

Cuarto Trimestre 2016 Conferencia Telefónica

Viernes, 27 de enero, 2017

12:00 PM (EST)

Mario Alvarado:

Muy buenas tardes a todos, gracias por atender esta conferencia telefónica. Es la primera vez que la hacemos en español, y esto es porque dada la coyuntura no quisiéramos que la traducción genere algún tipo de mal entendido.

La transcripción en inglés estará a disposición en la página web de la empresa después de la conferencia telefónica.

La presentación de hoy será de la siguiente manera:

Primero, dada la importancia de la situación generada por Odebrecht quisiéramos expresar la posición del grupo.

Luego Mónica Miloslavich, gerente financiera del Grupo, que explicará los resultados del grupo con énfasis en entender el impacto de la terminación del proyecto Gasoducto del Sur.

En tercer lugar, Maria del Pilar Sabogal, gerente legal de financiamiento, explicará el proceso que sigue después de la terminación.

Como cuarto punto, Luis Diaz Olivero, gerente corporativo de operaciones, hablará del plan de desinversión de activos no estratégicos, y Claudia Drago, gerente legal y de asuntos corporativos, hablará de los controles anticorrupción y acciones de comunicación en crisis.

Finalmente entraremos a una sesión de preguntas y respuestas.

Posición del Grupo Graña y Montero – Caso Odebrecht

Antes que nada, déjenme explicar cuál es la posición de G&M frente al caso Odebrecht.

Es importante resaltar que el grupo Graña y Montero (G&M) no autoriza, recomienda ni efectúa pagos irregulares de ningún tipo por tratarse de conductas que contravienen los valores y principios que han guiado nuestro comportamiento a lo largo de más de 83 años.

En los 6 proyectos desarrollados en asociación con Odebrecht a lo largo de nuestra historia nunca vimos, conocimos, ni hemos sido testigos, y menos participamos, de algún acto

irregular vinculado a los proyectos.

No podíamos imaginarnos que existiera un sistema diseñado especialmente para pagar sobornos.

Por propia declaración de Odebrecht ante el departamento de Justicia de los Estados Unidos hoy sabemos que tenían una organización paralela y secreta liderada solo por algunos altos ejecutivos de Odebrecht dedicados a pagar sobornos, con un sistema de comunicación encriptado y una contabilidad paralela. Como es obvio no podían correrse el riesgo de que algún socio se enterara de esto y los denunciara.

Es importante señalar que Odebrecht no es, ni ha sido, nuestro principal socio. Del 2005 al 2014, período de investigación del Departamento de Justicia de los Estados Unidos, los proyectos desarrollados con Odebrecht representaron menos del 4% del total de las ventas del Grupo.

En ese mismo período el 83% de los proyectos realizados por Graña y Montero fueron producto de contratos con el sector privado.

Desde que Odebrecht llegó al Perú, de los 50 o 60 proyectos que ha tenido Odebrecht y de los más de 1,000 que hemos tenido nosotros, solo hemos desarrollado 6 con ellos, de los cuales solo 1 está vigente y siempre fuimos un socio minoritario.

Por la forma en la que estuvieron constituidos los consorcios no teníamos control en las decisiones, ni en las acciones tomadas fuera del alcance de nuestras actividades. Los pagos efectuados por los consorcios no requerían de la autorización de Graña y Montero. Las principales gerencias no fueron ocupadas por ejecutivos de GyM (como la gerencia general, financiera o de logística) y la elección y pagos a proveedores no requerían de la autorización de Graña y Montero.

En los 6 proyectos Odebrecht ha sido siempre la empresa líder.

Nuestras funciones principales estaban asociadas a aspectos técnicos y de campo como la solución de interferencias, la relación con los sindicatos y la selección de personal obrero.

Es importante resaltar que Graña y Montero cuenta con la base de datos de obreros más importante del país.

Las instituciones bancarias y organismos multilaterales que aceptaron financiar los proyectos han sido siempre de primer nivel, y sus análisis para otorgar los préstamos nos daban tranquilidad para ingresar a estos proyectos.

Odebrecht se asociaba con nosotros y otras empresas peruanas porque era requisito de las bases que una empresa constructora nacional participe con una cuota mínima en el proyecto, y por nuestra alta capacidad de ejecución al ser la empresa más grande en el Perú



y por nuestra reputación que hoy está siendo dañada.

Hemos tenido más de 50 socios extranjeros a lo largo de nuestra historia y esta es la primera vez que se nos presenta un problema de este tipo.

El Grupo Graña y Montero cotiza en la Bolsa de Valores de Lima desde 1997 y es la única empresa constructora latinoamericana que lista la Bolsa de Valores de Nueva York desde el 2013, donde estamos sujetos a los más exigentes estándares internacionales.

La ley FCPA (Foreign Corrupt Practices Act) de los Estados Unidos a la cual nos hemos adherido voluntariamente al ingresar a la bolsa, es muy estricta respecto al cumplimiento de las políticas anticorrupción y de buen gobierno corporativo.

Desde hace 22 años el Grupo cuenta con diferentes herramientas que permiten difundir los principios éticos a todos los niveles de la organización, entre los que destacan la Carta de Ética, el Código de Conducta y la Política Anticorrupción.

Además, cuenta con el Canal Ético (línea gratuita de denuncias) que ha recibido más de 211 casos y ninguno ha estado relacionada al tema de corrupción con funcionarios públicos. Este canal es administrado por una compañía externa e independiente y los casos se evalúan por un comité ético.

Sin embargo, hoy sabemos que los esfuerzos no fueron suficientes. A raíz del problema presentado con Odebrecht, estamos reforzando nuestras políticas y procedimientos para la elección de socios. Vamos a ser mucho más severos en nuestras exigencias para integrar sociedades en el futuro.

A pesar de lo difícil de la situación, estamos sacando lecciones muy importantes de esta experiencia. Podemos asegurar que no nos volverá a pasar una situación como esta.

Vamos a trabajar arduamente para que nuestros accionistas, colaboradores, proveedores y la sociedad puedan seguir estando orgullosos de Graña y Montero como empresa peruana.

Ahora, le paso la palabra a Mónica Miloslavich para que nos explique los resultados del grupo en 2016 y los detalles a los que hemos hecho referencia.

Mónica Miloslavich:

Backlog

Debido a la terminación del contrato de Concesión de Gasoducto Sur Peruano (GSP), hemos retirado USD 895 MM del backlog. A pesar de esto, el backlog consolidado de US\$ 3,137 millones más los Negocios Recurrentes de US\$ 693 millones hacen un total de US\$ 3,830

Millones, que representa 2.13 años de ventas siendo uno de los ratios más altos en los últimos 4 años. Es importante también resaltar que el backlog en los últimos 4 trimestres, sin considerar el backlog de GSP, ha seguido creciendo demostrado por los contratos adjudicados durante el año.

