



AGUAS ANDINAS

Presentación Corporativa

Diciembre 2016

01. NUESTRA EMPRESA

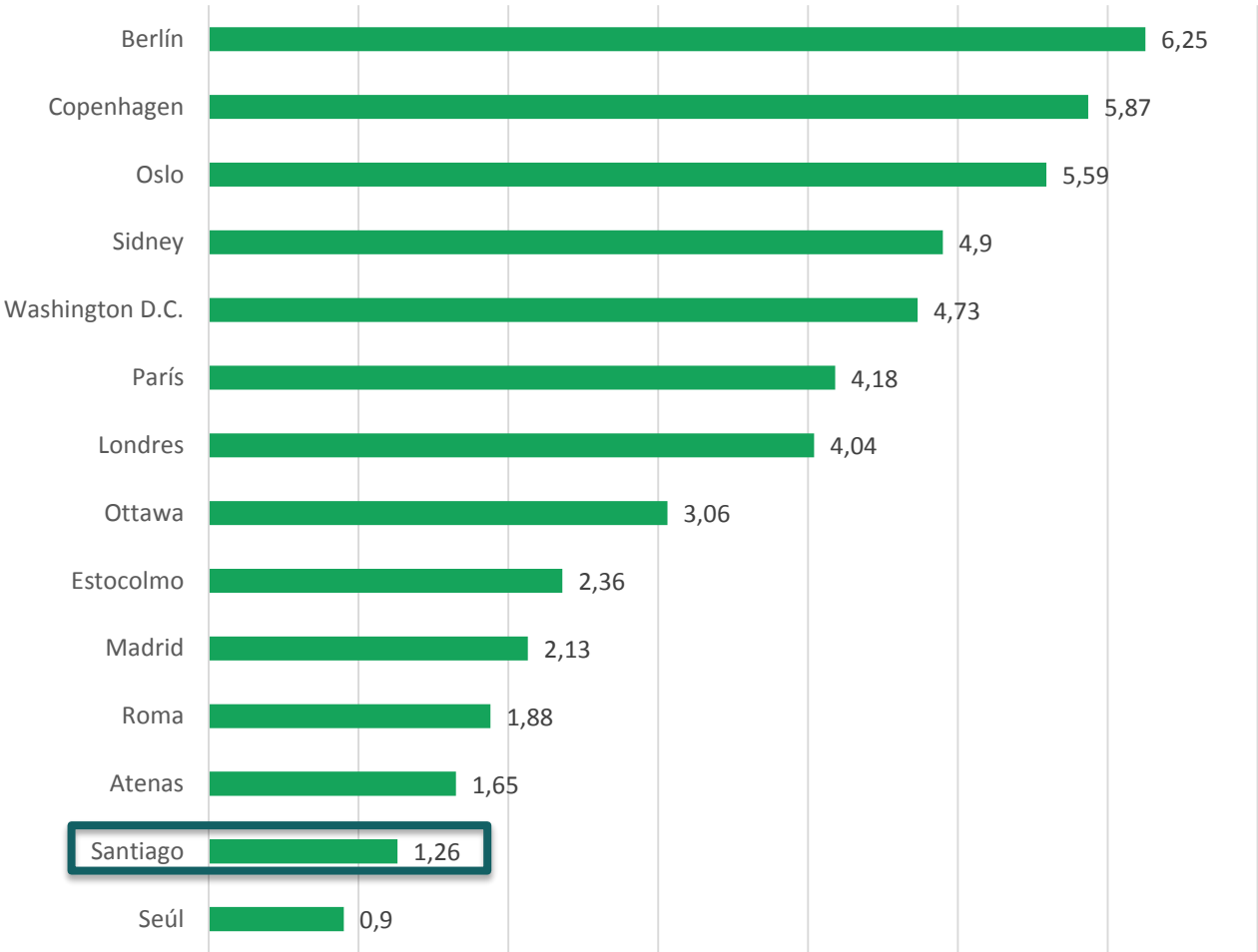


AGUAS ANDINAS

La Empresa Sanitaria Más Grande de Chile



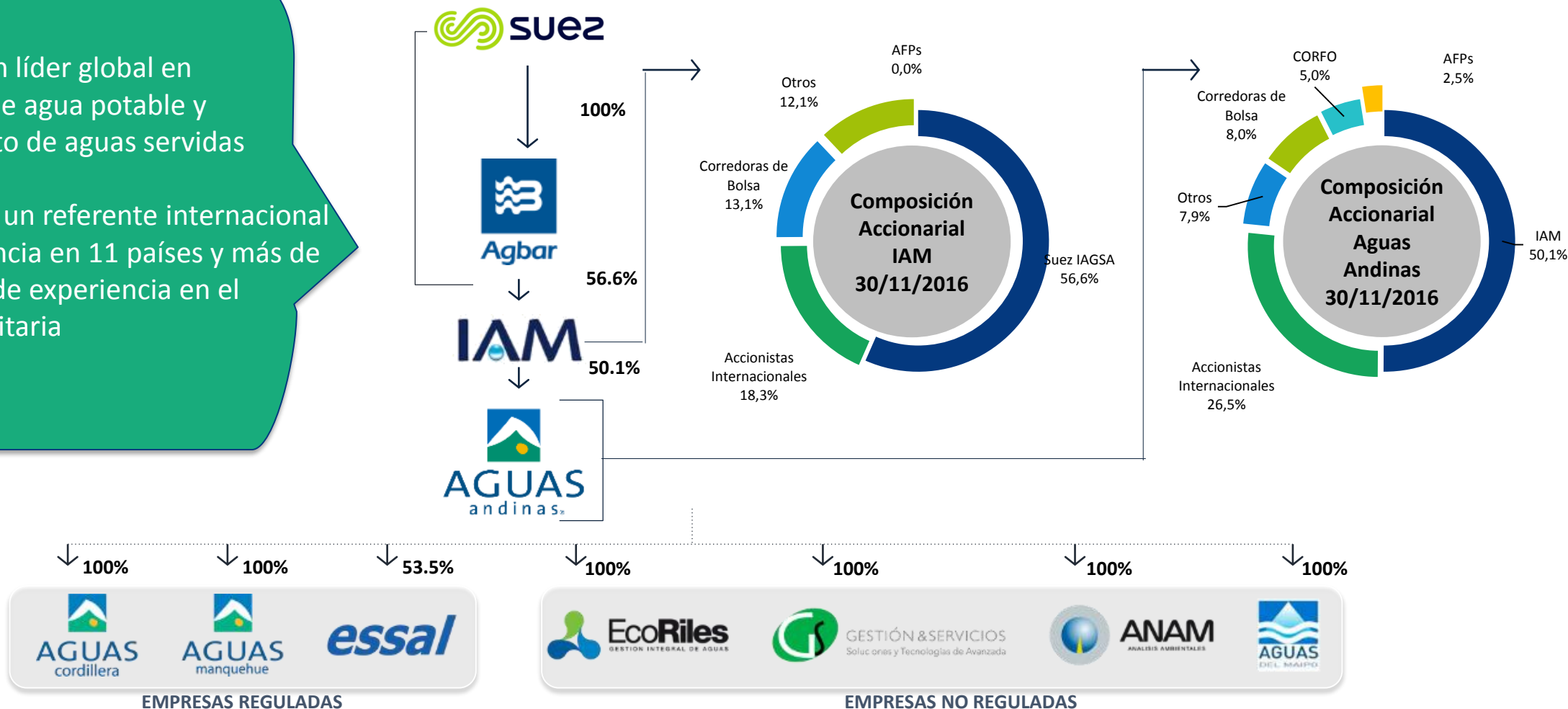
TARIFAS
(Agua Potable, Alcantarillado y Tratamiento de Aguas Servidas US\$/m3)



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

