

# PRESENTACION CORPORATIVA AGUAS ANDINAS



Enero 2016

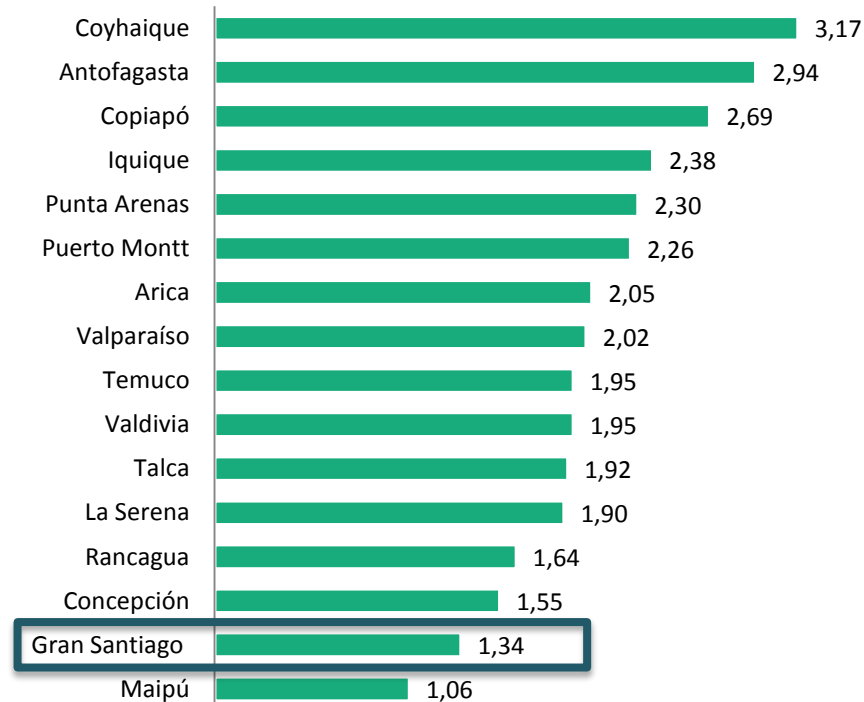


# 01 NUESTRA EMPRESA



### TARIFAS

(Agua Potable, Alcantarillado y Tratamiento de Aguas Servidas US\$/m<sup>3</sup>)



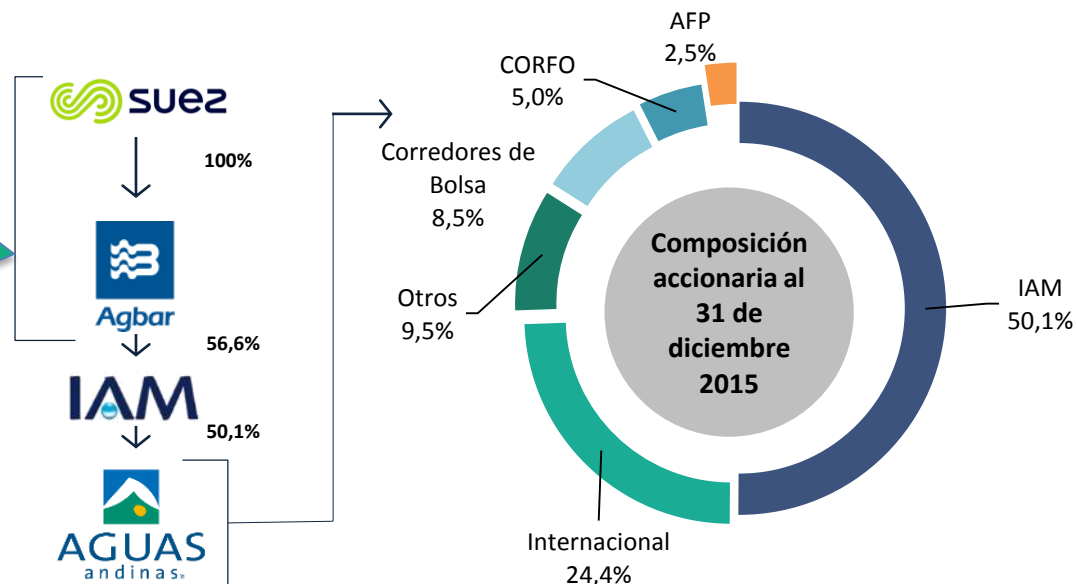
Tarifas a Diciembre 2014 considerando US \$1= \$607,38