Estos han sido principalmente en las áreas de Servicios e Ingeniería y Construcción. En el área de Servicios se ganaron contratos con Edelnor, Electrocaribe, Chilectra, Movistar, se añadió el backlog de Adexus por la consolidación a partir de agosto, y además se adjudicaron dos contratos de mantenimiento de carreteras para Concar. En el área de Ingeniería y Construcción los principales contratos ganados fueron el contrato para la construcción de colegios en Colombia, el contrato por la expansión de la Línea 1, la construcción de una línea de transmisión en Colombia, el contrato para la construcción de la Línea Amarilla, y los contratos recientemente ganados con la mina Toquepala, entre los principales.

Por otro lado, el backlog del sector Petróleo y Gas se reduce de 36% a 22% debido a la exclusión del backlog de GSP, mientras que el sector transporte se incrementa por los contratos de la ampliación de la Línea 1 del Metro y la Línea Amarilla. De acuerdo a la ubicación geográfica, el 76% del backlog está en Perú, mientras que Chile y Colombia representan, 10% y 14% respectivamente.

Resultados

El cuadro de la diapositiva 8 en la presentación de la conferencia telefónica muestra los resultados de la compañía al cierre del 2016 con y sin los efectos estimados producto de la terminación del contrato de Concesión Gasoducto Sur Peruano, detallando en cada línea del Estado de Ganancias y Pérdidas cada uno de los impactos para un mejor entendimiento. Es importante mencionar que los efectos de esta terminación registrados en los estados financieros al cierre del 2016 están basados en estimados de la compañía con la información que tenemos disponible hoy y en el escenario más conservador, sin embargo, debemos recalcar que estos podrían ajustarse en el futuro.

Ventas

Las ventas al cierre del 2016 caen 22% explicado principalmente por los menores ingresos en el área de Ingeniería y Construcción, explicado por la menor cantidad de obras en ejecución en GyM y en las constructoras en Chile y Colombia, así como por menores volúmenes de venta en Stracon GyM. Por otro lado, en el área de Infraestructura los ingresos se reducen 10% con respecto al 2015, explicado principalmente por las menores ventas en GMP debido a una menor producción de barriles por día, así como por el menor precio del petróleo, sumado a una menor venta en Survial producto de una menor cantidad de trabajos de mantenimiento en la carretera. Esta reducción es parcialmente compensada por el incremento en ventas en el área Inmobiliaria explicado por la venta de terrenos de Almonte por US\$ 29 millones en el 2016 en comparación con US\$ 3.6 millones

en el 2015, así como por la mayor cantidad de unidades entregadas en el 2016, (938 unidades contra 835 entregadas en el año anterior). Finalmente, las ventas del área de Servicios también se incrementan explicado por la consolidación de Adexus a partir de agosto y mayores ingresos en CAM por los nuevos contratos adjudicados en el año.

Utilidad Bruta

Si bien la utilidad bruta se reduce en línea con la reducción de ventas, el margen se incrementa de 9% a 10.6% en el 2016. Esto es consecuencia de los mejores resultados en el área de ingeniería y construcción que reflejan el impacto de las acciones tomadas desde finales del 2015, así como por las utilidades generadas por la venta de terrenos de Almonte en el área Inmobiliaria. Mientras que, por otro lado, la utilidad bruta del área de infraestructura se ha visto impactada por la disminución del precio del petróleo, y la disminución de trabajos de mantenimiento en Survial.

Utilidad Operativa

A nivel de la utilidad operativa es donde se empiezan a reflejar los efectos de la terminación del contrato GSP. Así vemos que en el caso de los gastos administrativos, sin los efectos de GSP éstos se hubieran reducido en relación al año anterior.

Y, por lo tanto, la utilidad operativa hubiera pasado de S/. 338 MM a S/. 325 MM con una mejora en márgenes de 4.3% a 5.4

Gastos Financieros

El incremento en gastos financieros es explicado principalmente por el incremento de deuda por el financiamiento del aporte de GSP

Utilidad Neta

Mientras que, por el lado de la utilidad neta, excluimos los efectos de GSP, la utilidad neta hubiera sido S/. 136 MM, cifra mayor a la reportada el año anterior.

EBITDA

Asimismo, el EBITDA Consolidado al cierre del 2016, sin estos efectos, hubiera sido 3% más que el año anterior, pasando el margen EBITDA de 9.9% de 13.2%.

Como pueden ver en el cuadro sobre la mano derecha de la diapositiva 8, éste muestra cada uno de los efectos en el Estado de Resultados que explicaré con más detalle más adelante.

Deuda

La deuda consolidada al cierre del año asciende a US\$ 865 MM. Del total de la deuda US\$ 380 MM corresponden a deuda de capital de trabajo, respaldada por las facturas de los

clientes, e incluye los leasings para financiar la compra de maquinaria y equipos, US\$ 336 MM corresponden a deuda de proyectos de infraestructura y US\$ 147 MM corresponde a la deuda por el financiamiento del equity de Gasoducto del Sur.

La reducción de deuda de capital de trabajo al cierre del año fue de US\$ 41 MM debido al recupero de cuentas por cobrar en el área de Ingeniería y Construcción principalmente. Asimismo, esta deuda incluye la deuda de Adexus consolidada a partir de agosto de este año.

Por otro lado, la deuda de proyectos se incrementa en US\$ 34 MM explicado principalmente por el financiamiento de la ampliación de Norvial. Es importante resaltar que la deuda del área de infraestructura es deuda sin recurso, y con garantías y flujos del propio proyecto.

Si bien al cierre del año la deuda no incluye los compromisos a asumir por GSP, a continuación, mostramos la deuda proforma con la inclusión de estos compromisos. Estos incluyen: US\$ 52.5 millones producto de la ejecución de la carta fianza y US\$ 99 millones del préstamo puente que mantenía GSP neto de la amortización de US\$ 30 MM aplicado en enero de este año.

Impactos GSP

Como explicamos anteriormente, los impactos registrados están basados en nuestro mejor estimado y en el escenario más conservador, es decir, considerando el Valor Contable Neto de la inversión al 72.25%.

En función a esto, paso a explicar los impactos. La compañía realizó aportes por US\$ 241 MM, ha asumido la obligación de pago de la parte proporcional de la carta fianza de fiel cumplimiento de la concesión, recientemente ejecutada, así como la parte proporcional del préstamo puente que tenía el proyecto por US\$ 129 MM.

De acuerdo a los estimados, de los aportes realizados tendremos una pérdida de US\$ 21 MM y tanto el importe de la carta fianza como la proporción del préstamo puente, serán recuperados íntegramente. Esto hace que el total del recupero de US\$ 402 MM sea equivalente al 95% de todo lo comprometido por la compañía, bajo en el escenario más conservador.

