

AGUAS ANDINAS

Una experiencia exitosa de un mercado regulado



Febrero 2016



01 SECTOR SANITARIO CHILENO

INDUSTRIA SANITARIA CHILENA

Ejemplo De Una Alianza Público-Privada



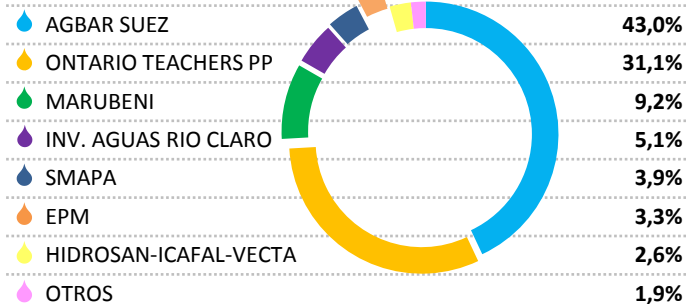
1998
Comienza el
proceso de
privatización



DOS MODELOS CONCESIONARIOS

Concesión indefinida
Concesión por 30 años

Distribución de Clientes por Grupo Económico



96% de los clientes son
abastecidos por empresas
privatizadas

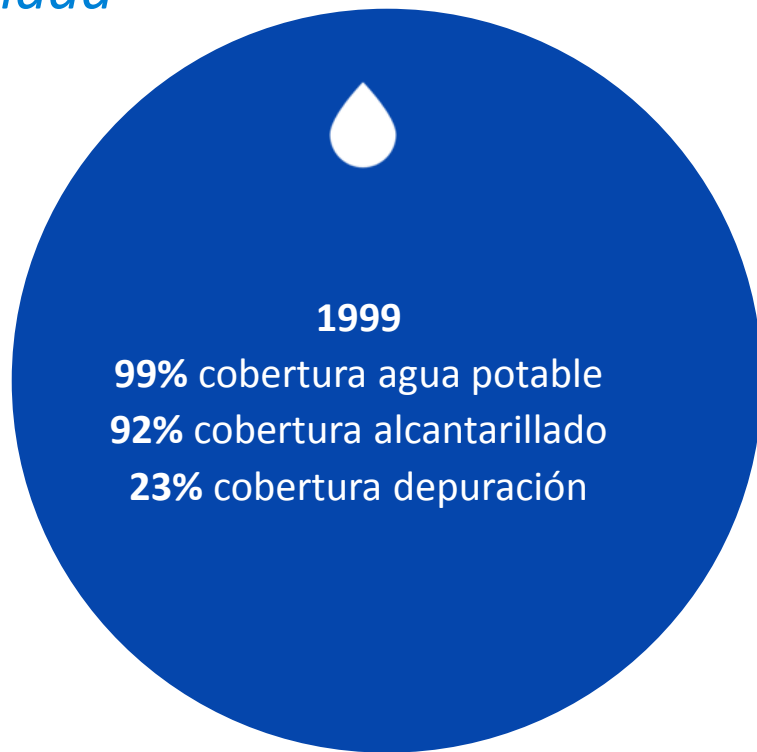


Compañías privadas: 6

Concesión por 30 años: 8

EVOLUCIÓN DEL SECTOR SANITARIO

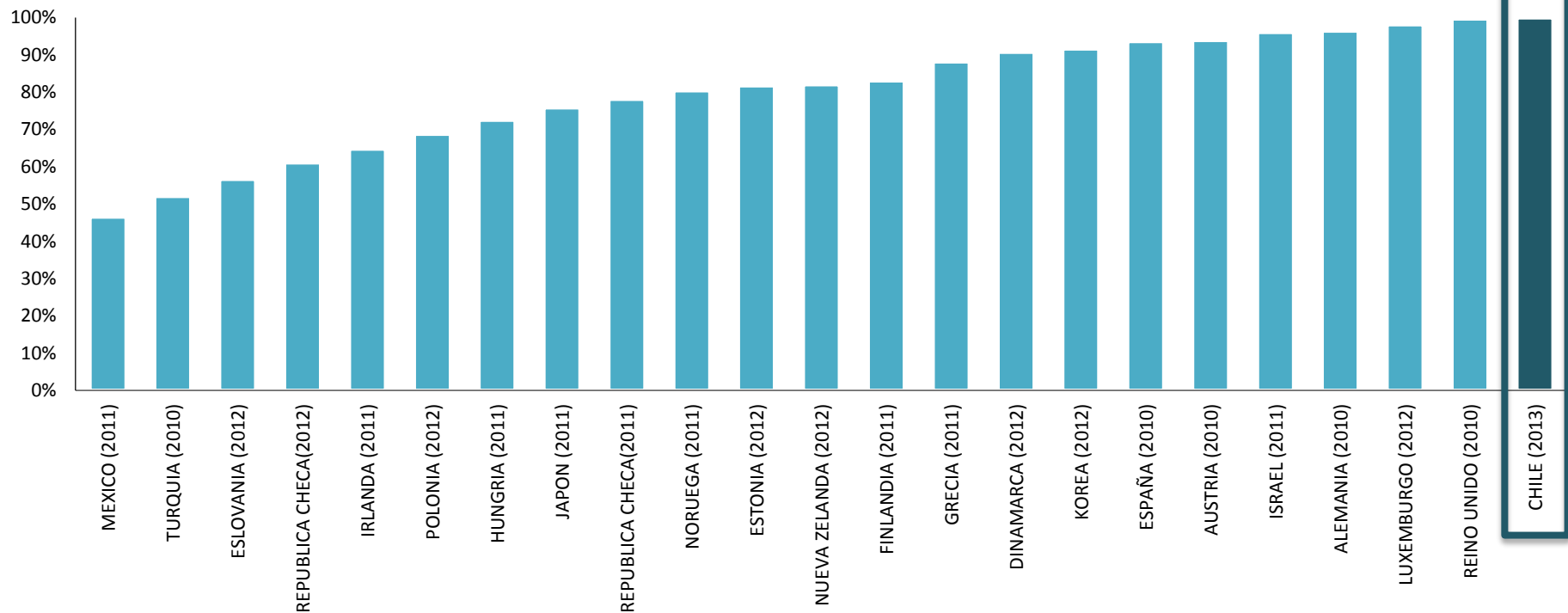
Crecientes niveles de inversión para incrementar la cobertura y la calidad



CHILE RESPECTO DEL MUNDO



Primer país en Latinoamérica con 100% de saneamiento de sus aguas servidas ...en el más alto estándar internacional