# 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*



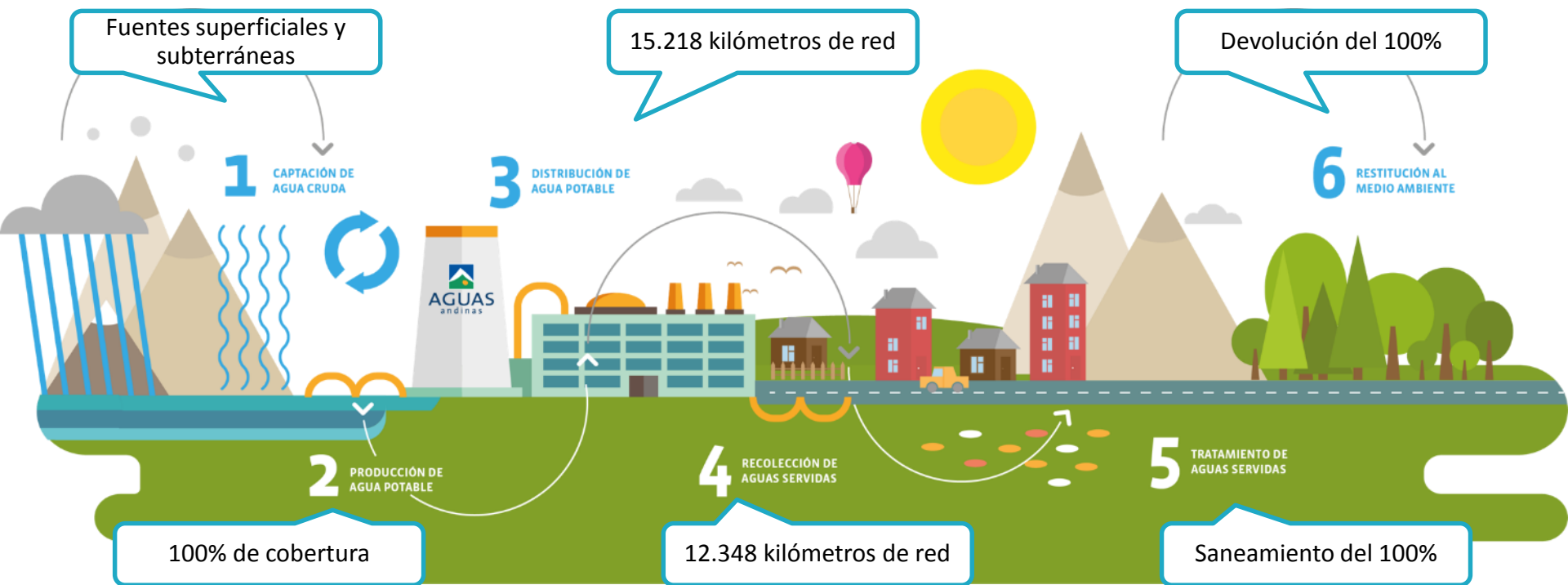
MEMBER OF  
**Dow Jones  
Sustainability Indices**  
In Collaboration with RobecoSAM



| 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                                                             |