Por otro lado, tenemos los impactos contables. Estos son el castigo del valor de participación patrimonial que se venía registrando en los estados financieros de acuerdo a las normas contables por US\$ 20MM y el descuento de la futura cuenta por cobrar por US\$ 4 MM, basado también en las normas contables y, finalmente, el Impuesto a la renta diferido por la pérdida generada por US\$ 7MM. Lo que hace una provisión total de US\$ 38MM al cierre del 2016.

Los dejo con Maria del Pilar Sabogal, abogada a cargo de los temas relacionados a la recuperación de nuestra inversión para que explique lo relacionado al procedimiento de recuperación del Valor contable neto.

María del Pilar Sabogal:

De acuerdo con el Contrato de Concesión el Estado tiene un plazo de 12 meses para llevar a cabo la subasta de la Concesión desde la Terminación de la Concesión. Como la Terminación operaría el 24 de enero de 2017, el plazo de 12 meses vencería el 24 de enero de 2018.

Como parte del proceso el Estado debe de designar a una empresa auditora de prestigio internacional que será quien determine el Valor Contable Neto de los Activos. Asimismo, el Estado podría optar por nombrar a un interventor cuya labor sería la de supervisar la gestión de GSP.

Asimismo, el Estado debe definir las bases del concurso y los detalles del proceso de subasta.

Ahora, en el plazo de 12 meses que mencionaba anteriormente, el Estado puede hacer un máximo de 3 convocatorias, bajando el precio base de cada convocatoria en hasta 15% respecto del precio base de la convocatoria anterior. Eso nos lleva a que los precios base de las convocatorias sean: (i) 100% VCN para la primera; (ii) 85% VCN para la segunda; y, (iii) 72.25% VCN para la tercera.

Llegado el plazo de 12 meses el Estado debe pagar a GSP el monto obtenido en la subasta, el cual, como mencionaba, no puede ser inferior a 72.25%. En ese acto GSP debe también transferir los Bienes de la Concesión al Estado para que éste los transfiera al nuevo concesionario.

Los dejo con Luis Díaz, Gerente Corporativo de Operaciones, quien explicará el plan para atender estos compromisos.

Luis Díaz:

Plan de Desinversión de Activos:

Tal como fuera anunciado en el Hecho de Importancia publicado el día martes 25, el día de ayer el Directorio del Grupo Graña y Montero aprobó el Plan de Desinversión de Activos no estratégicos hasta por un monto de US\$ 300 MM. Para ello, como parte del programa de reforzamiento de la gerencia se ha nombrado al Sr. Antonio Rodriguez Gerente Corporativo

de Negocios para que lidere un equipo de personas del grupo y asesores externos específicamente creado para lograr este objetivo

Este equipo de trabajo antes mencionado continuara los esfuerzos iniciados en el 2016 que ya tiene avances importantes con inversionistas interesados al igual que con postores trabajando con el mandato de venta de uno de los activos.

El valor de mercado estimado de los 8 activos incluidos en este plan asciende a US\$ 550 MM mientras que su valor en libros es sustancialmente menor. Producto de estas ventas el Grupo espera reflejar beneficios importantes que fortalecerán su patrimonio en adición lograr el objetivo primario de liquidez. El objetivo del grupo vinculado a este plan es obtener hasta US\$ 300 MM en caja. La cifra final puede reducirse dependiendo de las necesidades reales que se deban atender.

Como muestra la gráfica en la diapositiva 13 de la presentación, en el mejor estimado de la gerencia al día de hoy, el Grupo espera obtener caja por US\$ 51 MM en los dos primeros trimestre del 2017, US\$ 170 MM en el tercer trimestre y US\$ 99 MM en el cuarto trimestre como parte de estos procesos. De cumplirse estos estimados durante el 2017 se habrían repagado el íntegro de las obligaciones financieras derivadas de la terminación del contrato del Gasoducto Sur Peruano.

Es importante recalcar que de darse esta situación el Grupo sería único beneficiario de los montos recuperados en la cobranza del VCN estimados en US\$ 402 MM los cuales estaría destinados a continuar invirtiendo en los sectores de interés de nuestro Plan estratégico

Ahora dejo con Uds. a la Dra. Claudia Drago la cual nos explicara el Plan de Comunicaciones y Plan de Acción FCPA

Claudia Drago:

Buenas tardes,

Quisiera explicarles dos flancos importantes en los que estamos trabajando. El primero de ellos en relación con nuestras acciones FCPA y el otro específicamente en relación con nuestro plan de comunicación en crisis.

Sobre el primer punto, y a pesar de que tenemos certeza que nuestros ejecutivos y colaboradores no han participado de ninguno de los hechos delictivos confesados por Odebrecht, hemos preferido que sea una tercera empresa independiente quien ratifique lo expuesto. Por esa razón, hemos contratado una empresa de auditoría, que hará una revisión forense de los 5 proyectos en los que estuvimos o estamos asociados con Odebrecht

Complementariamente, hemos contratado a una asesora externa experta en la norma FCPA, con el objetivo que prepare los expedientes para los proyectos antes mencionados y que trabaje en la mejora de nuestros procedimientos y controles, especialmente en relación con nuestros socios y proveedores. Este trabajo actualmente se encuentra en plena ejecución.

Además, en el Comité de Auditoría se aprobó reforzar el área de compliance interna y darle más capacidades; asimismo, se continuará con el entrenamiento en la norma FCPA a nivel ejecutivo y colaboradores, como se realizó durante todo el 2016, buscando mayor profundidad en los entrenamientos y segmentándolo para un mejor entendimiento. También el directorio es consciente de la importancia de reforzar mensajes alineados con el comportamiento ético, lo que llamamos “Tone from the top” y que venimos difundiendo desde octubre de 2015.

Es importante ratificar lo que mencionó nuestro CEO, Mario Alvarado, que la empresa cuenta con una Carta de Ética desde el año 1995, un Código de Conducta y una línea de reportes confidencial y autónoma manejada por terceros y que los mensajes sobre el comportamiento ético y basado en nuestros valores, ha sido una constante a lo largo de estos años.

En relación con el Plan de Comunicación en Crisis:

La primera medida adoptada fue la de convocar a un Comité de Crisis permanente, conforme al Manual de Comunicación en Crisis, donde analizamos escenarios y tomamos decisiones.

Hemos contratado a una empresa experta en comunicaciones y manejo de crisis, con quienes hemos trabajado un plan de comunicación en crisis que se encuentra en ejecución

Tenemos un monitoreo constante de los medios de comunicación tradicionales y redes sociales, se hace un análisis diario de aquellas publicaciones que mencionan nuestra marca, se analizan los principales escenarios donde se nos menciona negativamente y se trabaja y actualiza a diario los Q&A, previo levantamiento interno de toda la información que confirma cada respuesta que incluimos en dicho Q&A; trabajamos un mensaje institucional y hemos realizado algunas entrevistas a medios escritos y algunas entrevistas presenciales a nuestro CEO Mario Alvarado.

La posibilidad de generar más entrevistas, está presente, pero es una decisión que proviene de una exhaustiva evaluación de la necesidad y de los ángulos que tenemos que aclarar. Este proceso es constante y tenemos un equipo comprometido de comunicadores y abogados, trabajando a diario en estos temas.

