

Presentación Corporativa Aguas Andinas



Abril 2016

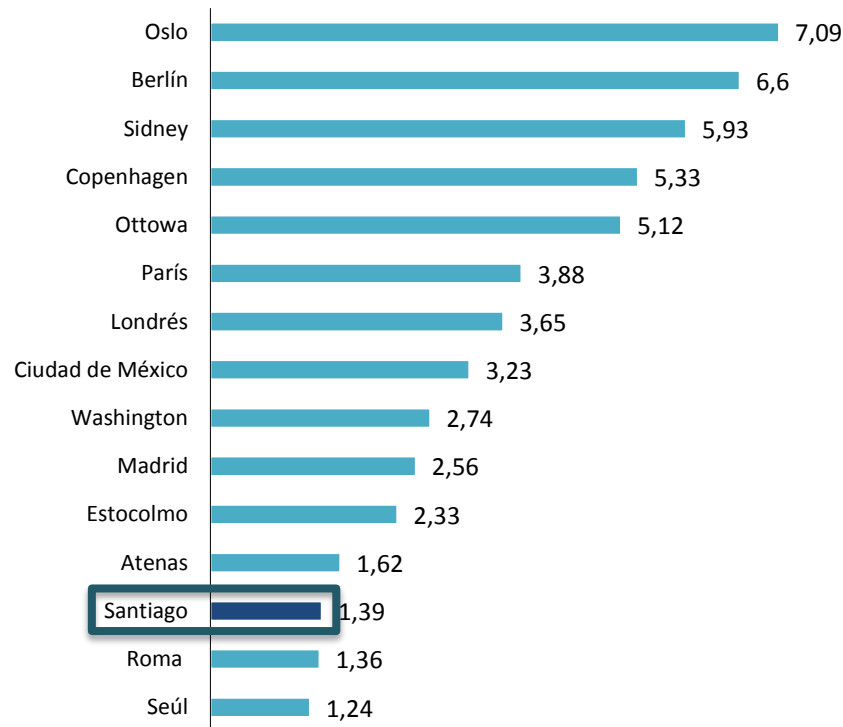


01 NUESTRA EMPRESA



TARIFAS

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



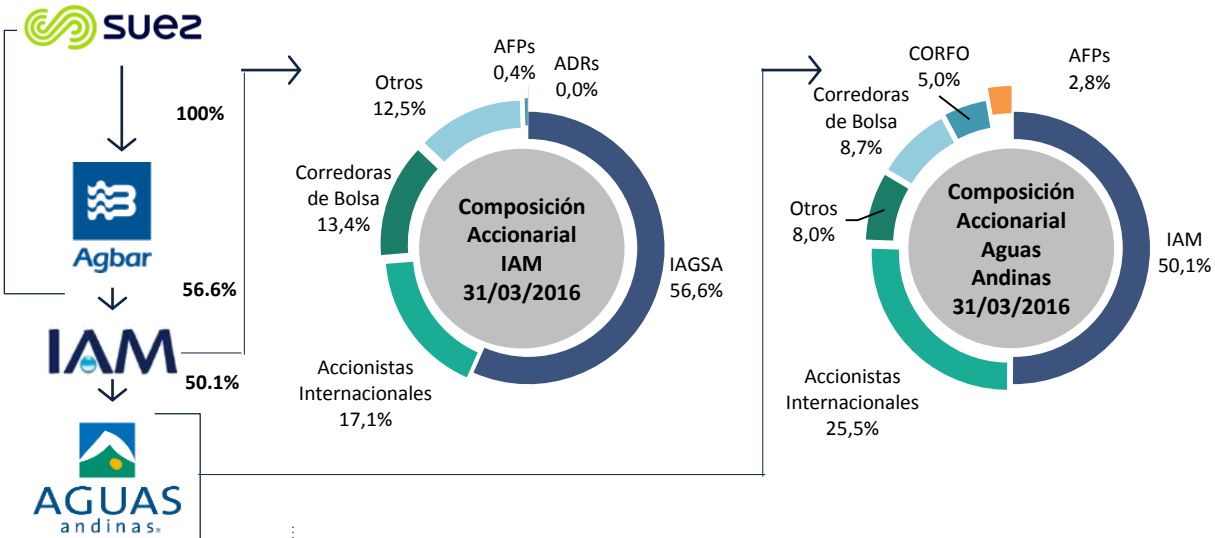
Tarifas a Diciembre 2014 considerando US \$1= \$607,38