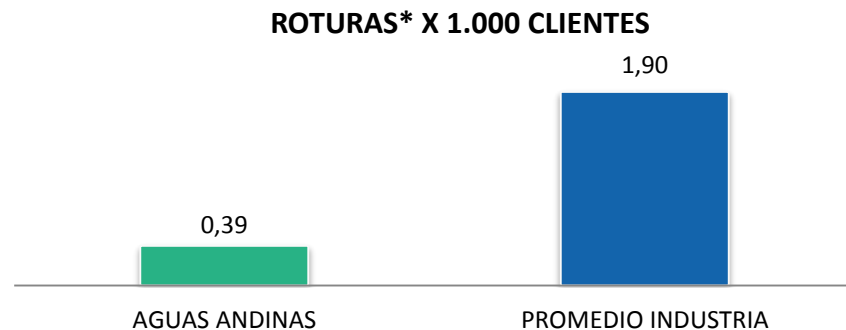
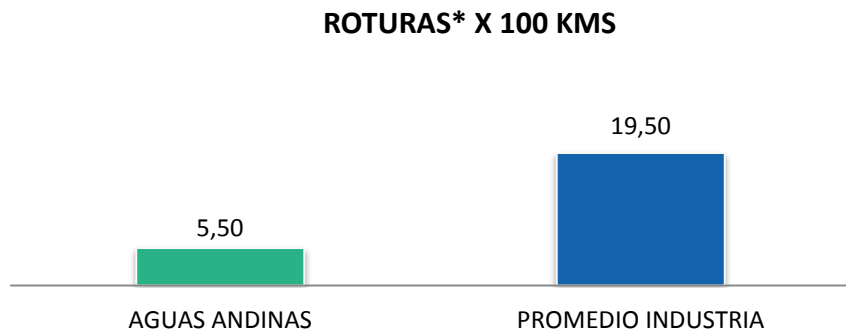
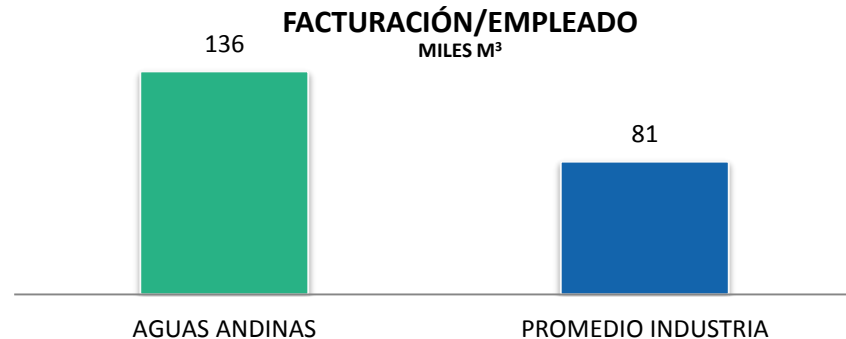
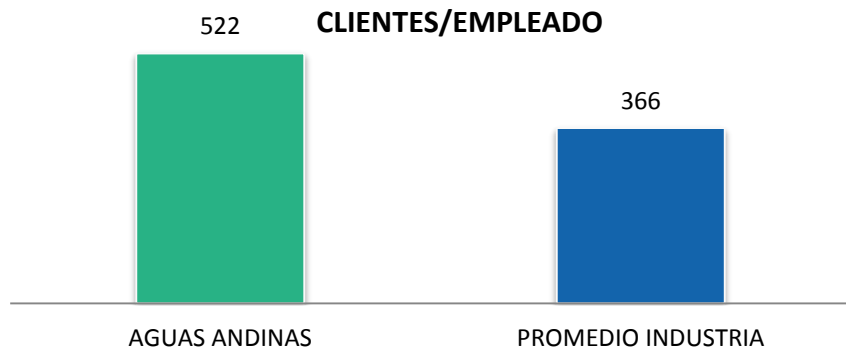
# MANEJO INTEGRAL DEL CICLO DEL AGUA

*100% Cobertura De Agua Potable, Alcantarillado Y Aguas Servidas*



# RATIOS OPERACIONALES

*Altos Estándares De Productividad Y Calidad Del Servicio*





## 02 NUESTRA INDUSTRIA Y MARCO REGULATORIO

# INDUSTRIA SANITARIA CHILENA

## Ejemplo De Una Alianza Público-Privada



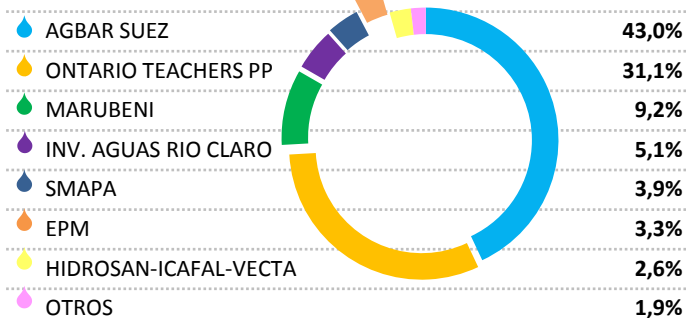
**1998**  
**Comienza el**  
**proceso de**  
**privatización**