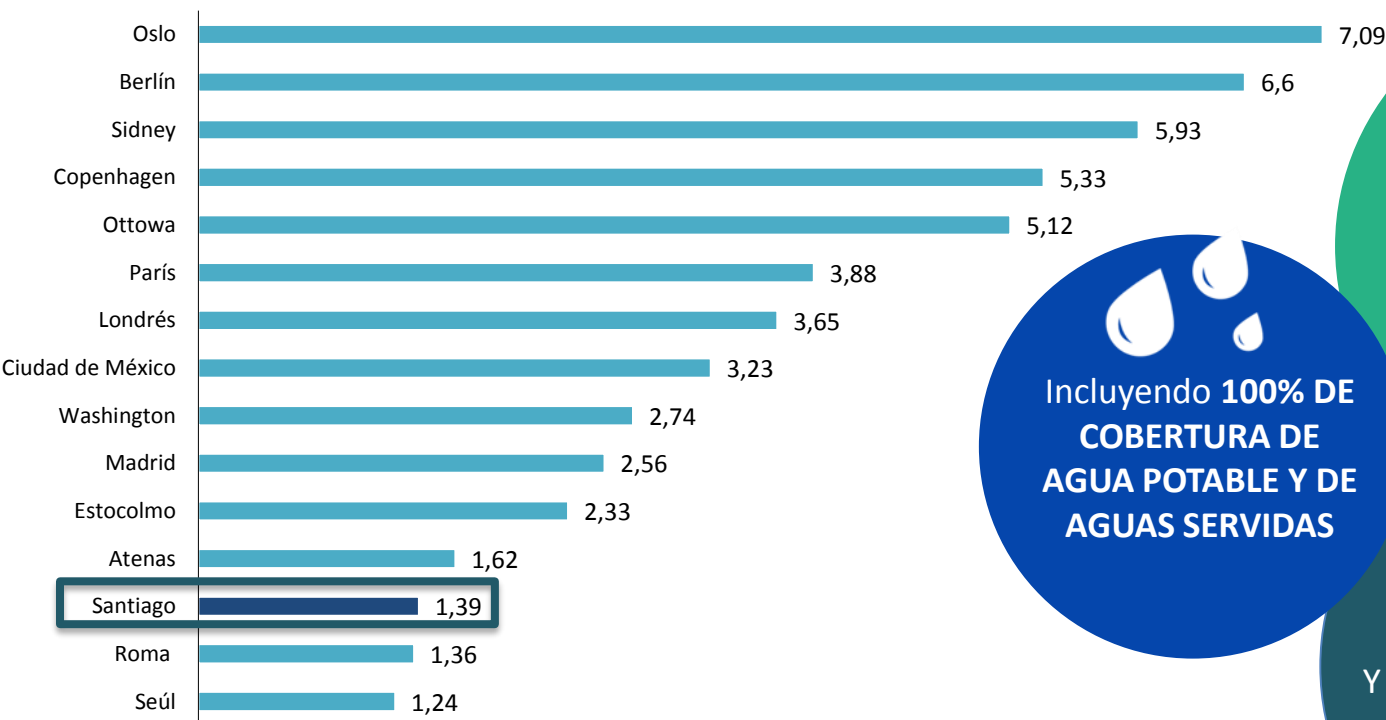
CHILE RESPECTO DEL MUNDO

Tarifas eficientes, entre las más bajas de la OCDE



TARIFA

(agua potable, alcantarillado, y tratamiento aguas servidas US\$/m3)



Incluyendo **100% DE COBERTURA DE AGUA POTABLE Y DE AGUAS SERVIDAS**

TARIFAS EFICIENTES

En el nivel más bajo de capitales de países integrantes de la OCDE

Y con empresas prestadoras **AUTOFINANCIADAS**



ENFOQUE: MARCO REGULATORIO CHILENO

INDUSTRIA SANITARIA ALTAMENTE REGULADA

Marco Regulatorio Probado, Estable Y Transparente



- Marco regulatorio definido por ley hace más de 25 años
- La Superintendencia de Servicios Sanitarios (SISS) actúa como contraparte regulatoria en el proceso de fijación de tarifas, que dura aproximadamente 1 año
- Las tarifas se actualizan cada cinco años, mediante un modelo objetivo y técnico:
 - Se utiliza el costo total de largo plazo de una compañía modelo
 - Eventuales discrepancias son resueltas por un comité independiente de expertos
 - Se garantiza un retorno mínimo anual sobre activos de 7% después de impuestos
 - Ajustes permitidos entre actualizaciones, vinculados a polinomios indexados al IPC y al IPP
- Subsidios del Gobierno para clientes de bajos ingresos
- El marco regulatorio de la industria sanitaria chilena ha sido fundamental para el desarrollo del sector

COMPAÑÍA MODELO VS. COMPAÑÍA REAL

COMPAÑÍA MODELO	AGUAS ANDINAS
Compañía nueva	Infraestructura existente
Tecnología de punta	Combinación de tecnología nueva y existente
Eficiencia en costos	Costos reales
100% de cobertura en todos los servicios	Cobertura real
Autofinanciamiento por medio de tarifas	Autofinanciamiento por medio de tarifas
Retorno mínimo sobre activos	Posibilidad de utilizar deuda para financiar inversiones, aumentado el retorno sobre el capital