Adicionalmente nos es importante la comunicación con nuestros accionistas, entidades financieras, clientes, socios y por supuesto nuestros colaboradores. Tenemos responsables



en cada uno de estos flancos, trabajando en simultáneo y llevando nuestro mensaje institucional para los mismos, el mismo que se encuentra en curso.

Estas acciones están logrando dejar en claro la posición de la empresa y reducir los impactos negativos a la marca.

Ahora pasaremos a la sesión de preguntas y respuestas. Los dejo con Mario Alvarado.

Mario Alvarado:

Muchas gracias a todos los que han participado en la presentación.

Las preguntas y respuestas que vamos a pasar ahora las iremos asignando dependiendo del grado de especialización que requieran en cada caso. Adelante por favor.

Moderador:

En este momento vamos a ver el foro para preguntas y respuestas. Si usted desea hacer una pregunta por favor presione asterisco uno (*1) en un teléfono; si usted está en un altavoz, por favor levante su auricular antes de presionar las teclas. Para retirar su pregunta presione asterisco dos (*2).

Por favor espere un momento mientras preparamos la primera pregunta.

La primera pregunta viene de César Pérez Novoa de BTG Pactual. Adelante.

César Pérez Novoa:

Buenas tardes a todos.

Mi primera pregunta corresponde al Valor Contable Neto por US\$ 402 millones (si es que escuché de manera correcta). ¿Me gustaría entender cómo llegan a este valor y si es que este valor estaría libre de la deuda?

Por otro lado, en el cronograma de desinversión de activos, abordan US\$ 300 millones como una cifra potencial – y luego hablan de un monto mayor a futuro de USD 550 millones- Sin mencionar nombres, me gustaría entender qué tipos de activos estarían prescindiendo. Esa sería mi pregunta. Muchas gracias.

Mario Alvarado:

Gracias por tu pregunta, César.

Vamos a separarla en 2 partes.

Déjame sólo comentar que nos hemos referido a los activos de un total de USD 550 millones de activos no estratégicos – no vamos a vender los USD 550 millones, vamos a vender hasta USD 300 millones. Y es probable que menos de USD 300 millones. Pero nos hemos dado una autorización mayor en el Directorio para tener cierto nivel de flexibilidad. Y si quieres saber básicamente – si hay que hay que hacer un resumen, son principalmente activos inmobiliarios.

César Pérez Novoa:

Sólo escuché hasta los USD 300 millones y Mario había mencionado activos inmobiliarios. No sé si me perdí algo ahí entre el medio porque se cortó la llamada.

Luis Díaz Olivero:

No, eso fue lo total. Ahora déjame entrar al detalle del VCN.

El valor contable neto que es el VCN, es el valor que refleja todos los activos invertidos en la Concesión. ¿Ok? El monto de USD 402 millones de dólares no es un número que se deriva exactamente de ese VCN.

Déjame separar dos cosas: El VCN, nuevamente, son los valores que están reflejados en la contabilidad del Gasoducto del Sur y que vienen, obviamente, vinculados a todo lo que se haya invertido desde julio o agosto del 2014 que comenzó la Concesión. Para eso es que la Doctora Sabogal presentó que el Estado tiene que nombrarnos un interventor para cuidar esos activos y, en adición, se va a contratar una firma auditora independiente que valide el valor de esos activos.

Solamente como aclaración: ya ha habido un proceso hecho antes en el momento en que se hizo la reducción de la Carta Fianza de los USD 350 millones a los USD 262 millones para poder aclarar si se había superado el 25% del compromiso de construcción o de inversión en ese momento. Hay una metodología establecida, hay un proceso establecido y eso tiene que ser lógicamente validado por una empresa de auditoría externa que tiene que ser aceptada por ambas partes (por nosotros y por el Estado).

Lo segundo es que cuando nosotros hemos hecho los cálculos para establecer lo que va a recuperar el Grupo Graña y Montero, hemos aplicado el criterio conservador que ha mencionado Mónica, y hemos dicho que estamos partiendo del supuesto mínimo de pago garantizado en el contrato de 72.25% de ese Valor Contable Neto.

Luego de descontar una serie de mecanismos que hay de prelación y de recuperación que comienzan obviamente por los trabajadores y los impuestos y luego se atienden las facilidades del bridge loan que están garantizadas por la parte de Odebrecht, luego de eso hay una repartición de los fondos hacia los socios. Esa repartición permite que nosotros recuperemos, como dice Mónica, el 100% de la garantía que nos han ejecutado, el 100% de los montos del bridge loan que nosotros hemos avalado en esta transacción y USD 221 millones del equity que hemos aportado. USD 220 millones del equity aportado que no representa el total sino casi el 95% del total de la inversión que hemos puesto en este proyecto.

No sé si esto te aclara la pregunta.

César Pérez Novoa:

Si, con eso estoy bien. Muchas gracias.

Moderador:

La siguiente pregunta viene de Francisco Suárez, Scotiabank. Adelante.

Francisco Suárez:

Buenos días. Muchísimas gracias por esta call y por este gran esfuerzo de comunicarnos tanta información respecto a GSP y felicidades por los comentarios iniciales, creo que son muy contundentes respecto de la separación de Odebrecht respecto de ustedes.

Primero, para entender los tiempos, ¿podría haber retrasos? porque antes en un comunicado ustedes habían comunicado que podrían recuperar esto en un lapso de 3 años y ahora mencionan un plazo de 12 meses, entonces estoy un poco confundido porque no entiendo qué podría pasar de que fuesen 12 o 3 años y me parece que es un tema importante.

Segundo, ¿qué podría pasar que afectara radicalmente el Valor Contable Neto de GSP y por ende las expectativas de recuperación fueran inferiores?

Y finalmente, si debo entender bien, la venta de activos, desgraciadamente pareciera ser que es más fácil hacerla activos relacionados a la Infraestructura y no a otros activos como Real Estate. Pero corríjanme si estoy equivocado.

Gracias, nuevamente.

Mario Alvarado:

Ahí hay varias preguntas.

La primera tiene que ver con el tiempo. El contrato dice que debe ser en 12 meses. Nosotros hemos tomado siempre posiciones conservadoras y en calidad de hecho de importancia hemos dicho que estamos preparados para que se demore hasta 3 años. No es lo que dice el contrato. María del Pilar ha explicado lo que dice el contrato, y el contrato da hasta 12 meses, pero siempre hay que estar preparado para situaciones que pudiesen demorar. Entonces a eso se refiere el darnos un plazo o estar preparados para manejar un plazo máximo de 3 años de demora. Ese es un punto que creo que es importante.

