

Caso de Estudio: Compañía Transmisora Norperuana

Venta de los activos de transmisión eléctrica de Goldfields Ltd. en el Perú

2019



GOLD FIELDS

Asesor financiero exclusivo
en la venta de



NORPERUANA
Compañía Transmisora Norperuana S.R.L.
transmitiendo energía para el desarrollo

Asesor Financiero
CREDICORPcapital

Perímetro de la Transacción

- La transacción involucró la negociación y cierre de:
 - Venta de las participaciones de Goldfields Ltd. en CTN
 - Firma de un TSA¹ y Contrato de Servicios de Media Tensión de largo plazo entre los compradores y La Cima

Descripción de la Transacción

- El 8 de noviembre de 2019 se concretó la venta del 100% de las acciones de Compañía Transmisora Norperuana S.R.L. ("CTN"), subsidiaria de Goldfields Ltd, al grupo Transelec
- CTN es una empresa dedicada a servicios de transmisión eléctrica y propietaria de la concesión perpetua de la Línea de Transmisión L-2263 (Subestación Cajamarca Norte – Subestación Cerro Corona)
- La línea de transmisión (de 220kV) tiene una extensión de 33.9km y una capacidad máxima de 120 MW. Se encuentra ubicada en el departamento y provincia de Cajamarca y pertenece al Sistema Complementario de Transmisión (de libre negociación) brindando servicios de transmisión a Goldfields La Cima S.A. ("La Cima"), Compañía Minera Coimolache (compañía relacionada y operada por Buenaventura) y a las comunidades locales a través de Electronorte S.A. ("ENSA")
- El comprador fue el grupo Transelec, empresa líder en transmisión eléctrica en Chile dueña de más de 10,000 km de líneas de transmisión en dicho país y con participación en el mercado peruano a través de Conelsur S.A.C. tras la compra de activos a Edegel y su subsidiaria Chinago en el 2016
 - Con esta adquisición, Conelsur sería dueña de más de 700 km de líneas de transmisión en el Perú
- Credicorp Capital actuó como asesor financiero exclusivo de Goldfields Ltd. en la venta de esta empresa *non-core* en coordinación directa con su subsidiaria Goldfields La Cima

Racional y Desafíos de la Transacción

- Con esta venta, La Cima continúa un proceso de consolidación de recursos en su negocio *core* al mismo tiempo que obtiene un socio estratégico encargado tanto de la operación como supervisión de los servicios energéticos necesarios para la mina.
- El principal desafío en la transacción fue obtener un nivel de calidad y servicio superior a los establecidos en la Norma Técnica de Calidad de los Servicios Eléctricos (NTCSE). Ello dada la importancia que tiene la continuidad de la energía en las operaciones de la mina.
- Un desafío adicional en esta transacción fue la negociación de un contrato de servicios de media tensión que se realizó de manera paralela a la negociación del TSA, siendo vital que ambos cerraran de manera simultánea
- Finalmente, el proceso competitivo y las sinergias y eficiencias que un operador con *expertise* puede realizar en la operación, generan condiciones favorables para el vendedor, generando valor para este en la venta del activo.

1. TSA: Transmission Services Agreement

Caso de Estudio: Electro Dunas

Transacción cross-border permite a GEB consolidar su liderazgo en el sector energético peruano

2019



Asesor financiero exclusivo
en la compra de



ElectroDunas

Asesor Financiero

CREDICORPcapital

Descripción de la Transacción

- El 19 de febrero de 2019 se anunció el acuerdo entre Grupo Energía Bogotá S.A. E.S.P. (GEB) y Blue Water Worldwide LLC (BWW) en el cual GEB adquirirá el 100% de las acciones de BWW en las siguientes empresas:
 - Dunas Energía S.A.A., dueña del 99.96% de **Electro Dunas S.A.A. (ELD)**
 - PPC Peru Holdings S.R.L., dueña de **Perú Power Company S.R.L. (PPC)**
 - Cantalloc Peru Holdings S.R.L., dueña de **Cantalloc S.R.L. (Cantalloc)**
- ELD distribuye energía en los departamentos de Ica, Huancavelica y Ayacucho, sirviendo un área de ~5,400km² y una población de ~1 millón. PPC tiene dos centrales térmicas (~38 MW de capacidad) bajo el esquema de generación distribuida para ELD. Cantalloc provee operación y mantenimiento, y servicios de construcción, a ELD y terceros
- GEB es una empresa líder en la transmisión y distribución de energía y transporte y distribución de gas natural en **Colombia, Perú, Brasil y Guatemala**. En Perú, es líder en distribución de gas natural a través de Cálidda y Contugas. Además, tiene un 40% de participación en ISA REP e ISA Transmantaro, así siendo líder en transmisión de energía
- BWW es un fondo de private equity basado en Nueva York que se especializa en adquirir y operar activos de infraestructura y activos reales con un foco especial en las Américas
- GEB se comprometió a presentar una oferta pública de adquisición (OPA) en la Bolsa de Valores de Lima por el 100% de las acciones de Dunas Energía S.A.A. Además, debe obtener **autorización de INDECOPI**¹ conforme a lo dispuesto por la Ley Antimonopolio y Oligopolio del Sector Eléctrico, lo cual tomaría alrededor de 4 a 6 meses

Perímetro de la Transacción¹

Electro Dunas S.A.A.

- +240,000 clientes
- +1,000,000 MWh
- +99% de cobranza

Perú Power Company S.R.L.

- 2 centrales térmicas
- Gen. distribuida
- ~38 MW

Cantalloc S.R.L.

- Operación
- Mantenimiento
- Construcción

Racional y Desafíos de la Transacción

- Con esta adquisición, GEB se consolidaría como uno de los **principales inversionistas** en el sector energético peruano, adicionando valor a sus accionistas y creando un nuevo segmento en el grupo: distribución y comercialización de energía eléctrica en Perú. Adicionalmente, ELD representa una oportunidad relativamente única pues es una de las solo tres empresas privadas de distribución de energía en el país
- La transacción permite a GEB obtener activos escasos en un país que consideran tiene una de las mejores perspectivas económicas en la región. Además, los activos tienen un **ingreso principalmente regulado** y una generación estable de flujos, a lo cual se suman las potenciales sinergias administrativas y operativas con Contugas, empresa que comparte la zona de concesión con ELD
- La transacción presentó diversos desafíos, tanto comerciales como técnicos, además de las complicaciones adicionales por la **revisión de la tarifa** de distribución, que llegó hasta su última instancia y coincidió con el due diligence confirmatorio. El proceso estuvo altamente competido, con **varios postores invitados** a segunda ronda. El gran número de postores refleja el atractivo de los activos y el apetito tanto de jugadores estratégicos como financieros

1. Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual
2. Empresas operativas