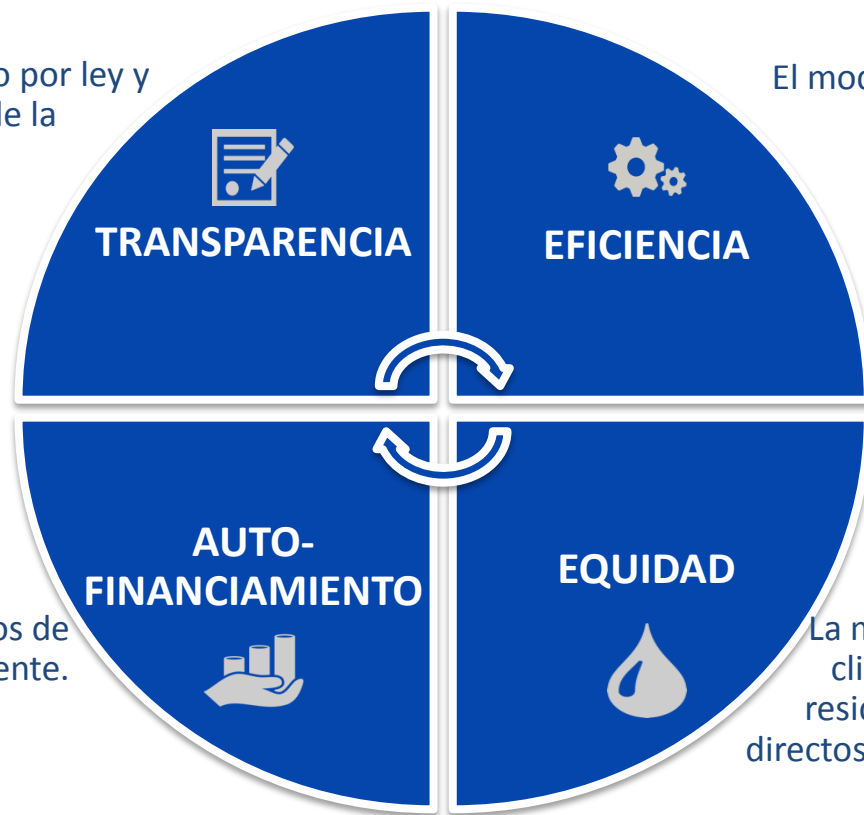
PRINCIPIOS DEL MODELO TARIFARIO

Asegurando el financiamiento de una empresa eficiente



Marco regulatorio establecido por ley y aplica a todas las empresas de la industria. Proceso público de negociación.

El modelo tarifario simula un mercado competitivo.



Los ingresos cubren los costos de una empresa modelo eficiente.

La misma tarifa se aplica a todos los clientes (industriales, comerciales, residenciales, etc). Existen subsidios directos para clientes de bajos recursos.