Segundo, el Valor Contable Neto, déjame tratar de explicar una cosa: El Valor Contable Neto es una metodología que ya se usó a un determinado momento y que ya fue aceptada por el Estado y mediante el cual se auditó, digamos, esta metodología, se comprobó y es por eso que la fianza bajó cuando se pasó el hito 25% – se aplicó el Valor Contable Neto, se demostró que habíamos pasado el 25% – porque había un monto mayor – y con eso, según el contrato, la fianza bajaba de USD 300 millones a USD 262 millones. Esa misma metodología es la que hemos usado – la que ha usado la Gerencia de GSP para hacer el cálculo del Valor Contable Neto actual y de ahí hemos tomado la posición conservadora del 72,25%.

Hay que tener cuidado con esto, porque es verdad que los postores que han habido en el proceso de salida de Odebrecht, el cual se frustró por las declaraciones, que hubo en Estados Unidos, o por la aceptación de culpa en Estados Unidos, ellos ofrecieron más del 100%, entonces nosotros podríamos hoy día decir que los postores interesados, de darse la subasta a tiempo, deberían ofrecer el 100% o más. Pero según el contrato, no nos pueden pagar a nosotros más del 100%. Entonces, hemos tomado la alternativa ahora conservadora de que se declare desierta la primera subasta y se declare desierta la segunda subasta y que además todo eso lo hagan en un año.

Hay muchos anuncios y muchos interesados, de hecho, me parece que ayer u hoy día, en los periódicos, no recuerdo el día exactamente, el Ministro de Economía dijo que se le han acercado cinco postores interesados. Nosotros hemos visto muchos interesados, la cosa es hacer el proceso de subasta bien. Esto es algo nuevo, es difícil de entender el concepto del Valor Contable Neto, pero si se diera en las velocidades adecuadas podría ser en un tiempo más rápido.

No sé si hemos respondido bien tu pregunta.

Francisco Suárez:

Si. Muchas gracias

Mario Alvarado:

No. Perdóname. Me estaban faltando los activos Inmobiliarios versus de lo de Infraestructura.

Hoy tenemos interés en ambos activos. Hay algunos de los activos de infraestructura que está considerado en la lista del total de activos y es verdad que hay bastante interés por que es un área de crecimiento.

Francisco Suárez:

Ok. Muchísimas gracias.

Moderador:

La siguiente pregunta viene de Jessy Espinosa, de Profuturo. Por favor, adelante.

Jessy Espinosa:

Hola, ¿qué tal?

Mi pregunta es ¿cuál es la capacidad que tendrían ustedes para participar en otras Concesiones en el corto plazo - en los próximos dos años - y cuál es impacto que tendría en los márgenes brutos el hecho de ya no tener el Gasoducto, especialmente en la parte de Ingeniería y Construcción?

Mario Alvarado:

A ver, la primera parte es así: En general, nuestro rol, cuando hacemos una inversión en Infraestructura, generalmente somos buscados por nuestra capacidad de ejecutar y eso es lo que vamos a seguir haciendo. Lo que estaría disminuido, y de lo que deberíamos ser conservadores es sobre nuestra capacidad para financiar, de qué porcentaje de participación tomaríamos en las Concesionarias. Generalmente, el reflejo de los resultados de eso se ve muchos años adelante porque lo primero que hay en un proceso de concesión

es un proceso de ingeniería, de construcción, que implica un proceso de inversión y comienza a generar en la etapa de operación que son varios años adelante.

Nosotros seguimos en muchos procesos y tenemos suficientes herramientas, creo, para poder seguir participando en los procesos que vendrían independiente de que nos generemos mayor liquidez con la venta de los activos, igual participaríamos.

Jessy Espinosa:

Ok. Perfecto. Y sobre la segunda pregunta, ¿sobre las márgenes?

Luis Díaz Olivero:

A ver, el contrato del Gasoducto del Sur no tenía márgenes distintos del estándar que tiene nuestra área de Ingeniería y Construcción, con lo cual no debería haber ningún impacto sobre ellos; es decir, nosotros no prevemos ni una mejora ni un deterioro de los márgenes por el Contrato de Construcción, con lo cual el backlog en términos generales se va a seguir comportando como se ha comportado hasta ahora.

Mónica Miloslavich:

Y como hemos explicado en las cifras, el margen bruto de la compañía, y si lo ven en detalle en cada una de las áreas (específicamente de Ingeniería y Construcción) ha mejorado con respecto al año anterior a pesar de que no tiene el Gasoducto.

Jessy Espinosa:

Ok. Perfecto. Muchas gracias.

Moderador:

La siguiente pregunta proviene de Darío Saldizán con Onyx. Adelante.

Darío Saldizán:

Buenas tardes. Muchas gracias por tomar mi pregunta.

Quería informarme más, sobre todo en el contrato. Hay muchas referencias en relación a los conservadores números que están utilizando para sus cálculos, pero quería saber si es que había una probabilidad en el contrato que el Gobierno tenga alguna opción de aparecer alguna investigación, alguna prueba de corrupción o lo que fuese que haga que este esquema de subasta dentro de los 12 meses no se realizase y permitiese que el gobierno utilizase otro mecanismo. Y si existe esa posibilidad, es decir, existe una cláusula del contrato que permite que eso sucediese, ¿cuál sería la solución? ¿arbitraje? ¿qué escenarios ven ustedes?

Muchas gracias.

María del Pilar Sabogal:

A ver, para responder veo que hay dos partes en la pregunta.

Respecto a la posibilidad de que el Estado cambie cláusulas del Contrato de Concesión para llevar a cabo la subasta, esto no debería darse puesto que el contrato establece que se debe subastar en los mismos términos. Cualquier cambio que pudiese o estuviese analizando hacer el Estado, tendrá que ser en coordinación, y con el consentimiento de GSP, así es que la Concesión tiene que ser subastada en los mismos términos que hoy día tiene el contrato de Concesión.

Darío Saldizán:

Disculpame. Sólo para aclarar ese punto. Para dejarlo claro. Y disculpa si no lo enfoqué de una manera transparente o correcta. Mi duda es: ¿existe una cláusula dentro del contrato, actualmente, que pudiese llevar a que el gobierno cambie el esquema que está actualmente establecido?

Vamos por ejemplo a decir: se prueba de que Odebrecht le pagó a alguien dentro de ProInversión para ganar este contrato - Graña no era parte del grupo inicial - esto se dio con el grupo inicial. ¿Existe una cláusula anticorrupción por la cual el Estado, dada esas circunstancias, pueda tomar otro camino para resolver lo que actualmente sería resuelto a través de una subasta?

María del Pilar Sabogal:

A ver, la cláusula anticorrupción, que es esta cláusula de la que se comentó mucho es la 516 que es una declaración entre una lista de declaraciones que contiene el Contrato de Concesión. A su vez, el Contrato de Concesión tiene una cláusula que dice por qué razones

causales termina la Concesión. Una de esas causales es la falsedad de las declaraciones – una de las cuales es la que estás mencionando sobre el tema de corrupción.