ESTRUCTURA CORPORATIVA

Controladores de Renombre Mundial



- **SUEZ** es un líder global en servicios de agua potable y tratamiento de aguas servidas
- **AGBAR** es un referente internacional con presencia en 11 países y más de 145 años de experiencia en el sector sanitaria



SUSTENTABILIDAD

Empresa Líder en Mercados Emergentes



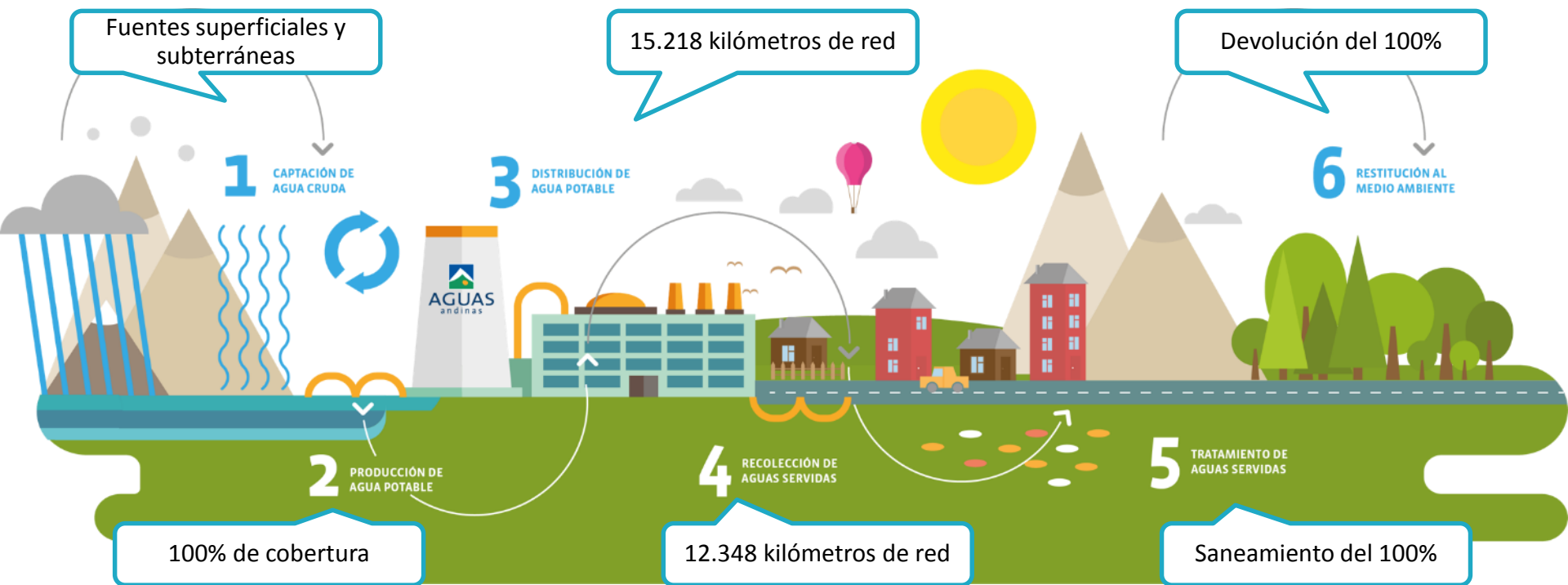
- Sustentabilidad fuertemente vinculada a sus grupos de interés, con una **comunicación abierta y permanente con ellos**
- *Durante el año 2015, la empresa reportó por primera vez a la iniciativa del CDP (Carbon Disclosure Project)*
- El éxito de la gestión sustentable de la empresa se ve reflejado en que durante 2015 Aguas Andinas se une al selecto grupo de empresas chilenas en el *Dow Jones Sustainability Index (DJSI) Emerging Markets* y *DJSI Chile*
- *Además, en noviembre de ese mismo año, fue seleccionada como miembro del Índice de Euronext-Vigeo EM 70*