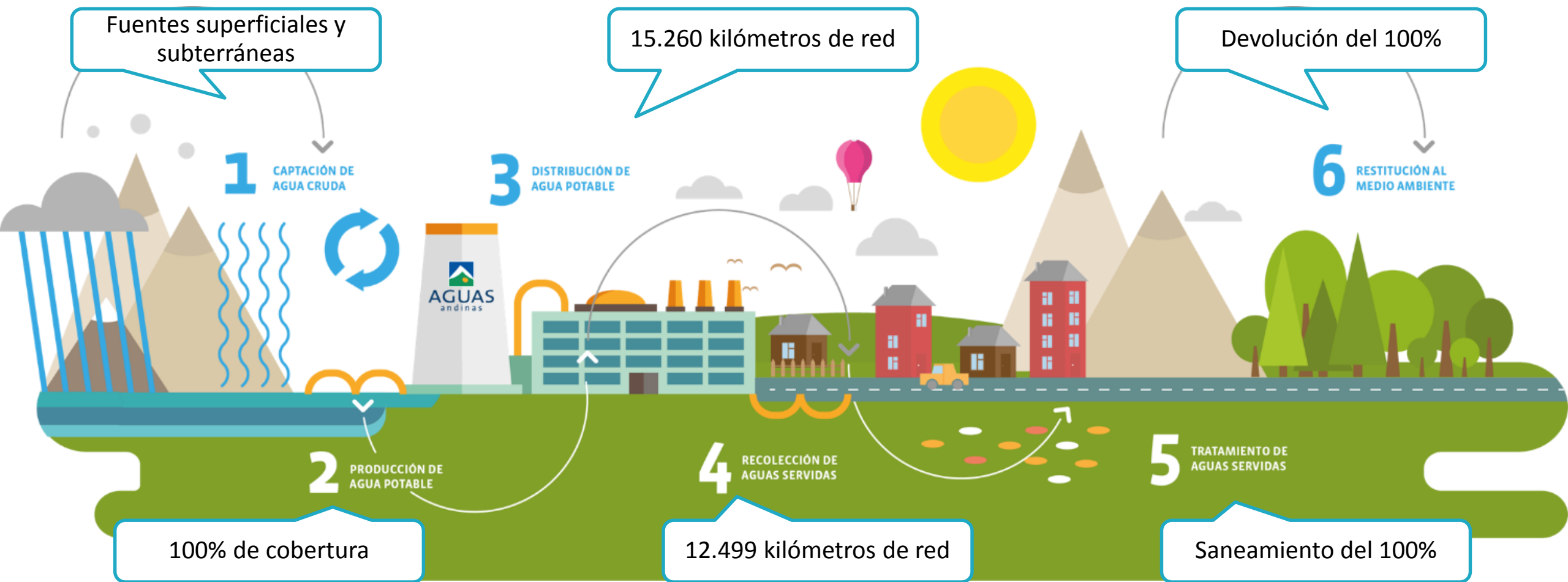
- Sustentabilidad fuertemente vinculada a sus grupos de interés, con una **comunicación abierta y permanente con ellos**
- *Durante el año 2015, la empresa reportó por primera vez a la iniciativa del CDP (Carbon Disclosure Project)*
- El éxito de la gestión sustentable de la empresa se ve reflejado en 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