Esa causal de terminación de la Concesión da lugar a eso, a la terminación de la Concesión y sigue el mismo proceso de terminación que todas las demás causales. No hay una diferencia de trato en el proceso a seguir pos-terminación, aún en el caso de que la terminación se hubiese dado por corrupción.

Ahora, para precisar todavía más, la terminación del contrato, como es de público conocimiento, se ha dado por el no cierre financiero, por lo cual la razón ya está y ese contrato se ha terminado de razón a esa causal. Así es que por nuestro lado no vemos una discusión sobre este punto.

Darío Saldizán:

Perfecto. Me queda claro.

Ahora, lo otro que quería preguntarles rápidamente. El hecho de que Graña haya comprado la participación y no haya sido del grupo inicial, ¿le permite participar en una futura licitación? ¿Eso es correcto o no?

María del Pilar Sabogal:

Las razones de una potencial inhabilitación no están dadas en función a la fecha de entrada, están dadas en función a otros criterios, pero que tampoco afectan en el caso de GSP al Grupo Graña y Montero. Así es que, por efectos de la norma, el Grupo Graña y Montero no tiene una inhabilitación como consecuencia de la terminación de la Concesión GSP.

Darío Saldizán:

Perfecto. Gracias

Y la última pregunta que tengo es en relación al activo de Infraestructura del Metro (obviamente no vamos a entrar en detalles), pero si el Metro o la participación del Metro fuese una potencial dentro de estos activos que van a ser vendidos o en participación, el prospecto del bono que se ha establecido, ¿tiene algún mecanismo que impida la venta de una participación o no?

Mario Alvarado:

Si, a ver vamos a hablar del bono.

Darío Saldizán:

Correcto, del bono.

Mario Alvarado:

Si. El bono tiene mecanismos de limitación de venta.

Darío Saldizán:

Ok. Cambio de control.

Mario Alvarado:

Si. Exactamente, tiene mecanismos.

Darío Saldizán:

Perfecto. Ok. Muchas gracias.

Moderador:

La siguiente pregunta proviene de Alonso Olaechea con Credicorp Capital. Adelante.

Alonso Olaechea:

Hola. Muchas gracias por la oportunidad para hacer esta pregunta.

Primero quiero confirmar lo que le respondieron a Darío en la pregunta anterior sobre si ¿puede Graña y Montero, según el contrato de Concesión de GSP, participar de las subastas

públicas del mismo proyecto? Entiendo que no tiene limitación para otro tipo de proyectos, pero quería recalcar eso para que me quede claro. Me queda la duda.

Y las siguientes preguntas van relacionadas al área de Ingeniería y Construcción.

Mencionaron que definitivamente en el 2016 han mejorado los márgenes comparados con el 2015, que tuvieron pérdidas importantes en algunos proyectos. Mi pregunta es relacionada a la baja actividad y los bajos márgenes que han tenido igual en 2016, ya que en los últimos dos trimestres la utilidad bruta ha sido menor que, incluso, los gastos administrativos del área. Cómo planean manejar esto y cómo planean manejar los ratios de deuda neta de la misma área, ya que este nivel es cerca de 4 y si consideramos la caída de la actividad con el Gasoducto, podría complicarse un poco más?

Mario Alvarado:

A ver, primero que nada, vamos a separar la pregunta porque creo que en el término de Ingeniería y Construcción has mencionado que te preocupa la baja actividad y por el otro lado, sobre los márgenes. Entonces en términos de la baja actividad, lo que nosotros estamos mirando es que, si nosotros retiramos el pedazo de actividad vinculado al Gasoducto del Sur o ejecutado en el Gasoducto del Sur, la cifra total de ventas en la constructora, en particular en la constructora local, que es normalmente la que más preocupa, asciende a USD 360 millones.

Ahora, si tu miras el backlog del próximo año ya contratado, o sea, backlog que es un contrato por ejecutar del próximo año, ya ese backlog es largamente superior al monto ejecutado en el año 2016. Eso lo puedes ver en el detalle del backlog que está presentado en el informe del mercado que acabamos de publicar.

Entonces, la primera pregunta, o la primera inquietud respecto a si estamos preocupados por la actividad... No, no estamos preocupados, es más, podríamos anticipar de ese backlog que va a haber una mayor actividad en los siguientes trimestres y en el año 2017 en general, por lo menos en la subsidiaria de GyM que es la que normalmente nos preocupa más.

Ahora, Mónica me va a ayudar para responderte la pregunta de los márgenes de Ingeniería y Construcción en los últimos trimestres.

Mónica Miloslavich:

Como el área de Ingeniería y Construcción en los últimos dos trimestres del año 2016, los márgenes han sido así, dados los impactos, no por GyM sino por las empresas de construcción que tenemos en Chile y en Colombia, ahí es donde ha habido resultados menores a los previstos. La constructora en Perú sí ha venido fortaleciendo sus márgenes y

mejorando durante todo el año, después evidentemente de los impactos que hubo en el 2015.

Alonso Olaechea:

Para aclarar la pregunta sobre Ingeniería y Construcción. Yo veo que las ventas del 2016 fueron cerca del (inaudible) – Eso es más del USD 1.1 billones y veo el backlog ligeramente menor en el área para el próximo año de acuerdo a lo que han publicado.

Mi pregunta es asociada a ese menor backlog, comparado con las ventas del año pasado, digamos que podría aumentar un poco y sujetar una venta similar o, como lo dicen, tal vez mayor. Lo que me preocupa en realidad es la utilidad bruta de toda el área comparado con los gastos administrativos. Si no llegaran a cubrirlos, quisiera ver si es que tienen algún plan de acción hacia el siguiente año o los siguientes meses.

Luis Díaz Olivero:

A ver, vamos a separar de nuevo el tema. O sea, el backlog reportado del área de Ingeniería y Construcción para el año 2017 son USD 858 millones de dólares. Si tú detraes de la actividad del año 2016 los USD 140 millones que se han ejecutado o que se han consolidado en el Gasoducto del Sur, ya estamos hablando que el backlog reportado a hoy es igual a la venta del año pasado, con lo cual todavía tenemos toda la capacidad de contratación y de ejecución de este año para superar esa situación. Creo que con eso aclaramos el tema de la actividad.

Ese backlog contratado tiene márgenes estándares de nuestra área de Ingeniería y Construcción que - digamos -, haciendo una analogía, están alrededor del 8% o 9% como margen bruto.

Hasta donde nosotros miramos, los gastos generales de todo Ingeniería y Construcción, según el informe presentado en este trimestre, ascienden a un acumulado... son de 251 millones de soles, lo cual no representa más allá del 5% de las ventas, con lo cual, definitivamente la utilidad bruta alcanzaría para cubrir casi el doble de los gastos administrativos; lo cual está, además, dentro de los estándares de Ingeniería y Construcción a nivel mundial.

Mónica Miloslavich:

Quizás lo que estás viendo tú es solamente el trimestre, y es importante mirarlo de manera acumulada. Todo el año.