Grupos de interés	Principales Temas de Preocupación
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
Proveedores y contratistas	Condiciones transparentes y equitativas; pago oportuno; oportunidades de desarrollo
Autoridades	Cumplimiento normativo; relaciones colaborativas; aporte al desarrollo local
Comunidades vecinas	Gestión de impactos; diálogo y relacionamiento; oportunidades de desarrollo local

MANEJO INTEGRAL DEL CICLO DEL AGUA

100% Cobertura De Agua Potable, Alcantarillado Y Aguas Servidas

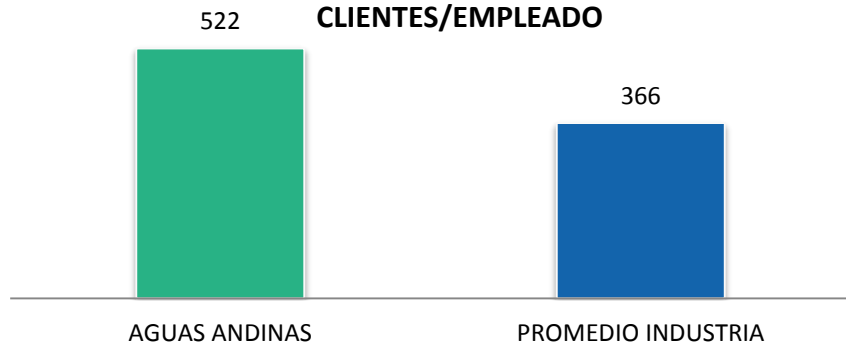


RATIOS OPERACIONALES

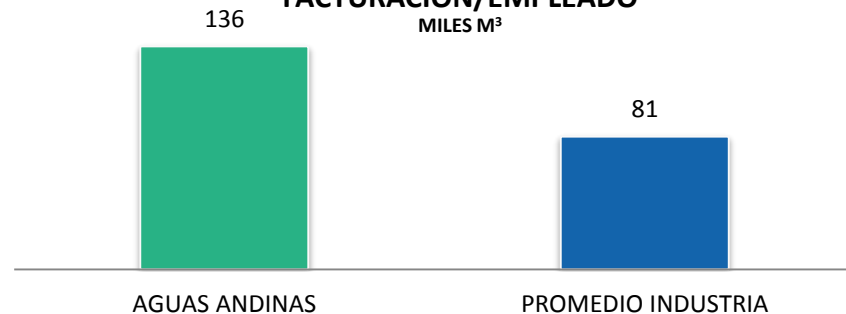
Altos Estándares De Productividad Y Calidad Del Servicio



