Carta del Vicepresidente Senior de Sudamérica

Señores accionistas:

Es muy grato para mí compartir la memoria anual y los estados financieros de Statkraft Perú S.A. correspondientes al ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2014, que permiten dar a conocer la gestión de los procesos de la compañía y sus resultados.

El año 2014 las operaciones de Statkraft Perú S.A. se han visto beneficiadas gracias a las inversiones realizadas en incrementar las capacidades de sus activos. Ese año ha presentado un nivel de lluvias y escorrentías equivalentes a los años húmedos normales en las cuencas en las que opera. En el 2014 la compañía generó 1,728.2 GWh, valor que está por debajo de la producción máxima histórica alcanzada el año anterior en 45.7 GWh. El equipo de Operaciones y Mantenimiento ha logrado que los activos estén disponibles más del 97 % del tiempo. Asimismo, la CH Yaupi alcanzó una producción de 888.4 GWh, con lo que logró superar la máxima producción histórica (865.6 GWh en el 2013).

Asimismo, se culminó la segunda fase del Overhaul de Cahua, que involucró la bocatoma, del túnel de conducción, de la central y de líneas de transmisión asociadas. Con dicho proyecto se redujo sustancialmente la probabilidad de falla en una planta que había necesitado más mantenimiento, comparado a otras plantas en el portafolio de la empresa. Por otro lado, este año se inició el proceso de preparación de la operación comercial de la CH Cheves, realizado por un equipo destinado al Handover, cuyo objetivo es que el proyecto Cheves se inserte en el modelo operativo de Statkraft Perú S.A. Este proceso incluyó a 22 trabajadores de la compañía, quienes participaron de capacitaciones en el Perú y el extranjero, así como entrenamiento con los distintos contratistas del proyecto, denominado "on the job training". Asimismo, la empresa siguió invirtiendo en el programa de control remoto de plantas, bocatomas y presas, ingresando al sistema SCADA (Lima y La Oroya) las señales para monitoreo y control de las Centrales Hidroeléctricas Malpaso y Cahua. Por último, se inició la ejecución del proyecto "Control Remoto de la Central Hidroeléctrica Cheves".

En el aspecto comercial, la estrategia de Statkraft Perú S.A. se sustenta en el seguimiento periódico de las condiciones de mercado, en la elaboración de proyecciones de costos marginales de corto y largo plazo para establecer el portafolio óptimo de la empresa y en el monitoreo continuo del comportamiento hidrológico de las cuencas en las que opera. Las decisiones de contratación se sustentan en los lineamientos de evaluación de riesgo aprobados por el Directorio Comercial de la compañía. Esta metodología permite detectar oportunidades de contratación para añadir valor al margen de contribución de la empresa y reducir el riesgo de mercado.

En el año 2014 la potencia contratada con empresas distribuidoras fue de 29%, mientras que para los clientes libres fue de 71.3%. En el transcurso del año se incorporaron al portafolio de clientes la Unidad Minera El Porvenir del grupo Milpo, la sede central del Banco Continental y se extendió el contrato con la empresa minera Chinalco Perú S.A.

Para Statkraft Perú S.A. la atención al cliente es el aspecto más importante para diferenciar el servicio que presta y maximizar el margen de contribución de la compañía. El objetivo es lograr mantener relaciones de largo plazo con los clientes a través de la identificación de sus necesidades y del desarrollo de soluciones que permitan a la compañía ser calificado como socio estratégico por sus clientes.

La optimización del despacho de energía de las centrales hidroeléctricas es una tarea a la que se encuentra abocada la Gerencia Comercial, para lo cual hace uso de los modelos matemáticos más idóneos, lográndose durante el año 2014 sustentar métodos de desembalse que benefician al sistema eléctrico peruano.

En cuanto a los resultados financieros, los ingresos por ventas de energía, potencia y transmisión secundaria disminuyeron en 17.2 %, de US$ 127.6 MM registrados durante el 2013 a US$ 105.7 MM registrados al cierre de 2014. . Esta disminución se debió principalmente a que en el año 2014 se realizaron compras de energía a la generadora Kallpa para abastecer a los clientes de Statkraft Perú, inferiores a las que se realizaron en el año 2013. El costo de generación y transmisión ascendió a US$ 42.8 MM, lo cual representó una disminución de 29.0 % con relación al año 2013. Esto se explica principalmente por la compra de energía a la generadora Kallpa para posterior comercialización.

Los gastos de administración y ventas ascendieron a US$ 12.6 MM, lo cual significa una disminución del 15.2 % respecto al año 2013. Estos ahorros se deben a que se realizaron trabajos con personal propio en lugar de contratar consultores con la finalidad de encontrar eficiencias. la utilidad operativa al cierre del año 2014 fue de US$ 57.6 MM, 5.5 % superior a la registrada en el año 2013. Esto se debe a los ingresos extraordinarios percibidos en el año 2014, provenientes del proyecto de telecomunicaciones con Minera Chinalco Perú S.A.

Como parte de la gestión del talento humano, en 2014 la compañía invirtió el 1.5% del costo total de la planilla para brindar 1694 horas de capacitación externa a los trabajadores. Asimismo, el programa de facilitadores internos creado en 2012 permitió que se dicten 52 horas de capacitación interna para asegurar el traspaso de conocimiento, con alta satisfacción por parte del personal. Se llevaron a cabo 6 inducciones corporativas, a través de las cuales las diferentes áreas se presentan y dan a conocer, generando compromiso e identidad en nuestros nuevos trabajadores.

Sumado a ello, se realizó un seguimiento al crecimiento y desarrollo profesional de los trabajadores mediante la Gestión del Desempeño, en la cual se involucró al 100 % de trabajadores, definiendo y midiendo objetivos profesionales, personales y relacionados a los valores de la compañía. Los diferentes programas de desarrollo y de liderazgo facilitaron 16 movimientos internos, verticales y horizontales, propiciando crecimiento profesional. Como resultado, se obtuvo 76 % en la encuesta Compass que mide el compromiso de los trabajadores, un total más alto que el promedio de la corporación.

Como parte de la gestión de responsabilidad social corporativa, se ha trabajado con 32 comunidades del área de influencia de las operaciones de la compañía bajo la estrategia de relaciones comunitarias, la cual incluye la ejecución de 23 proyectos de desarrollo local, enfocados en el desarrollo de capacidades, desarrollo productivo y convivencia. De estos proyectos, 4 se encuentran en la etapa comercial y han generado ingresos económicos directos en las familias por un monto de 92 078.00 Nuevos Soles, para 139 familias beneficiarias. Las operaciones de Statkraft Perú S.A. crearon diferentes oportunidades laborales en las áreas de influencia: 100 personas fueron contratadas por las contratistas de la compañía, para trabajos de mano de obra local no calificada.

Concluyo la presente expresándoles nuestro agradecimiento a los directores, ejecutivos y trabajadores de todas nuestras sedes, por el compromiso y la responsabilidad con los que asumen sus objetivos y retos en la compañía. Es necesario asimismo reconocer la confianza de los inversionistas en el modo en que venimos gestionando los procesos de la compañía, lo cual nos permite consolidar el crecimiento de Statkraft Perú S.A. en el país.

Laine Powell
Vicepresidente Senior de Sudamérica