

ESTRÍCTAMENTE PRIVADO Y CONFIDENCIAL

09 de agosto de 2020

Señores
Empresa de Generación Eléctrica Santa Ana S.R.L.
Av. Mariscal Jose de la Mar 750, Oficina 401
Miraflores
Lima, Perú

Atención: Sr. Alvaro Arias, Gerente General
Sr. Jureck Claux, Apoderado

Estimados señores:

Tenemos el agrado de poner a su consideración la presente propuesta de CAPIA Servicios Financieros S.A.C. (en adelante, "CAPIA") para actuar como asesor financiero exclusivo de Empresa de Generación Eléctrica Santa Ana S.R.L. (el "Cliente", "EGE Santa Ana" o la "Compañía") con relación a la restructuración de la deuda existente por aproximadamente US\$ 54 millones (el "Financiamiento").

Para estos efectos, se considera la presente comunicación como Acuerdo entre las partes y, por lo tanto, se procederá a firmar la misma en señal de aceptación y conformidad.

Los servicios como asesor financiero serán contratados en forma exclusiva e importarán tareas de asesoramiento respecto de Uds. y de gestión frente a terceros, conforme a los términos del presente Acuerdo.

ALCANCE DEL TRABAJO

Nuestro rol como asesor financiero de EGE Santa Ana es integral, lo que nos hace responsables de liderar cada aspecto del proceso desde el inicio hasta el cierre del Financiamiento. Trabajaremos en coordinación cercana con los representantes de la Compañía y con sus asesores legales, de manera de asegurar los estándares necesarios para efectivizar el Financiamiento. A continuación, detallamos el alcance de nuestros servicios:

1. Etapas de trabajo

1.1. *Evaluación preliminar CAPIA*

- CAPIA realizará una evaluación financiera de la operación de EGE Santa Ana, que está compuesta por la Central Hidroeléctrica RenovAndes H1, la Línea de Transmisión Santa Ana – Chanchamayo y la Línea de Transmisión La Virgen – Puntayacu, y analizará las proyecciones financieras de la Compañía con la finalidad de modelar las alternativas de financiamiento que pudiera tomar el Cliente.



- CAPIA elaborará un mapeo de todas las potenciales fuentes de financiamiento: compañías de seguro locales y extranjeras, fondos de pensiones, bancos, family offices, fondos de inversión de deuda y entidades financieras alternativas.
- CAPIA estimará los potenciales costos de recompra (Comisión por Pago Anticipado y costos de ruptura de fondeo) y potencial prima de recompra, del Project Finance y Bono, respectivamente.
- Como resultado de esta etapa, CAPIA presentará a la Compañía una recomendación respecto a la estructura de los instrumentos óptimos para el Financiamiento, y el mejor momento de realizar un acercamiento a los actuales acreedores de la Compañía, para la recompra y el potencial rescate del *Project Finance* y Bono, respectivamente.

1.2. *Pre-mercadeo*

- CAPIA trabajará con la Compañía en organizar y preparar la información a ser compartida con los potenciales acreedores con el fin de que éstos realicen una evaluación de la oportunidad. Se adjunta un requerimiento inicial para una sala de datos virtual.
- CAPIA llevará a cabo un proceso de pre-mercadeo con los potenciales acreedores con el fin de tener una evaluación preliminar sobre la estructura y características del Financiamiento. Con esto, CAPIA podrá medir el apetito por la operación y realizar ajustes, de ser necesarios.
- En la etapa anterior se habrá determinado el mejor momento para el acercamiento a actuales acreedores de la Compañía, sea previo o posterior al pre-mercadeo y definición de la mejor estructura y características del Financiamiento. En el caso del Bono se vuelve aún más importante, dado que el Bono no cuenta con una opción de rescate, por lo tanto, como parte de la negociación con los bonistas se tendrá que considerar una invitación a formar parte del nuevo Financiamiento.
- Como resultado de esta etapa, CAPIA elaborará un informe preliminar con las conclusiones del proceso de pre-mercadeo, incluyendo los pros y contras de las alternativas y potenciales características del Financiamiento.