CLIENTES/EMPLEADO



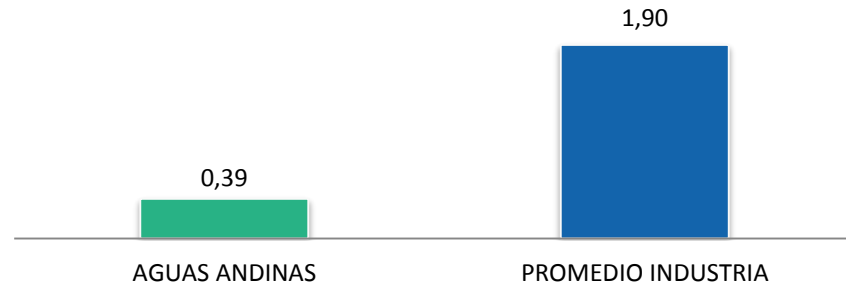
FACTURACIÓN/EMPLEADO
MILES M³



ROTURAS* X 100 KMS



ROTURAS* X 1.000 CLIENTES





02 NUESTRA INDUSTRIA Y MARCO REGULATORIO

INDUSTRIA SANITARIA CHILENA

Ejemplo De Una Alianza Público-Privada



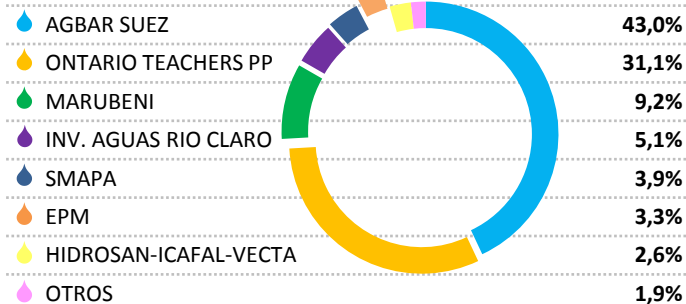
1998
Comienza el
proceso de
privatización



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

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
Nueva Compañía	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

ETAPAS DEL PROCESO DE NEGOCIACIÓN TARIFARIA



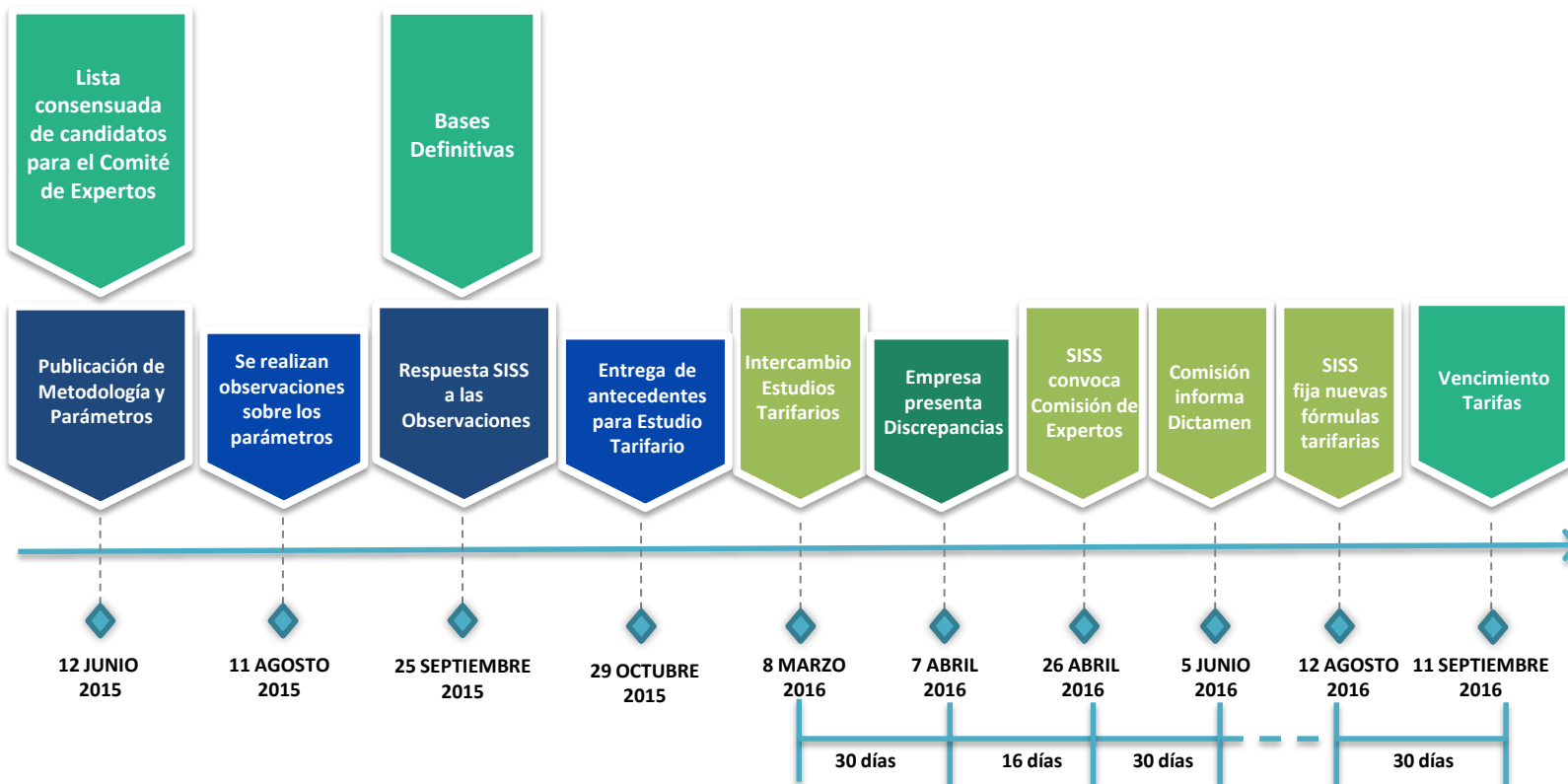
Desde Parámetros Generales Hasta El Tamaño De La Empresa Modelo