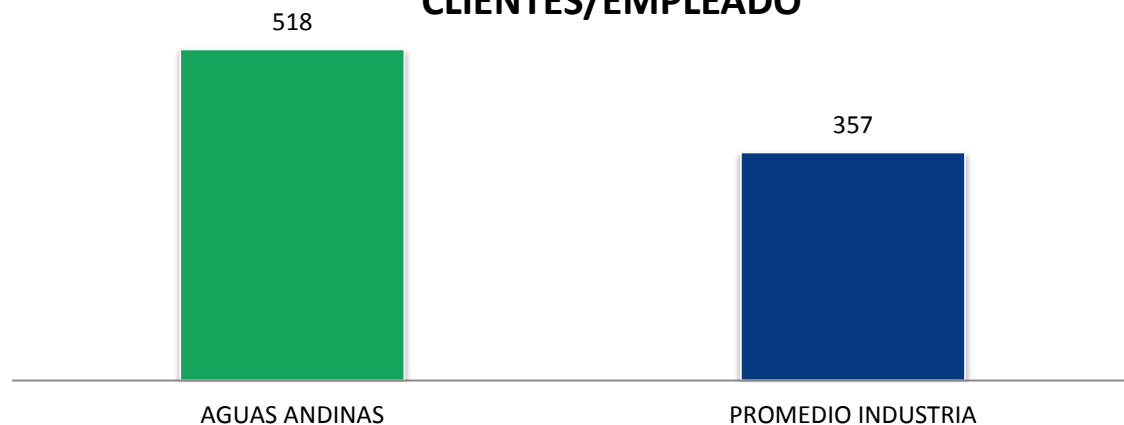
100% Cobertura De Agua Potable, Alcantarillado Y Aguas Servidas