1.3. *Liderar la negociación con actuales acreedores y el proceso de colocación*

- CAPIA liderará las negociaciones y la formalización de acuerdos con los actuales acreedores de la Compañía respecto los costos de recompra del Project Finance, y para insertar la opción de rescate en los contratos del Bono.
- Respecto la nueva colocación, CAPIA realizará el contacto formal con los potenciales acreedores que fueron identificados como resultado del ejercicio de mapeo.
- CAPIA coordinará las solicitudes de información adicional que se reciban de los potenciales acreedores, de manera de ir entregando aquella información que sea relevante para la evaluación del Financiamiento.
- CAPIA brindará soporte a los potenciales acreedores en la preparación de los materiales que estos necesiten presentar a sus respectivos Comités de Riesgos.
- En caso sea necesario, CAPIA acompañará a la gerencia de la Compañía en reuniones con los potenciales acreedores.
- CAPIA liderará las negociaciones con los potenciales acreedores con el objetivo de:
 - Definir las características del instrumento;
 - Definir los parámetros de la deuda (garantías, cláusulas de protección, *covenants*);
 - Negociar la tasa de interés.
- En caso se decida estructurar un bono para el Financiamiento, CAPIA liderará la redacción del prospecto y documentos complementarios, la obtención de la(s) clasificación(es) de riesgo bajo la nueva estructura del Financiamiento, y coordinará todos los aspectos relacionados con el agente colocador.
- En caso se decida avanzar con una estructura distinta a la de un bono, CAPIA, junto con la Compañía, evaluará las propuestas de financiamiento recibidas con el fin de seleccionar aquellas que se ajusten a las necesidades y expectativas de la Compañía.

1.4. *Negociación de contratos*

- CAPIA trabajará con la Compañía y sus asesores legales en la preparación de los borradores de los contratos y liderará las negociaciones de los mismos.

- Asimismo, CAPIA trabajará con la Compañía y sus asesores legales en la formalización de los acuerdos de recompra de los acreedores actuales de la Compañía, tomando en cuenta los plazos necesarios en cada contrato para alinearlos con los plazos del nuevo Financiamiento.
- Finalmente, CAPIA liderará la suscripción de los contratos del Financiamiento y todos los demás aspectos del cierre de la operación.

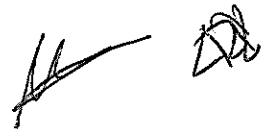
CONSIDERACIONES GENERALES

2. Confidencialidad e indemnidad

- 2.1. CAPIA mantendrá la confidencialidad respecto de toda la información recibida del Cliente y la documentación reservada a la que hubiese accedido como consecuencia de su intervención. Asimismo, limitará el acceso a dicha información exclusivamente a sus socios, profesionales y empleados cuya participación fuese estrictamente necesaria para la realización de la tarea encomendada, previa comunicación a los mismos del deber de confidencialidad y asumiendo la responsabilidad que pueda derivarse de cualquier incumplimiento de éstos.
- 2.2. El Cliente reconoce que no serán aplicables las obligaciones de confidencialidad en los casos de:
 - 2.2.1. Información que se encuentre en el dominio público a la fecha del presente Acuerdo o que se constituya en información pública durante la vigencia del mismo y a partir de ese momento;
 - 2.2.2. Información que se reciba de buena fe, proveniente de terceras partes a quienes no se les haya requerido ninguna obligación de confidencialidad; o
 - 2.2.3. Información que debiese ser entregada por CAPIA en cumplimiento de un requerimiento administrativo o judicial válido que exija la entrega de toda o parte de la información confidencial recibida del Cliente.
- 2.3. En la medida que fuera necesario proveer información a algún tercero durante el proceso del Financiamiento, CAPIA la pondrá a disposición conforme su criterio, previa firma de un Compromiso de Confidencialidad que será previamente aceptado por el Cliente.
- 2.4. El Cliente asume el compromiso de mantener indemne y, eventualmente, indemnizar a CAPIA, a sus representantes, funcionarios, directores y accionistas en caso de que éstos pudiesen ser demandados como consecuencia del presente Acuerdo salvo que un tribunal competente determine la existencia de dolo o negligencia grave en la prestación de servicios de CAPIA. De esta manera, el Cliente se compromete a reembolsar cualquier suma de dinero que tuviese que asumir CAPIA como consecuencia de reclamos por actividades vinculadas a este Acuerdo. Asimismo, el Cliente se obliga a defender a CAPIA ante cualquier tipo de reclamación (administrativa, extrajudicial, judicial, arbitral, penal u otra) y a pagar honorarios razonables de los abogados de CAPIA, al menos que un tribunal competente determine la existencia de dolo o negligencia grave en la prestación de servicios de CAPIA.