PROCESO TARIFARIO DE ESSAL



Proceso Técnico Y De Negociación Durante Un Año



RESOLUCIÓN DEL SEXTO PROCESO TARIFARIO

Se Llegó A Un Acuerdo Con La SISS

Con fecha 14 de noviembre 2014, Aguas Andinas, Aguas Cordillera y Aguas Manquehue y la Superintendencia de Servicios Sanitarios alcanzaron un acuerdo respecto a las tarifas del quinquenio 2015 - 2020 en los siguientes términos:

- Mantener las tarifas actuales de Aguas Andinas y Aguas Cordillera al 31 de diciembre de 2013
 - Los nuevos decretos tarifarios se aplican a partir del 1 de marzo y 30 de junio de 2015 respectivamente
- Reducir en 5% las tarifas de Aguas Manquehue al 31 de diciembre de 2013
 - El nuevo decreto tarifario se aplica a partir del 19 de mayo de 2015
- Los polinomios de indexación serán los vigentes



RESOLUCIÓN DEL SEXTO PROCESO TARIFARIO

Cambios En Tarifas Cuando Entren En Operación Nuevos Servicios

Además del polinomio de indexación, durante los próximos cinco años, las tarifas cambiarán cuando entren en operación nuevos servicios que han sido previamente negociados con la SISS

Tarifas Adicionales cuando entren en operación las obras adicionales:

- Obras seguridad producción turbiedad extrema: +1,1% en 2019
- Obras de Tratamiento de Nitrógeno en retornos de PTAS La Farfana y Trebal - Mapocho: +1,4% en 2018

Descuento a tarifas por Negocios No Regulados:

- Proyecto Alto Maipo : -1,2% en 2018 (estimado)





03 INVERSIONES

PLAN DE INVERSIONES PRÓXIMOS 5 AÑOS

Asegurando La Continuidad Del Servicio



OBJETIVO: Garantizar la continuidad de nuestro servicio incluso en situaciones adversas y que nuestros clientes confíen en eso



INVERSIONES 2015 - 2020	USD MM
Planes reposición y planes de mejora operativa.	
Obras asociadas al crecimiento, seguridad y calidad de servicio	900
INVERSIONES 2015	200

PRINCIPALES PROYECTOS 2015-2020	USD MM
Ampliación Planta Tratamiento Aguas Servidas Mapocho	120
Obras de Seguridad de Abastecimiento Agua Potable Gran Santiago	90
Renovación Preventiva Agua Potable y Aguas Servidas	80
Refuerzo Sistema de Abastecimiento Agua Potable Chicureo - Chamisero	30
UPGRADE Planta Las Vizcachas	50
Plan Director de Eficiencia Hidráulica	30