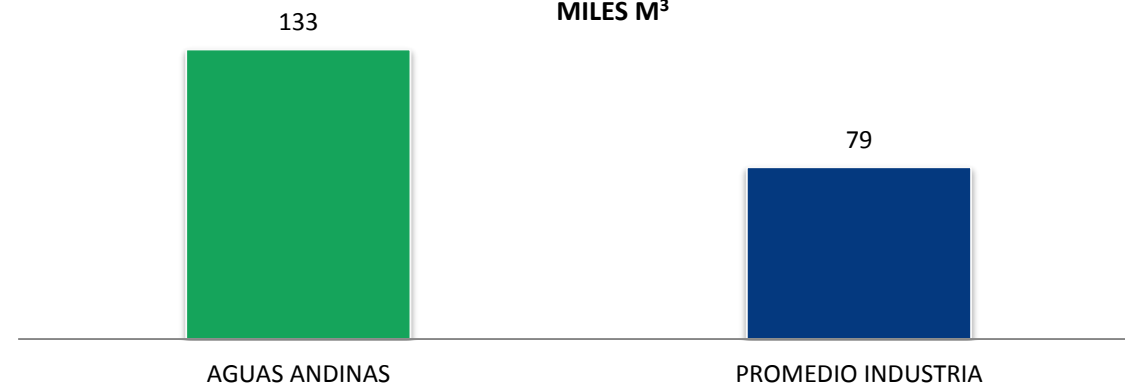
RATIOS OPERACIONALES

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

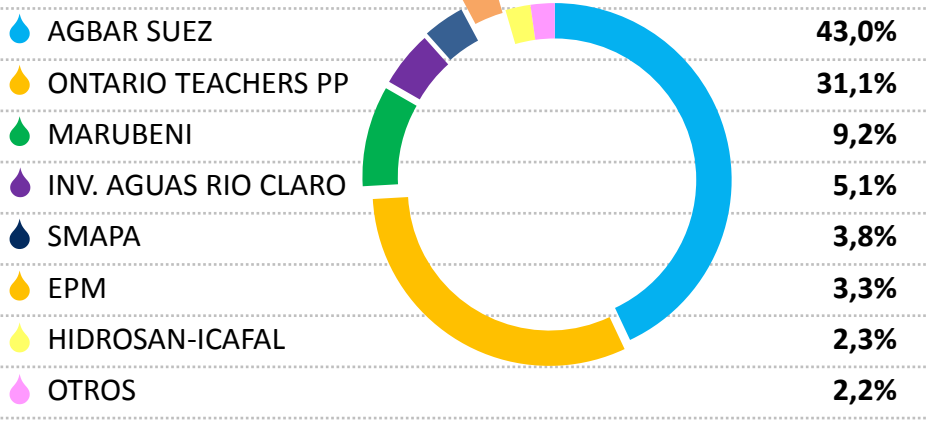


DOS MODELOS CONCESIONARIOS

Concesión indefinida

Concesión por 30 años

Distribución de Clientes por Grupo Económico





96% de los clientes son abastecidos por empresas privatizadas



Fuente: Informe de Gestión de la SISS 2015

INDUSTRIA SANITARIA ALTAMENTE REGULADA

Marco Regulatorio Probado, Estable Y Transparente

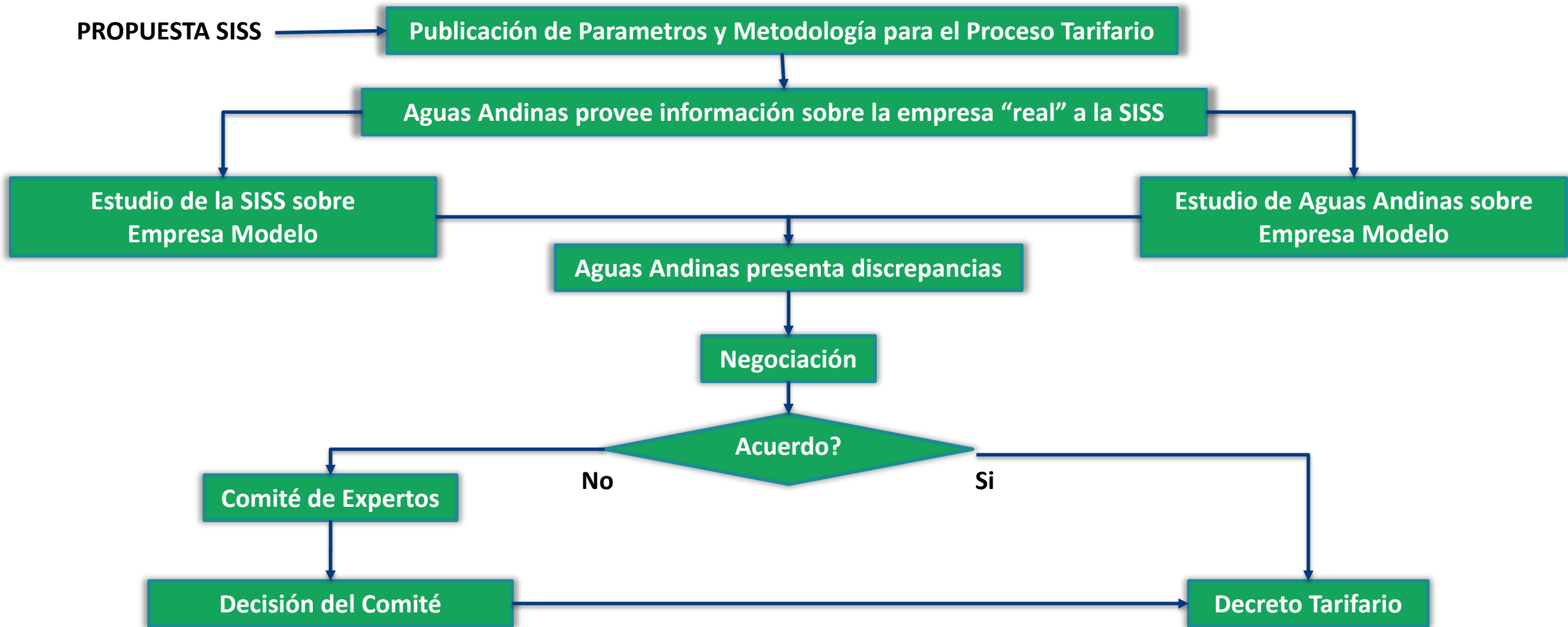
- Marco regulatorio definido por ley hace más de 25 años
- La Superintendencia de Servicios Sanitarios (SISS) actúa como contraparte regulatoria en el proceso de fijación de tarifas, que dura aproximadamente 1 año
- Las tarifas se actualizan cada cinco años, mediante un modelo objetivo y técnico:
 - 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

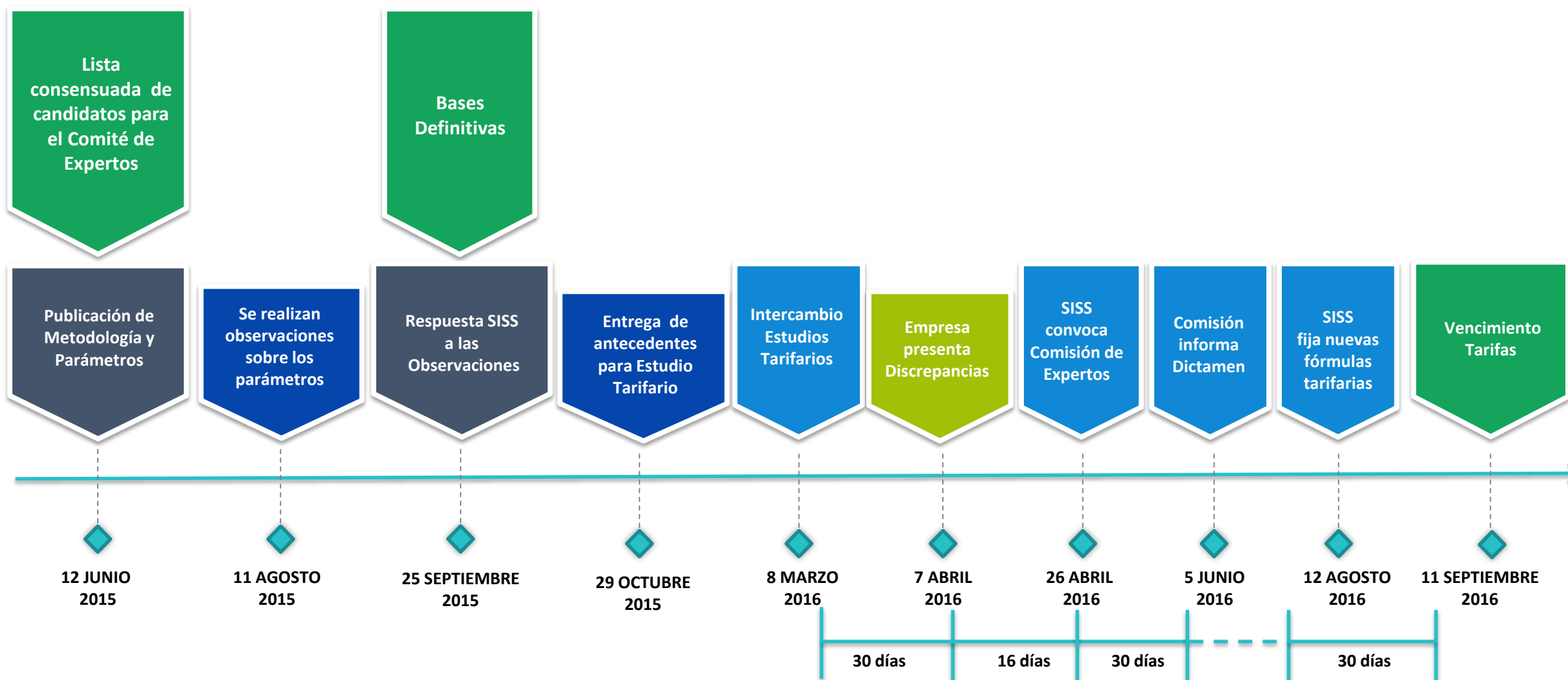
ETAPAS DEL PROCESO DE NEGOCIACIÓN TARIFARIA

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

Aguas Andinas, Aguas Cordillera y Aguas Manquehue, ESSAL y la Superintendencia de Servicios Sanitarios alcanzaron un acuerdo respecto a las tarifas del próximo quinquenio 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 aplicaron 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 aplicó a partir del 19 de mayo de 2015
- Mantener en términos reales las tarifas actuales de ESSAL al 31 de diciembre 2014.
 - El nuevo decreto tarifario se aplicó a partir del 11 de septiembre 2016
- Los polinomios de indexación son 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:

- Aguas Andinas: Obras seguridad producción turbiedad extrema: +1,1% en 2019
- Aguas Andinas: Obras de Tratamiento de Nitrógeno en retornos de PTAS La Farfana y Trebal - Mapocho: +1,4% en 2018
- ESSAL: Obras de seguridad (estanques de seguridad, generadores y equipos de apoyo): +1,5% a fines de 2017

Descuento a tarifas por Negocios No Regulados:

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



03. INVERSIONES

INVERSIONES 2015 -2020

Asegurando La Continuidad Del Servicio

CONTEMPLA US\$ 830 MILLONES

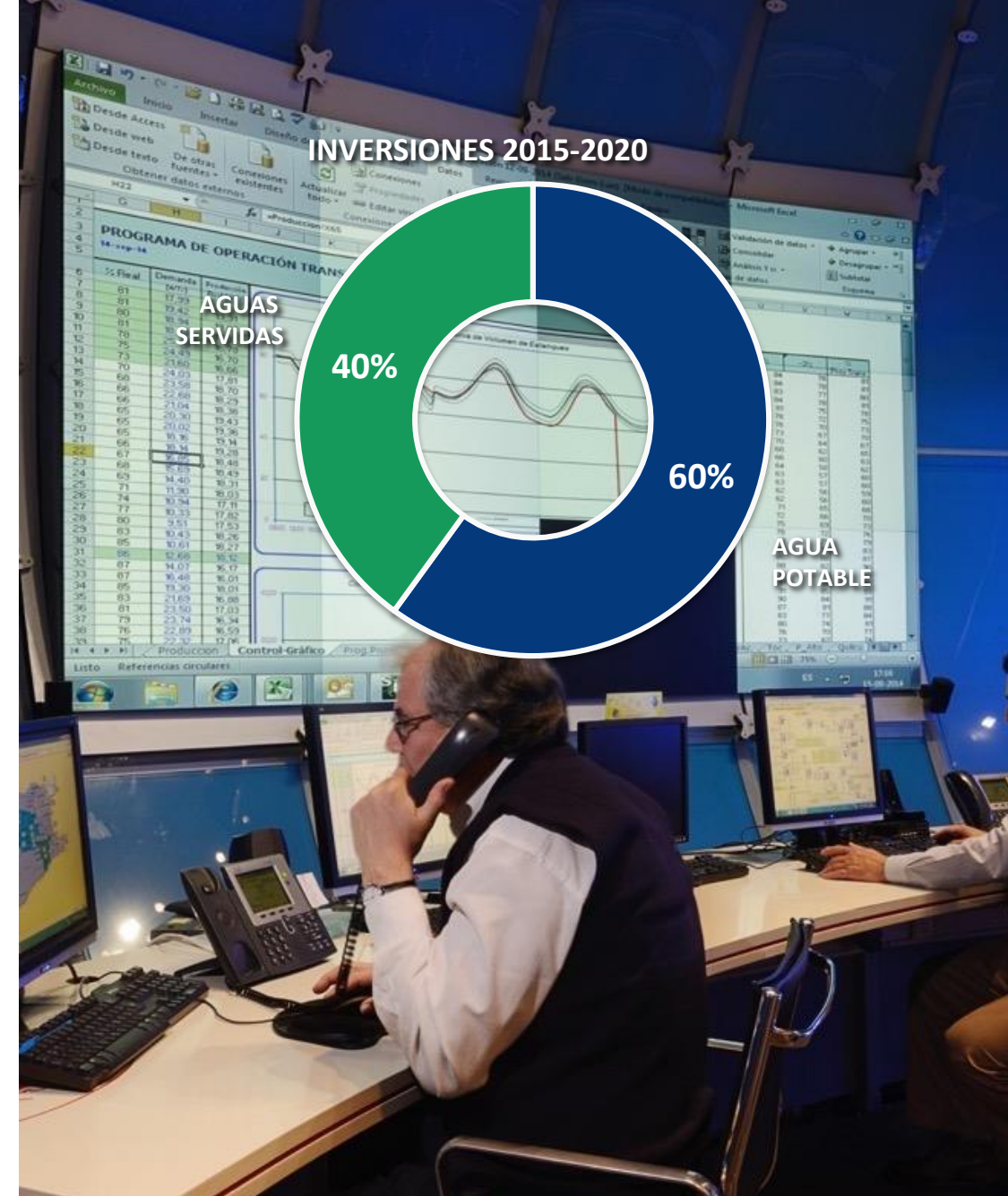
PRINCIPALES PROYECTOS 2015-2020

Inversiones servicio agua potable

- 💧 Reposición y planes de mejora operativa.
- 💧 Crecimiento, seguridad y calidad del servicio
- 💧 Plan Obras Seguridad Fase 2

Inversiones en servicio tratamiento aguas servidas

- 💧 Crecimiento, seguridad y calidad del servicio
- 💧 Recolección de Aguas Servidas
- 💧 Tratamiento de Aguas Servidas
- 💧 Reposición y planes de mejora.



