



## 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 segundo trimestre del año el volumen almacenado en la laguna de regulación Junin es a fines de junio 382 millones de m<sup>3</sup> contra 379 millones de m<sup>3</sup> en el mismo periodo del año 2009. En el periodo Abril - Junio la energía demandada por el Sistema fue 8 022 MWH que representa un incremento de 9,60 % 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 23,86 % 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 1,89 % 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 segundo trimestre alcanzó un valor máximo de 4436 MW ( en Junio ). Los valores alcanzados en los meses de Abril, Mayo y Junio fueron mayores en 5,35 %, 6,30 % y 9,96 % 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 segundo trimestre comparada con los del mismo periodo del año pasado. El precio spot de, Abril, Mayo y Junio es 37,60 % , 39,79 % y 70,78 % 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.

- ❖ **Ventas:** En el periodo de abril a Junio las ventas representaron un 7 % menor que lo presupuestado debido a un menor consumo del cliente Shougang Hierro Perú. La facturación en este trimestre es un 38 % menor que lo presupuestado debido al menor consumo del cliente Shougang Hierro Perú y menores tarifas que las presupuestadas.
- ❖ **Operación:** La operación de las unidades fue un 21 % mayor que lo presupuestado debido a la operación para mantener a tensión en la Zona Sur Medio a pedido del COES.
- ❖ **Precio de Combustibles :** En el trimestre se han incrementado los precios de los combustibles en un 11 % con relación al primer trimestre. El incremento acumulado es de 15 % para el R500 y 36 % para el BD2.

Con respecto al futuro cercano,

- ❖ En el próximo trimestre se espera que los precios spot continúen bajos con relación al mismo periodo del año pasado.
- ❖ Las ventas de energía sean mayores al aumentar la demanda el cliente Shougang Hierro Perú.

### **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 30 de Junio de 2010, Shougang Generación Eléctrica S.A.A. declara una Utilidad de S/. 4,261 mil soles antes de impuestos, este resultado es inferior en 65.68 % al obtenido en el mismo mes del año anterior en la que se declaró una utilidad de S/. 12,417 mil. A continuación efectuamos una breve explicación a los principales resultados.

### **• Ingresos Operacionales**

Al 30 de Junio del 2010 los ingresos por ventas de Energía ascienden a S/. 38,441 mil que representa una disminución de 10.01% respecto de los ingresos del mismo mes del año anterior, los cuales ascendieron a S/. 42,718 y se explica por un mayor costo de ventas en la compra de energía como en la generación.

Al 30 de Junio del 2010 nuestra empresa vendió 188,257,719 Kwh. Y al 30 de Junio del 2009 esta cantidad ascendió a 163,873,384 Kwh.,



## SHOUGANG GENERACIÓN ELÉCTRICA S.A.A.

originándose un aumento de 14.88% 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 Administración corresponden a costos de Labor y servicios administrativos diversos de nuestra sede en Marcona.

El Costo de Venta al 30 de Junio del 2010 ascendió a S/. 26,499 mil que es inferior en 8.90% con relación al mismo periodo del año 2009 que ascendió a S/. 24,332 Esto debido a lo señalado en la primera parte de este informe ( 1 ), y específicamente al menor valor del precio de compra de la energía en el mercado, asimismo a un mayor precio del petróleo Industrial que es utilizado en la generación de energía.

- **Utilidad ( perdida ) Operativa**

La Utilidad operativa fue de **S/ 4,217** mil al 30 de Junio de 2010 que es inferior en 65.63 % con relación al mismo periodo en el año 2009 cuya utilidad fue de **S/. 12,269 mil** . La explicación de esta disminucion es como consecuencia de un mayor costo de generación, así como tarifas bajas cobradas a nuestros clientes. 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.