ETAPAS DEL PROCESO DE NEGOCIACIÓN TARIFARIA



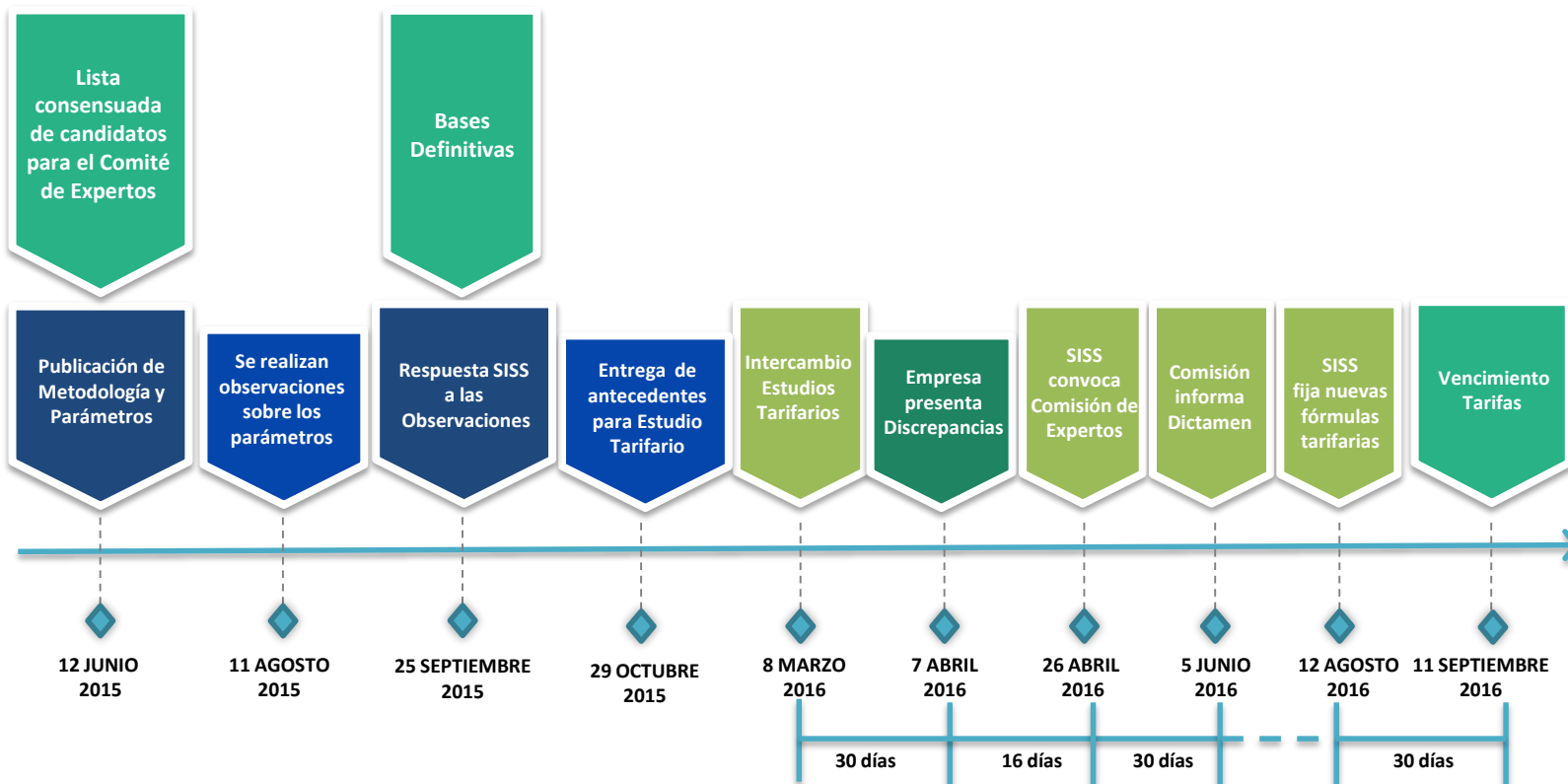
Desde Parámetros Generales Hasta El Tamaño De La Empresa Modelo