PLAN SEQUÍA

Garantizando El Suministro Para Nuestros Clientes

Gestión Plan Sequía 2010-2015

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

Inicio Plan Sequía y Adaptación Cambio Climático 2015-2030

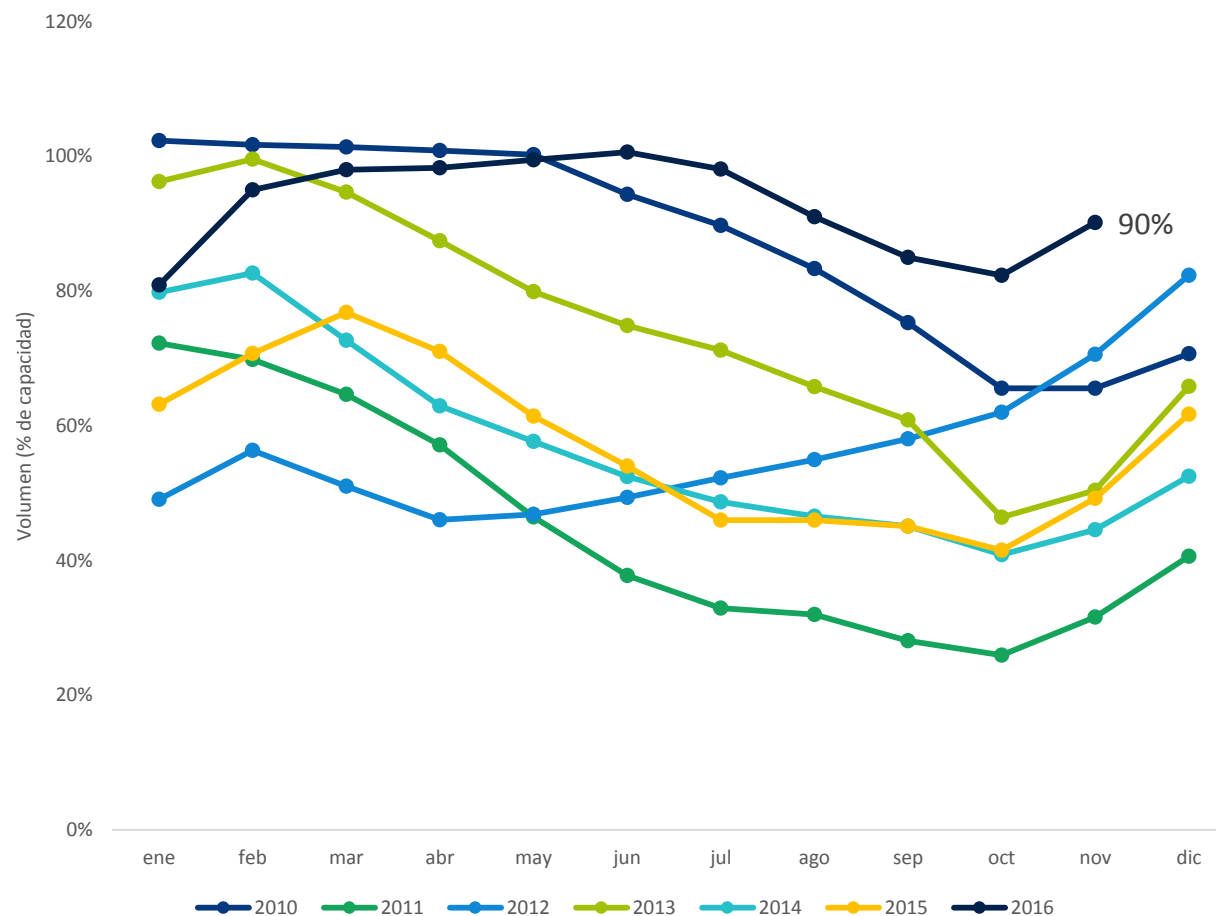
Estudios preliminares en desarrollo:

- Proyección de Demanda
- Gestión de la Demanda
- Experiencia Internacional en Sequías

Otras acciones:

- Acciones para Aumento de Oferta
- Proyección de la Oferta Hídrica
- Sinergias a Nivel de Usuarios

VOLUMEN EMBALSE EL YESO



SEGURIDAD SERVICIO AGUA POTABLE

Obras Seguridad Suministro 100% operativas desde 2013

- 💧 **PLAN DE OBRAS FASE 1:**
 - US\$70 millones destinados a:
 - 14 estanques de almacenamiento que en total suman 225 mil metros cúbicos adicionales a los existentes
 - Un acueducto que permite conectar el embalse El Yeso con el acueducto Laguna Negra
 - 7 nuevos pozos en La Pintana
 - Incremento de tarifa de 1,2% a partir del 1 de marzo de 2014
- 💧 Todas estas obras están operativas
- 💧 Elevaron en un 25% la capacidad de agua potable de Santiago
- 💧 Desde 2014, nos ha permitido enfrentar 35 eventos de altas turbiedades en el río Maipo sin comprometer el suministro de Santiago



Estanque Las Vizcachas de 165.000 metros cúbicos, forma parte del Plan de Obras de Seguridad Fase 1 para enfrentar eventos de turbiedad.

OBRAS SEGURIDAD SUMINISTRO PARA EL 2019

PLAN DE OBRAS FASE 2:

- Inversión de US\$90 millones para construcción de una reserva de agua cruda de 1,5 millones de metros cúbicos en Pirque
- Permitirá dar una autonomía de hasta 32 horas al sistema de producción de agua potable de la capital
- Comprometido en el Plan de Desarrollo la compañía para el año 2019
- El aumento de tarifa esperado asociado a esta inversión es de 1,1%
- **Su avance está conforme a lo programado:**
 - Proyecto en desarrollo
 - Se adquirió un terreno de 72 ha.
 - EIA presentado para su aprobación
 - El proceso de participación ciudadana anticipada en desarrollo



MEJORA EN LA GESTIÓN DE CRISIS AGUAS ANDINAS

- ✓ Mejora la definición de funciones como la gestión de personas y la de sistemas.
- ✓ Mejora el seguimiento de las actividades críticas en un incidente

Estructura Respuesta Incidentes



- ✓ Mejora la respuesta integral de áreas a cortes masivos.
- ✓ Mejora la gestión operativa, de comunicación y de clientes de AA.