3. Retribución y reembolso de gastos

- 3.1. Por la realización de las tareas descritas, CAPIA percibirá la siguiente retribución:
 - 3.1.1. Remuneración Mensual: Equivalente a US\$ 7,000 (siete mil dólares americanos) mensuales. El primer mes de Remuneración Mensual será facturado a la firma del presente Acuerdo.
 - 3.1.2. Comisión de Éxito: Equivalente al ahorro en la tasa de interés del nuevo Financiamiento multiplicado por los Fondos Obtenidos del Financiamiento, menos los montos pagados por concepto de Remuneración Mensual del mes cinco (5) de la asesoría en adelante. El ahorro en la tasa de interés será calculado como la diferencia entre la tasa de la deuda existente en la Compañía y la tasa del nuevo Financiamiento, y no se considerará los costos o gastos de recompra del actual financiamiento de la Compañía.



- 3.2. Fondos Obtenidos: comprenderán toda captación de fondos pactada y que reciba la Compañía como levantamiento de financiamiento, sea deuda nueva o modificada, reestructuración de deuda, así como cualquier otro monto o línea disponible a la Compañía que se negoció como parte del Financiamiento.
- 3.3. Facturación: Los montos antes señalados serán facturados en dólares americanos por CAPIA al Cliente y se le agregará el correspondiente IGV.
- 3.4. Forma de Pago: La Comisión de Éxito será pagadera en su totalidad al cierre de los contratos del Financiamiento. La Comisión de Éxito deberá ser pagada por el Cliente, a CAPIA dentro de los cinco (5) días de producido el cierre del Financiamiento.
- 3.5. Gastos Reembolsables: El Cliente deberá reembolsar los gastos relacionados a la ejecución del Financiamiento. CAPIA tendrá la obligación de entregar al Cliente los documentos sustentatorios de dichos gastos, luego de lo cual, el Cliente procederá a efectuar el reembolso correspondiente.

4. Duración y terminación

- 4.1. Duración: Este Acuerdo mantendrá su vigencia durante el tiempo que requiriese el cumplimiento de su objeto. Sin embargo, podrá ser cancelado en cualquier momento mediante nota escrita, con una antelación de 15 días, por cualquiera de las partes.
- 4.2. Obligaciones posteriores a terminación: CAPIA mantendrá sus obligaciones de confidencialidad durante la vigencia del presente Acuerdo y hasta por un año con posterioridad a la cancelación o terminación del Acuerdo. Correlativamente, si el Financiamiento se consumase dentro del año posterior a la cancelación o terminación del presente Acuerdo, CAPIA mantendrá su derecho a percibir la retribución convenida en el punto 3.1. del presente Acuerdo.

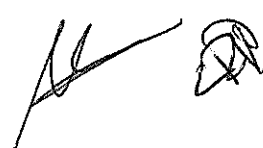
5. Publicación

- 5.1. Anuncios de prensa: El Cliente acepta que en caso de realizarse un anuncio público sobre cualquier transacción efectuada que se encuentre comprendida dentro del objeto del presente Acuerdo, se deberá incluir en el comunicado de prensa, previa consulta con CAPIA, una mención a la participación de CAPIA como asesor financiero exclusivo del Cliente en dicha transacción.
- 5.2. CAPIA podrá incluir una reseña del Financiamiento en sus presentaciones a otros clientes y en cualquier publicidad que los asesores realicen en medios locales e internacionales.

6. Ley aplicable.

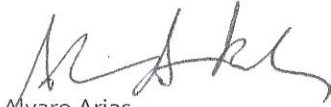
- 6.1. El presente Acuerdo será regido e interpretado bajo las leyes de la Republica de Perú.
- 6.2. Todo litigio, discrepancia, conflicto, controversia, desavenencia o reclamación resultante, relacionada o derivada de este Acuerdo o que guarde relación con éste, será resuelto por un arbitraje de derecho resuelto por un Tribunal Arbitral compuesto de tres (3) miembros, cuyo laudo será definitivo e inapelable, de conformidad con los reglamentos y el Estatuto de la Cámara de Comercio de Lima a cuyas normas, administración y decisión se someten las partes en forma incondicional, declarando aceptarlas en su integridad.

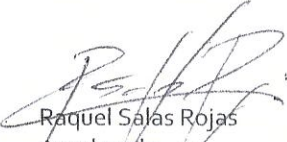
7. Suscripción



En señal de aceptación y conformidad, se suscribe el presente Acuerdo en dos (2) ejemplares originales del mismo tenor, en la ciudad de Lima el 09 de agosto de 2020.

Empresa de Generación Eléctrica Santa Ana S.R.L.


Alvaro Arias
Gerente General


Raquel Salas Rojas
Apoderada

CAPIA


Augusto Felipe Barreto E.
Partner


Carlos Rojas P.
Partner