Alonso Olaechea:

Si, de acuerdo. Quería escuchar su perspectiva allí porque veo la utilidad bruta acumulada del año en 245 y los gastos administrativos en 250.

Era mi preocupación, pero entiendo que ya los márgenes podrían ser un poco mejores y tener una mejor actividad para lo que queda del próximo año. Gracias.

María del Pilar Sabogal:

Respecto de la otra parte de la pregunta, en lo que se refiere a la limitación de Graña y Montero para participar en la subasta que se hará del mismo proyecto, que pudiera establecerse una limitación en el contrato de Concesión, la respuesta es que el contrato de Concesión no establece una limitación al respecto.

Como decíamos, las normas no establecen, o no estaríamos incursos en una limitación o impedimento para participar. Eventualmente podría haber algo al respecto en las bases, pero eso es algo que a la fecha no se conoce, por lo que no podríamos opinar sobre ese punto. Pero a la fecha no tenemos ninguna limitación ni contractual ni legal.

Alonso Olaechea:

Muchas gracias.

Moderador:

La siguiente pregunta ahora, José Larrabure de AFP Prima. Adelante.

José Larrabure:

Si, que tal, buenas tardes. Yo tenía una consulta con respecto al posible efecto o contagio hacia otros proyectos en donde puede estar involucrado Graña en conjunto con Odebrecht o haya estado involucrado Graña con Odebrecht.

Con el caso de Chavimochic, no sé si ahí nos puedan comentar un poco del estatus y – digamos ahí me imagino que no ha debido ser refinanciado o no sé de cuanto haya sido el impacto. Y también de otros proyectos, por ejemplo, la Línea 1 donde ya terminó la

construcción, pero no sé si han evaluado del punto de vista contractual y si a estas alturas se puede hacer una evaluación de algún tipo de multa, sanción o algún tipo de impacto que pueda haber a raíz de su vinculación con Odebrecht en esta Asociación.

Mario Alvarado:

Estamos claros de que estamos en un mundo nuevo, nunca antes visto. Inclusive la legislación tampoco está tan clara en ese tema, por lo cual habríamos que especular mucho.

Hay que diferenciar bien que nosotros tuvimos la transacción con Odebrecht para la construcción de la Plataforma; no estamos asociados con ellos para la operación, que es lo que hacemos actualmente. La Plataforma es algo que ya pasó y que tiene su curso de investigación y que es el que está siendo denunciado de estos pagos famosos que hizo Odebrecht en el exterior.

La verdad es que nosotros sentimos que no tenemos ninguna responsabilidad en el tema, independiente de que vamos a estar dispuestos a afrontar con las autoridades todas las investigaciones que sean necesarias.

Luis Díaz Olivero:

Complementando lo que dice Mario, el contrato de operación de la Línea 1 hoy es una sociedad 75% Graña y Montero y 25% Ferrovías de Argentina con lo cual estos son cuestiones completamente separadas y fueron procesos completamente separados.

Ahora, en el caso particular de Chavimochic, a la fecha, hay una declaración clara de venta por parte de ambos miembros del consorcio, tanto Odebrecht como Graña y Montero.

Nosotros hemos aclarado que queremos salir y, por su parte el gobierno ha hecho público lo que pretende que haga Odebrecht con cada uno de sus activos.

Al margen de esa situación, hay una situación contractual real que es que hoy día hay dos situaciones específicas en ese proyecto que merecen ser tocadas en consideración: hay una adenda pendiente de firma que no sabemos si se va a firmar o no se va a firmar y hay unos terrenos que tienen que ser entregados para poder completar la construcción y el propio proyecto. Lo que también está claro, porque además así lo ha dicho públicamente el gobierno, es que en este caso en particular hay un incumplimiento del lado del Estado, que tiene que ser resuelto en el corto plazo o el contrato puede ser terminado.

Entonces, aclarando, la intención del Graña es salir y salir independientemente de lo que termine haciendo Odebrecht y evidentemente ahorita depende mucho de lo quiera hacer

prácticamente el Estado, pero legalmente la defensa la tenemos en la posibilidad de terminar el contrato y dejar el contrato donde está.

José Larrabure:

Gracias. Una pregunta adicional. Con respecto a las cuentas por cobrar, vemos que el periodo se ha ampliado ¿Están viendo algún tipo de deterioro en las cuentas por cobrar en todo lo que es con Ingeniería y Construcción?

Mónica Miloslavich:

No. No estimamos ningún tipo de deterioro en las cuentas por cobrar que tenemos registradas en la contabilidad. Durante el año sí se ha hecho una recuperación importante de éstas.

Yo creo que sería interesante analizarlo y luego podemos compartir información, separando lo que proviene del propio Gasoducto (las cuentas por cobrar que vienen de ahí) versus el resto de los negocios de o contratos de GyM. Pero no vemos problemas de deterioros de ninguna de las cuentas.

José Larrabure:

Ok. Gracias.

Moderador:

Recuerden: si usted desea hacer una pregunta por favor presione *1.

La siguiente pregunta proviene de Jean Pierre Fourmier de ASB. Adelante.

Jean Pierre Fourmier:

Muy buenas tardes. Muchas gracias por el call.

Tenía una pregunta sobre el aspecto financiero del balance que ustedes mismos comentaron, que quizás los márgenes no se ven muy afectados para los negocios que tienen en el área de Ingeniería y Construcción, pero sí la capacidad de tomar deuda lo cual puede afectar eventualmente el crecimiento de la empresa. Se comentó que básicamente en los próximos 12 meses hay un plan de desinversión de activos por hasta USD 300 millones y un

programa ya preparado, pero quería que nos hablen sobre el plan B. Lo que sucede si es que no se llegan a vender estos activos, o si es que hay una demora en la generación de caja por esa vía. Digamos, me interesa saber... ¿qué cosas han hablado con los bancos, cuáles son las condiciones financieras que estarían asumiendo y en todo caso las opciones que tomaría la compañía para poder afrontar esas responsabilidades financieras.

Mario Alvarado:

A ver, son tres partes que te voy a tratar de contestar:

Primero, nosotros deberíamos haber, dado el plazo que establece el contrato de los 12 meses, haber esperado la cobranza del Valor Contable Neto que hemos descrito en USD 402 a favor de la compañía y eso debería producirse contractualmente dentro de los 12 siguientes meses. Sin embargo, no estamos amparando nuestro plan financiero en la expectativa de esta cobranza, sino que hemos puesto a disposición hasta estos USD 300 millones para poder acelerar e independizar y garantizarles a nuestros acreedores financieros de que esta deuda va a ser atendida independientemente de este proceso del VCN. Pero, si hubiera una venta parcial, evidentemente lo que va a suceder es que va a haber que acomodar un poco más el plan financiero hasta poder atender a nuestros acreedores.