PLAN DE OBRAS DE SEGURIDAD

Aumentando Las Reservas De Agua Potable

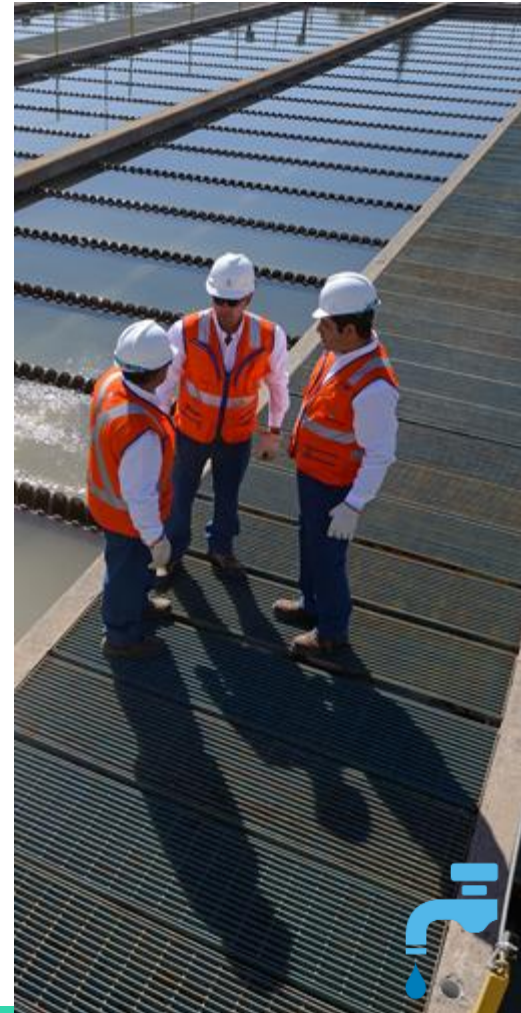
Contempla un Plan de Obras en 2 fases que fortalecen la continuidad del servicio

Obras de Seguridad - Fase I (finalizada):

- 7 nuevos pozos (500 l/s)
- 6 estanques de almacenamiento de agua potable con un volumen de 225.000 m³
- Ducto de 4 m³/s que permite conectar embalse El Yeso con Planta Las Vizcachas
- Incremento de tarifa de 1,2% a partir del 1 de marzo de 2014

Obras de Seguridad - Fase II:

- Contempla la construcción de un estanque agua cruda de 1.500.000 m³
- Permitirá aumentar la autonomía del sistema a 32 horas
- Fecha de término prevista para 2019
- El aumento de tarifa esperado asociado a esta inversión es de 1,1%



PLAN SEQUÍA

Garantizando El Suministro Por Sexto Año Consecutivo



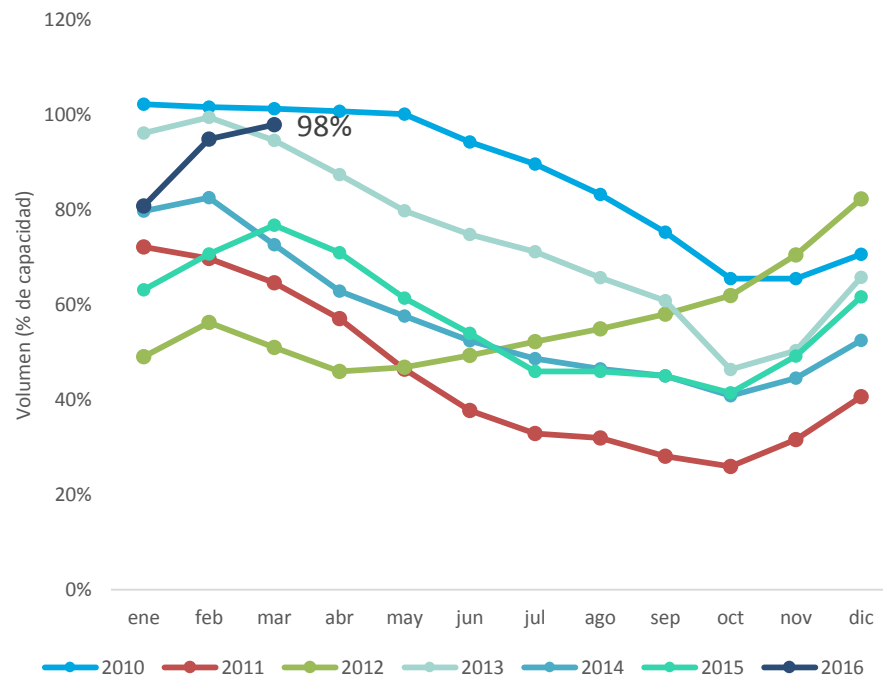
Contempla inversiones destinadas a aumentar la captación y acuerdos para una gestión conjunta del recurso con los principales usuarios del río Maipo