PROCESO TARIFARIO DE ESSAL



Proceso Técnico Y De Negociación Durante Un Año



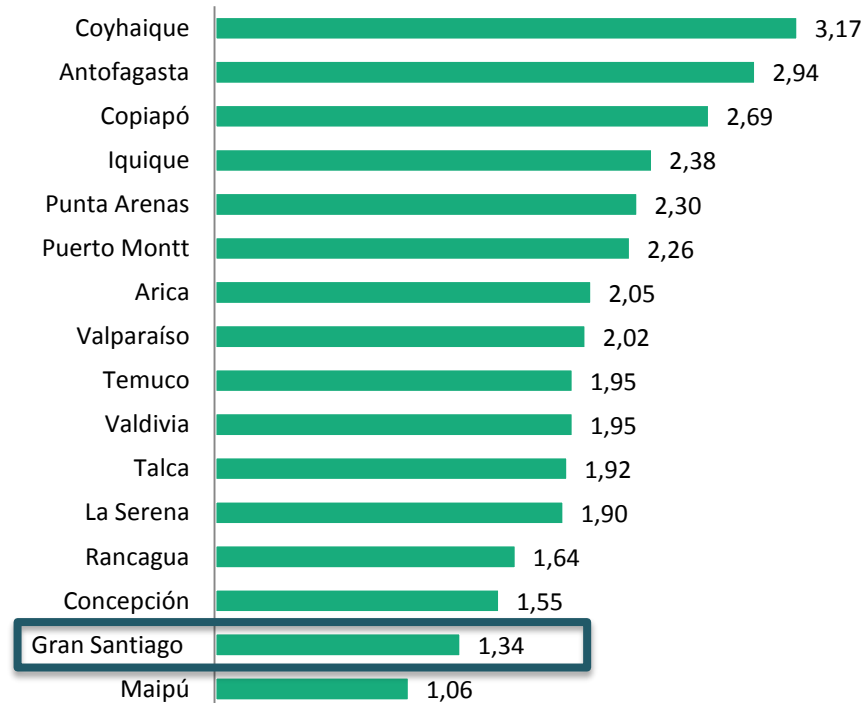


EXPERIENCIA DE AGUAS ANDINAS EN CHILE



TARIFAS

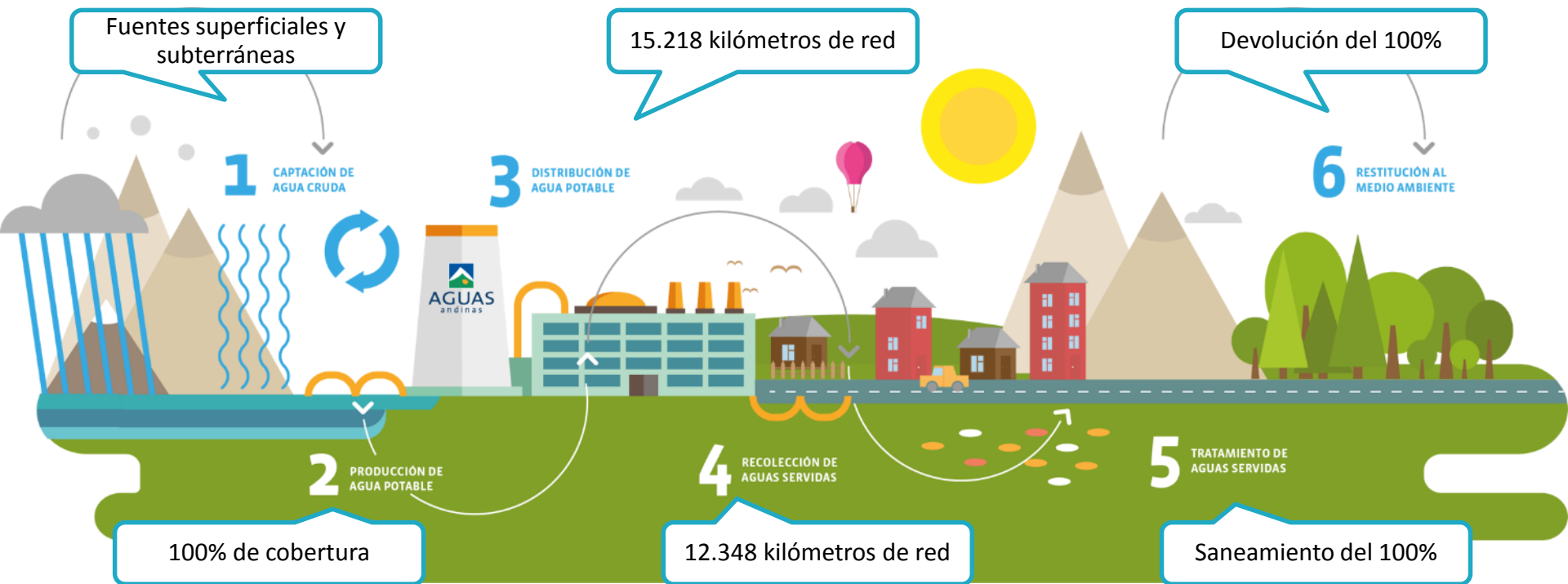
(Agua Potable, Alcantarillado y Tratamiento de Aguas Servidas US\$/m³)



