



SHOUGANG GENERACIÓN ELÉCTRICA S.A.A.

ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE LA GERENCIA

1.- Factores que influyeron en el desempeño financiero de la Empresa

Shougang Generación Eléctrica S.A.A. es integrante del Sistema Interconectado Centro Norte desde 1997 y como tal sus actividades están normadas por el Comité de Operación Económica de dicho sistema (COES-SICN). Esto significa que la operación de sus unidades está supeditada al despacho económico que elabora el mencionado Comité.

Su área de influencia es el departamento de Ica en donde tiene suscrito contratos con clientes libres y regulados. En lo que corresponde a los clientes libres tiene contrato con Shougang Hierro Perú S.A.A.(62 MW) y con el cliente regulado: la Municipalidad Distrital de San Juan de Marcona (0.391 MW).

En el trimestre analizado los factores más importantes que ha afectado el desempeño de nuestra Empresa son:

❖ **Demanda, Clima y Operación de Sistema:** En el primer trimestre del año el volumen almacenado en la laguna de regulación Junin es a fines de marzo 417 millones de m³ contra 314 millones de m³ en el mismo periodo del año 2009. En el periodo Enero-Marzo la energía demandada por el Sistema fue 7 902 MWH que representa un incremento de 6,99% con relación a la demanda del año 2009 en el mismo periodo. Se ha hecho uso de energía de origen térmico en una mayor proporción 15,73 % con respecto al año 2009 por una mayor oferta de unidades térmicas y por operación para superar problemas de tensión y congestión en el Sistema. La generación de origen hídrico en el trimestre es de 3.18 % mayor con relación al mismo periodo del año 2009 por los niveles altos de las lagunas de regulación por las abundantes lluvias.

La Demanda Máxima del Sistema en el primer trimestre alcanzó un valor máximo de 4453 MW (en Marzo). Los valores alcanzados en los meses de Enero, Febrero y Marzo fueron mayores en 4,87%,5,95 % y 7,16 % con respecto a los mismos meses del año 2009. Lo que confirma la tendencia creciente de la demanda en el Sistema.

❖ **Precios Spot de energía:** En el periodo analizado se nota un menor precio de la energía spot del sistema en los meses del primer trimestre comparada con los del mismo periodo del año pasado. El precio spot de, Enero, Febrero, Marzo es 22 % , 51 % y 21 % menor comparado con el registrado en los mismos meses del año 2009 respectivamente. Esto se debe a la mayor oferta de energía de unidades que usan gas, y al uso de unidades hídricas.



SHOUGANG GENERACIÓN ELÉCTRICA S.A.A.

Con respecto al futuro cercano,

- ❖ En el próximo trimestre se espera que se termine el periodo de avenida (lluvias) originando que la oferta térmica aumente, elevando los precios spot.
- ❖ Se espera firmar el contrato de suministro con Shougang y con el Municipio de Marcona.

Inversiones:

Las inversiones en la Empresa están orientadas a renovar activos para cumplir con las obligaciones propias del negocio y a la atención de la proyección de demanda de nuestro principal cliente Shougang Hierro Perú.

2 Resultados Económicos

Al 31 de Marzo de 2010, Shougang Generación Eléctrica S.A.A. declara una Utilidad de S/. 3,123 mil soles antes de impuestos, este resultado es inferior en 55.70 % al obtenido en el mismo mes del año anterior en la que se declaro una utilidad de S/. 7,048 mil. A continuación efectuamos una breve explicación a los principales resultados.

• Ingresos Operacionales

Al 31 de Marzo del 2010 los ingresos por ventas de Energía ascienden a S/. 18,400 mil que representa una disminución de 14.46% respecto de los ingresos del mismo mes del año anterior, los cuales ascendieron a S/. 20,550 y se explica por un mayor costo de ventas en la compra de energía como en la generación.

Al 31 de Marzo del 2010 nuestra empresa vendió 90,934,336 Kwh. Y al 31 de Marzo del 2009 esta cantidad ascendió a 82,784,400 Kwh., originándose un aumento de 9.84% aproximadamente debido al mayor consumo de Shougang Hierro Perú S.A.A.

• Egresos Operacionales

Dentro del concepto de Costo de ventas se incluye la compra de Energía al Coes, así como los costos de Labor, combustible, mantenimiento, depreciación, etc. Los gastos de venta lo constituye el rubro de peaje de conexión al Sistema principal, así como los peajes secundarios de las líneas Independencia-ICA y de ICA – San Nicolás. Los gastos de



SHOUGANG GENERACIÓN ELÉCTRICA S.A.A.

Administración corresponden a costos de Labor y servicios administrativos diversos de nuestra sede en Marcona.

El Costo de Venta al 31 de Marzo del 2010 ascendió a S/. 14,462 mil que es superior en 10.56% con relación al mismo periodo del año 2009 que ascendió a S/. 13,081 Esto debido a lo señalado en la primera parte de este informe (1), y específicamente al mayor valor del precio de compra de la energía en el mercado, asimismo un mayor precio del petróleo Industrial que es utilizado en la generación de energía.

- **Utilidad (perdida) Operativa**

La Utilidad operativa fue de **S/ 3,081** mil al 31 de Marzo de 2010 que es inferior en 55.20 % con relación al mismo periodo en el año 2009 cuya utilidad fue de **S/. 6,878 mil** . La explicación de esta disminución es como consecuencia de un mayor costo de generación, así como de un mayor costo de compra de energía en el mercado Spot. Shougesa esta en conversaciones con su principal cliente Shougang Hierro Peru para poder incrementar los precios con el fin de que estos sean un reflejo del mercado actualmente.