Plan de Continuidad para Cortes de Emergencia Masivos

- ✓ Mejora las relaciones de comunicación con la autoridad por medio de un canal único.
- ✓ Libera de trabajo comunicacional a las áreas operativas.



Protocolo Supervisión Externa

EXPANSIÓN PLANTA MAPOCHO 2017

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

Su avance está conforme a lo programado:

- Obra en desarrollo prevista su recepción total de la obra en diciembre 2016



PLAN DE EFICIENCIA HIDRÁULICA

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:

En la actualidad el Grupo Aguas tiene una pérdida de agua del 31%, cifra que está bajo el promedio del país a 33,65%

- 💧 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

Alcances:

- 💧 Pérdida Técnica:
 - Gestión de Presiones.
 - Gestión Activa de Fugas.
- 💧 Pérdida Comercial:
 - Gestión Eficiente de la Micromedición
 - Fraude.



04. ANTECEDENTES FINANCIEROS

DESEMPEÑO FINANCIERO AL 30 DE SEPTIEMBRE 2016

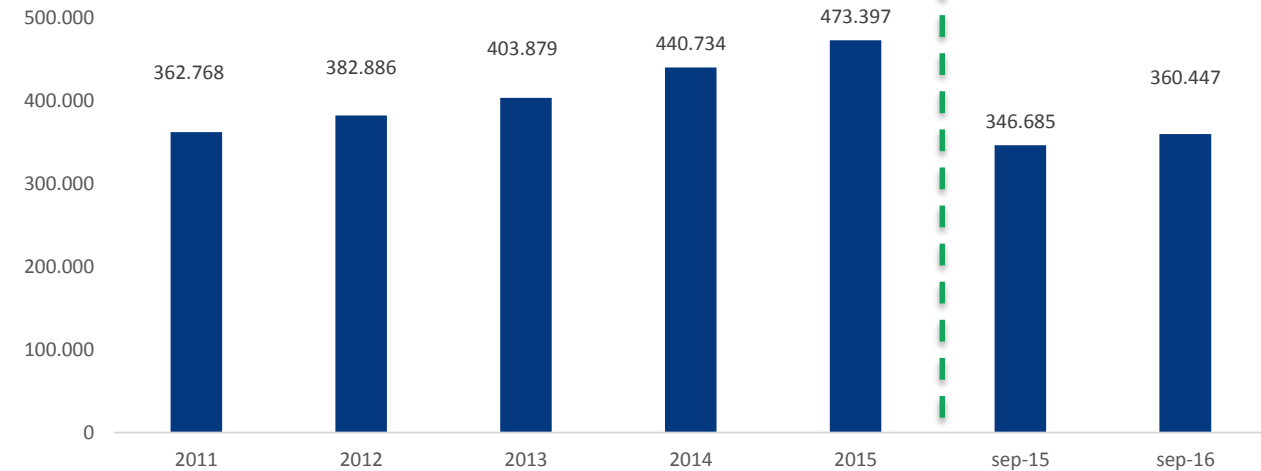


Crecimiento compuesto (TACC) de Ingresos del 7% y de EBITDA del 6% sobre el periodo 2011-2015