El Plan Sequía ha garantizado el suministro de agua en los últimos 6 años y su misión es asegurar la oferta de agua potable en calidad y cantidad

PRINCIPALES INICIATIVAS:

- Habilitación nuevos pozos
- Compra de agua cruda
- Arriendos de derechos de agua
- Acuerdos con las organizaciones de usuarios
- Vigilancia y fiscalización de extracciones ilegales

VOLUMEN EMBALSE EL YESO



PLAN DE EFICIENCIA HIDRÁULICA

Disminuir Pérdidas De 30% A 20% En Cinco Años

En la actualidad el Grupo Aguas tiene una pérdida de agua del 30,24%, cifra que está bajo el promedio del país a 33,65%



Para la compañía el uso y distribución eficiente del agua es un valor superior que involucra aspectos relevantes en la gestión del ciclo del agua en sus diferentes etapas:

- Promover la gestión sustentable y de calidad del recurso agua en el mediano y largo plazo
- Mejorar la precisión de la medición de nuestros clientes haciendo más eficientes nuestro parque de medidores
- Optimizar los recursos operativos, de mantenimiento y la gestión de inversiones

EXPANSIÓN PLANTA MAPOCHO 2017



Asegurar La Respuesta Al Crecimiento De La Demanda

Cuarta Etapa Planta Mapocho-Trebal

- Entrada en operación: 2017
- Elevará de 6,6 m³ a 8,8 m³ la capacidad de tratamiento del complejo Trebal-Mapocho

Mayores beneficios:

- Dar respuesta al crecimiento de la demanda
- Fortalece la seguridad de las operaciones en la cuenca del Gran Santiago
- Previene la necesidad de enviar agua no tratada de regreso al río





04 INFORMACIÓN FINANCIERA

DESEMPEÑO FINANCIERO AL 31 DE DICIEMBRE 2015

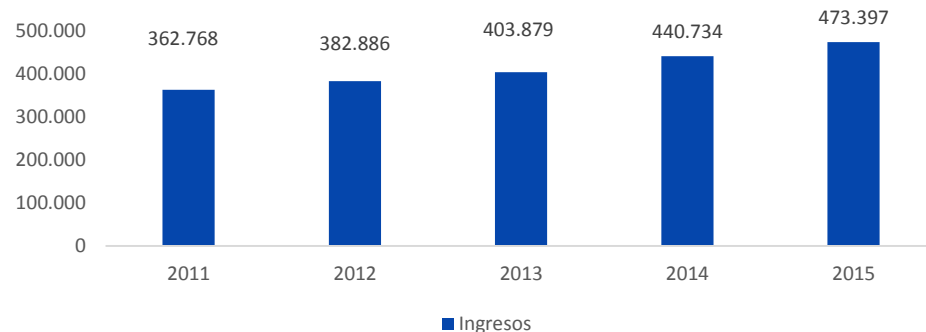


Crecimiento compuesto (TACC) de Ingresos del 7% y de EBITDA del 6% sobre el periodo 2011-2015

