al 2012.

Estamos creciendo en términos de facturación, estamos creciendo en términos de volumen y en el caso del EBITDA podemos observar que mantenemos el mismo nivel de EBITDA para este año, si tenemos en cuenta que estamos a casi el 50% de lo que hicimos el año pasado y no obstante el aumento en la facturación y el volumen, tuvimos costos operativos más altos y eso fue consecuencia de nuestro aumento del 50% en la tarifa para los contratistas de instalación interna que negociamos el año pasado que ahora se refleja en el costo.

La relación de cobertura de interés deuda/EBITDA refleja que los 220 bonos emitidos en prepago de nuestra deuda financiera total que se observa en el primer trimestre, incluyó la deuda subordinada de los accionistas y la multa cobrada por el prepago temprano de la deuda de las agencias multilaterales. También podemos observar que mantenemos una posición sólida de efectivo para completar nuestro programa de CAPEX y nuestro crecimiento para este año y el próximo año.

Así es como estamos, estos son los resultados de este primer semestre, entonces ahora podemos seguir con las preguntas o...que puedan tener.

Muchas gracias.

Podemos concluir la presentación ahora. Si alguno de los participantes tiene alguna pregunta...

RICHARD:

Gracias señor Heeren. Iniciaremos ahora la sesión de preguntas y respuestas. Si tiene una pregunta oprima asterisco, luego uno, en su teléfono de tonos. Si desea que se le retire de la fila de espera

Si desea que se le retire de la línea de espera por favor oprima el signo de arroba o la tecla de numeral. Si está usando el altavoz del teléfono, tendrá que

tomar el auricular primero, antes de oprimir los números. Repito, si tiene una pregunta, por favor oprima asterisco y luego uno en su teléfono de tonos. Estamos esperando sus preguntas.

De nuevo, si tiene una pregunta, por favor oprima asterisco y luego uno en su teléfono de tonos.

Y en este momento no tenemos más preguntas. Y en este momento no hay más preguntas.

Por favor procedan con los comentarios finales.

SR. HEEREN:

Bueno, queremos darles las gracias a todos por participar en esta teleconferencia. Sostendremos esta conferencia trimestralmente y también vamos a publicar toda esta información en nuestra página Web de relaciones con los inversionistas. Muchas gracias por su participación y seguiremos nuestra conversación en el próximo trimestre. Gracias.

RICHARD:

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