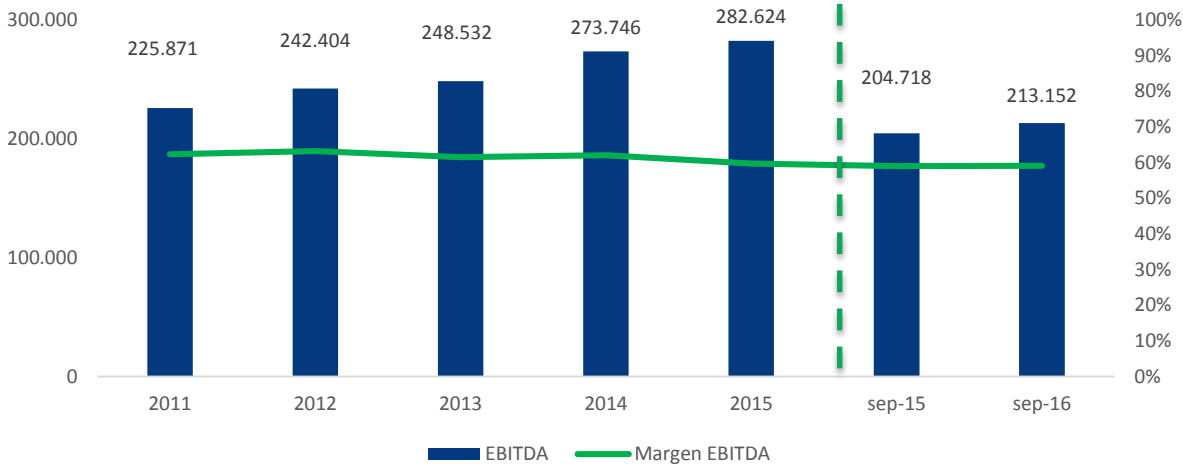


Política de dividendos: 100%

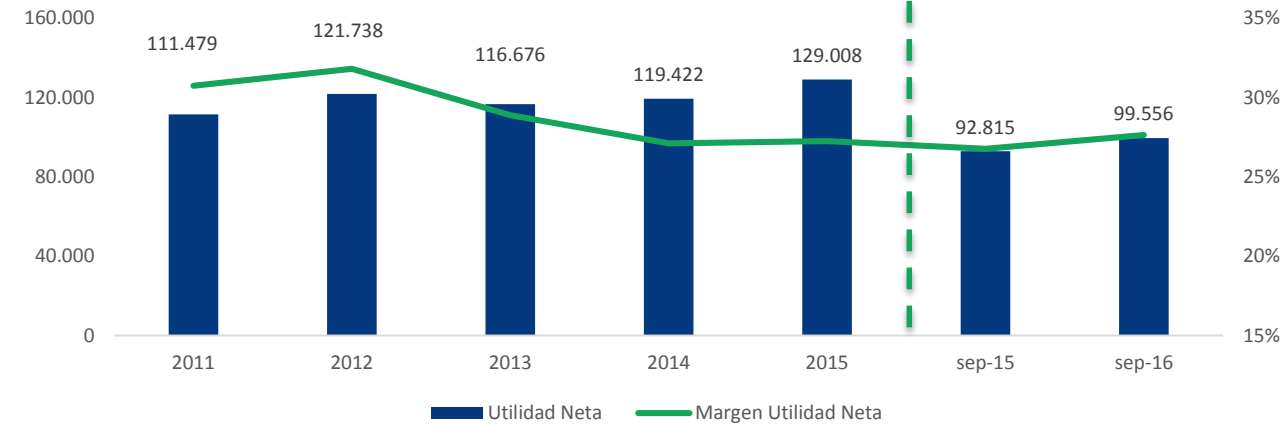
Ingresos *Cifras en millones de pesos*



EBITDA & Margen EBITDA

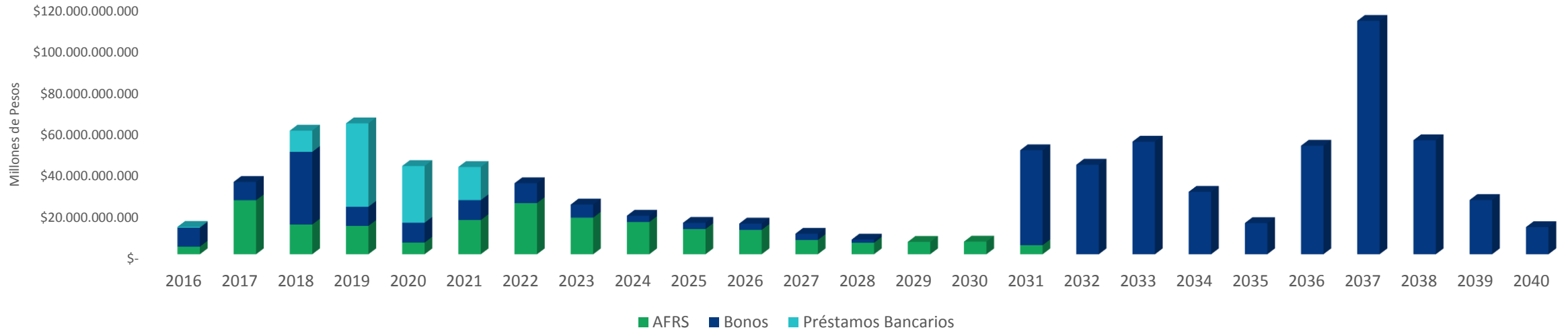


Utilidad Neta & Margen Utilidad Neta

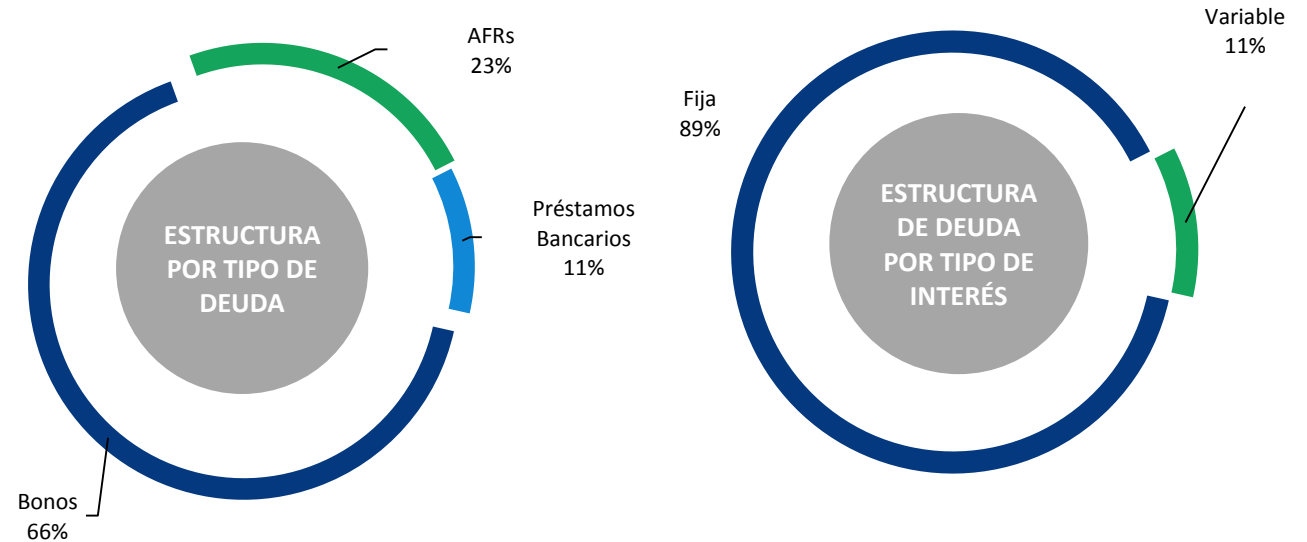


ESTRUCTURA FINANCIERA AL 30 DE SEPTIEMBRE 2016

Manteniendo un Perfil de Vencimiento Distribuido en el Tiempo



- Leverage: **1,47x** Límite: **1,89**
- Cobertura de gastos financieros anualizados: **7,53x**
- Clasificación de riesgo local: **AA+**
- Total Deuda Financiera Neta: **CLP MM 844.073**
- Ratio Deuda Financiera Neta/EBITDA*: **2,90x**



UN RECURSO VITAL.



Una compañía que se prepara para los desafíos futuros