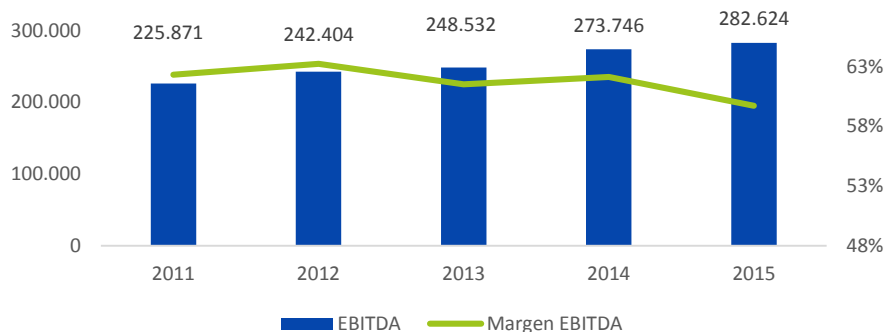


Política de dividendos: 100%

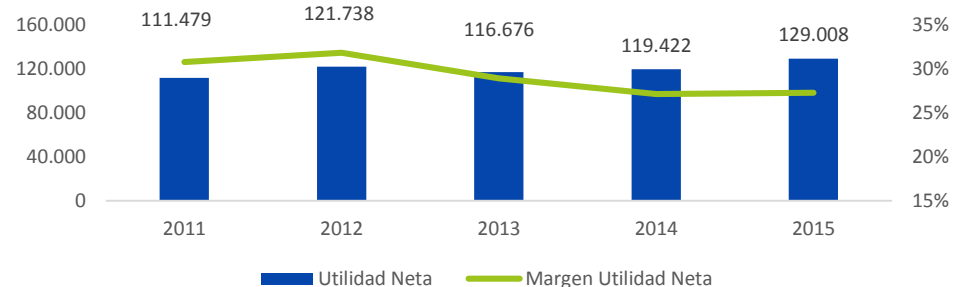
Cifras en millones de pesos
Ingresos



EBITDA & Margen EBITDA



Utilidad Neta & Margen Utilidad Neta



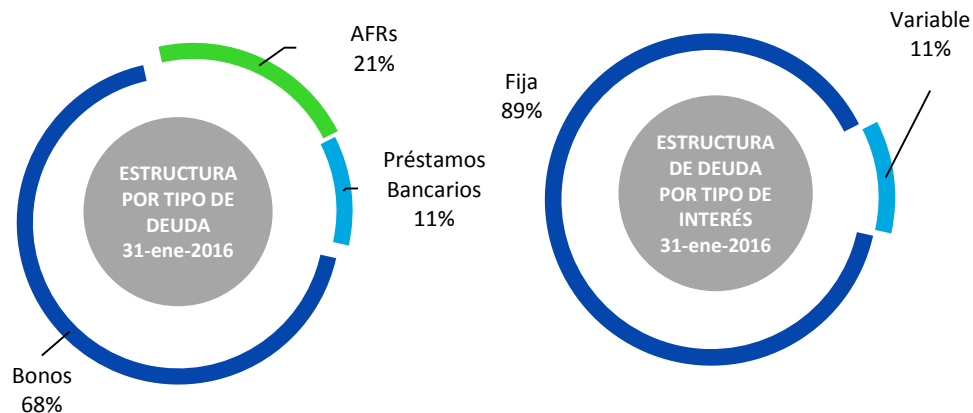
ESTRUCTURA FINANCIERA

Manteniendo Un Ratio De Deuda Neta /EBITDA Menor a 3



Al 31 de diciembre 2015:

- Leverage: **1,50x**
- Cobertura de gastos financieros anualizados: **7,0x**
- Clasificación de riesgo local: **AA+**
- Total Deuda Financiera Neta: **CLP MM 764.933**
- Ratio Deuda Financiera Neta/EBITDA*: **2,71x**





PORQUE ENTREGAMOS

agua, 
vida  entregamos



AGUAS
andinas®