Tarifas a Diciembre 2014 considerando US \$1= \$607,38

MANEJO INTEGRAL DEL CICLO DEL AGUA

100% Cobertura De Agua Potable, Alcantarillado Y Aguas Servidas

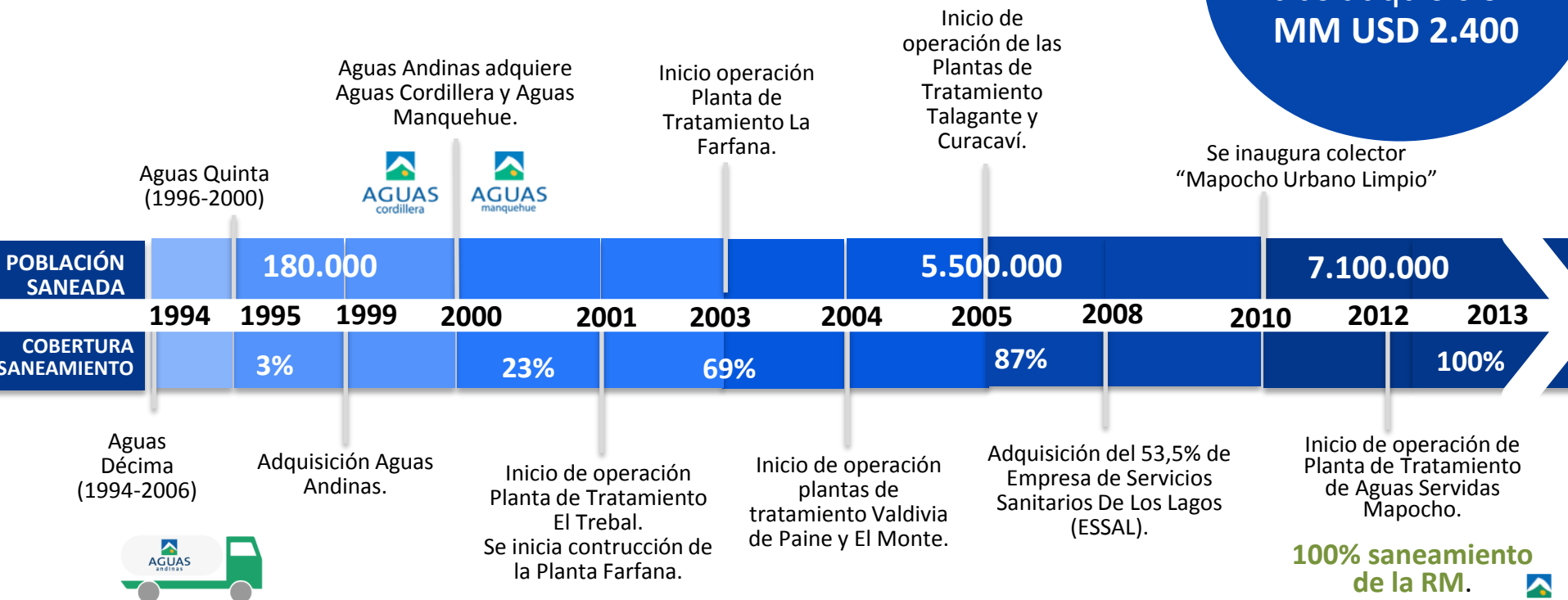


INVERSIONES EN AGUAS ANDINAS

Compromiso de largo plazo con la gestión integrada del agua



**Inversión total
tras adquisición
MM USD 2.400**



EFICIENCIA Y GARANTÍA DEL SERVICIO

Trabajo constante para continuar mejorando los estándares



Posicionamiento compañía en
estándares de Seguridad y
Salud Laboral
de primer nivel
“10 Reglas que Salvan
Vidas”



AUMENTO DE LA AUTONOMÍA
del sistema de distribución de
agua potable de 4 a 9 horas
frente a emergencias que
impidan producción de agua.