Ahora, las condiciones específicas ahorita de esos USD 299 de dólares están separadas en 3 relaciones: la primera, que son USD 150 millones estructurados con Credit Suisse – hemos hablado con Credit Suisse y estamos esperando la confirmación por parte de ellos, que los términos y condiciones de financiamiento se mantienen como originalmente fueron acordados en 5 años; y la siguiente semana tenemos unas reuniones ya agendadas para continuar las conversaciones con los señores del Crédito Puente del Gasoducto y con la Compañía Chubb que fue la que ha honrado la garantía de Fiel Cumplimiento, para poder terminar las negociaciones de estructuración de los plazos para poder repagar estas deudas.

Evidentemente, hemos preferido aprobar el plan de desinversión y aprobar el plan financiero que hemos presentado el día de hoy antes de concretar esas negociaciones porque necesitábamos las autorizaciones de los órganos competentes del Grupo para poder disponer de esos activos y poder presentar un plan coherente. Entonces, supongo que cuando tengamos una confirmación de cuáles son los términos, haremos pública la forma y la estructura acordada con estos acreedores.

Moderador:

La siguiente pregunta viene de Flor Felices de Inteligo. Adelante.

Flor Felices:

Buenas tardes. Mi pregunta va por el lado de los activos que mencionaron que venderían según el plan. ¿Estos activos, tanto inmobiliarios como de Infraestructura, se encuentran libres de prenda o se encuentran prendados de algún tipo? Gracias.

Mónica Miloslavich:

Dentro de los activos que están considerados en ese total, un par de ellos están dados en garantía y en todo caso si se venden, se aplican a la obligación que corresponde. En todo caso es parte de estas mismas operaciones que ha mencionado Luis – de estos tres compromisos.

Flor Felices:

Ok. Gracias

Moderador:

Nuevamente, si tienen alguna pregunta, pueden presionar *1.

La siguiente pregunta viene de Odeth Salomón de Prima AFP. Adelante.

Odeth Salomón:

Muy buenas tardes. Gracias por el call. Tenía una consulta sobre si nos pueden dar más detalle de los USD 38 millones provisionados... ¿qué parte – o mejor dicho, qué hay dentro de los USD 21 millones registrados en gastos administrativo sobre estas provisiones y también a lo que se comentaba al paquete de activos a vender – o sea, me pueden dar un porcentaje de paquete de cuánto es inmobiliario?

Mónica Miloslavich:

Ya. A ver, en la presentación cuando mostramos la hoja con los resultados, había un desagregado línea a línea de cómo se han ido aplicando estos impactos como consecuencia de la terminación del contrato.

El primer importe, que es USD 21 millones, que es la parte que no recuperaríamos de los aportes realizados, es decir, USD 241 millones menos USD 220 millones nos dan USD 21 millones. La norma contable obliga a que ese número se registre en la línea de gastos generales.

El segundo importe es el cálculo del descuento de la futura cuenta por cobrar. Todo ese dinero que recuperaremos va a estar registrado en una cuenta por cobrar en la compañía. La norma contable, nuevamente, obliga a que ese importe se descuenta a valor presente a una tasa determinada del mercado. Esos son los USD 4 millones que se se han registrado en la línea de ingresos o gastos financieros.

El tercer impacto es un impacto totalmente contable. Por normas contables, veníamos nosotros registrando el 20% de la utilidad de Gasoducto en el Estado Financiero del Grupo en la Línea Participación en Asociados. Al cancelarse o terminar el contrato tenemos que extornar ese registro. Esos son los USD 20 millones.

Y finalmente, dado que esta pérdida es recuperable en el tiempo, la norma también nos permite hacer una provisión del impuesto a la renta diferido, que son los USD 7 millones.

La suma de estos 4 conceptos nos da USD 38 millones neto como provisión por los efectos generados por la terminación del contrato.

¿Hasta ahí aclaré tu duda?

Odeth Salomón:

Si. Mi siguiente pregunta era más sobre paquete de activos: los activos son inmobiliarios, pero también de infraestructura, ¿tienen una proporción como para tener una idea más clara?

Mario Alvarado:

Más de un 60% son activos inmobiliarios.

Odeth Salomón:

Gracias.

Moderador:

La siguiente pregunta proviene de Lucía Calvo Pérez de Credicorp Capital. Adelante.

Lucía Calvo Pérez:

Hola, que tal y gracias por la pregunta.

En el caso en que el Consorcio reciba el pago mínimo garantizado del Valor Contable Neto de 72.25 millones, nos comentaron que recuperarían más del 95% del total de los compromisos que incluyen el capital invertido, la Garantía Corporativa por el Crédito Puente, y la Garantía de Fiel Cumplimiento. Mi pregunta es ¿qué parte del Valor Contable Neto se incorpora por la Garantía de Cumplimiento? Porque yo tenía entendido que era un costo asociado al incumplimiento del contrato de Concesión.

Mario Alvarado:

No se incorpora al Valor Contable Neto. Una cosa es cómo se calcula el Valor Contable Neto y otra cosa es lo que se hace con los fondos provenientes de ese pago.

Lucía Calvo Pérez:

Claro, porque si pueden sólo recuperar máximo el 100%, entonces como que ahí no me queda claro el cálculo de los cuatrocientos dos (402) millones que tienen como calculados recuperar.

Mario Alvarado:

Por eso. Cuando tú partes del Valor Contable Neto de un monto, hay una serie de prelación y hay una serie de pagos que deben ser atendidos. Entre las cosas que están atendidas, está atendido el Crédito Puente en su totalidad, sea pagado directamente por los socios (como lo estamos comprando nosotros) o a través de lo que tienen pendiente por cobrar los bancos que no pudieron tener el beneficio de recibir ese dinero hoy; luego habría

las acreencias que tienen algunos socios por encima de otros con lo cual se genera un orden de prelación donde se incluye la garantía.

Ok. Entonces aquí hay unas prelaciónes pactadas entre los accionistas de GSP que van a marcar las reglas de cómo se distribuye ese setenta y dos veinticinco (72,25) y nosotros estamos claramente en este proceso delante de las acreencias de Odebrecht y por eso es que recuperamos este alto porcentaje de la inversión.

Lucía Calvo Pérez:

Gracias

Moderador:

No hay más preguntas en este momento.

Con esto concluye la acción de preguntas y respuestas.

Ahora le doy la palabra al Señor Mario Alvarado para comentar los finales y agradecimiento

Mario Alvarado:

Bueno, quiero agradecer a todos por su participación. Es obvio que estamos pasando por un momento difícil y lo que les queremos asegurar es que lo enfrentaremos en la empresa con mucha fortaleza, con mucha energía y lo vamos a ir trabajando como siempre lo hemos hecho: de una forma transparente, ética y vamos a lograr recuperar todo el nivel de prestigio que teníamos y que está siendo golpeado en estos momentos.

¡Muchas gracias!

Moderador:

La conferencia ha terminado. Gracias por su asistencia en la presentación de hoy. Pueden desconectarse en este momento.