Implantación de
tratamientos para
abatimiento de
arsénico



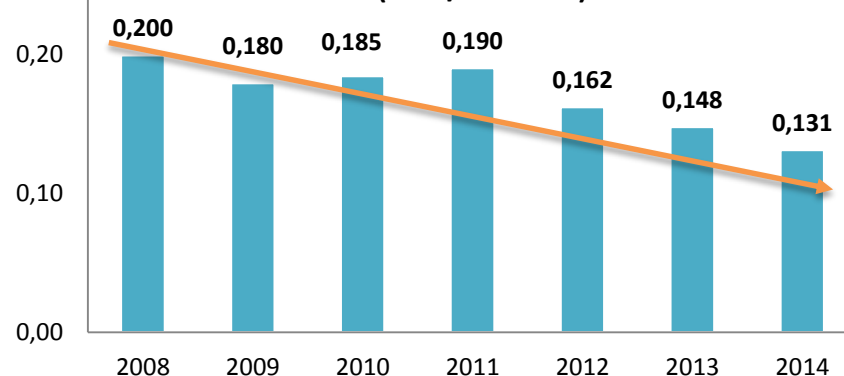
REDUCCIÓN de un
~**35%** de la tasa de
roturas/km anual,
en 6 años.



**VALORIZACIÓN DE RESIDUOS EN
PLANTAS DE TRATAMIENTO DE AGUAS
SERVIDAS:**

- Agua apta para todo tipo de riego.
- Biometano en Planta Farfana.
- Biosólidos.
- Biodiesel (I+D+i)

TASA ROTURAS (ROT./KM.AÑO)



SUSTENTABILIDAD EN AGUAS ANDINAS

Sustentabilidad Vinculada a Nuestros Grupos de Interés



Colaboradores



Desarrollo de carrera y capacitación;
igualdad de oportunidades; buenas
condiciones laborales y comunicación;
salud y seguridad

Clientes



Calidad y continuidad del suministro;
servicio al cliente; canales de atención y
gestión de reclamos; transparencia y
exactitud en los cobros

Accionistas



Rentabilidad; estabilidad de la inversión;
gestión de riesgos; transparencia en la
gestión

Comunidad



Gestión de impactos; diálogo y
relacionamiento; oportunidades de
desarrollo local

Proveedores



Condiciones transparentes y equitativas;
pago oportuno; oportunidades de
desarrollo

Autoridades



Cumplimiento normativo; relaciones
colaborativas; aporte al desarrollo local



DESAFÍOS

Honrar la confianza de los consumidores



VOCACIÓN DE SERVICIO Y ACTITUD PROCLIENTE

Cercanos, visibles y superar las expectativas.



GARANTIZANDO LA CONTINUIDAD GESTIONANDO NUEVAS VARIABLES

Crecimiento geográfico y
demográfico de la ciudad

Efectos del cambio climático
Períodos de **sequía más
prolongados**, ocurrencia de lluvias
convectivas y **turbiedades extremas
del río Maipo.**



Invirtiendo en **SEGURIDAD Y CALIDAD DE SERVICIO**

Gestionar la sustentabilidad del recurso



CUIDANDO LAS FUENTES DE AGUA

Innovación y tecnología para proteger las fuentes de agua y el monitoreo de glaciares de la cuenca del río Maipo.



**Plan de eficiencia
Hidráulica** para
reducción de pérdidas y
**Plan de eficiencia
energética**





PORQUE ENTREGAMOS

agua, 
vida  entregamos



AGUAS
andinas®