### DOS MODELOS CONCESIONARIOS

Concesión indefinida  
Concesión por 30 años

### Distribución de Clientes por Grupo Económico



**96% de los clientes son**  
**abastecidos por empresas**  
**privatizadas**



# 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



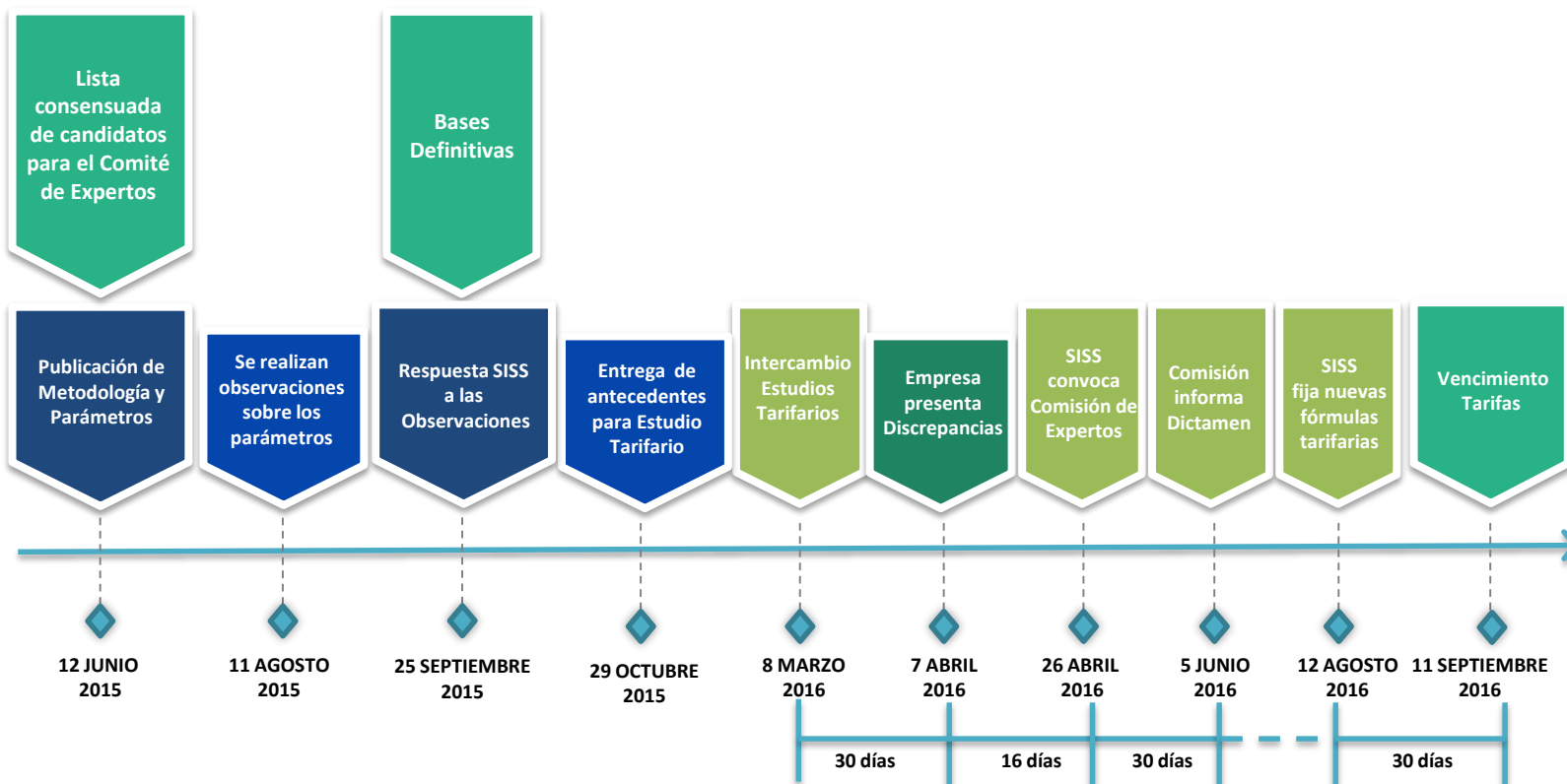
*Desde Parámetros Generales Hasta El Tamaño De La Empresa Modelo*



# 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 2018
- 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

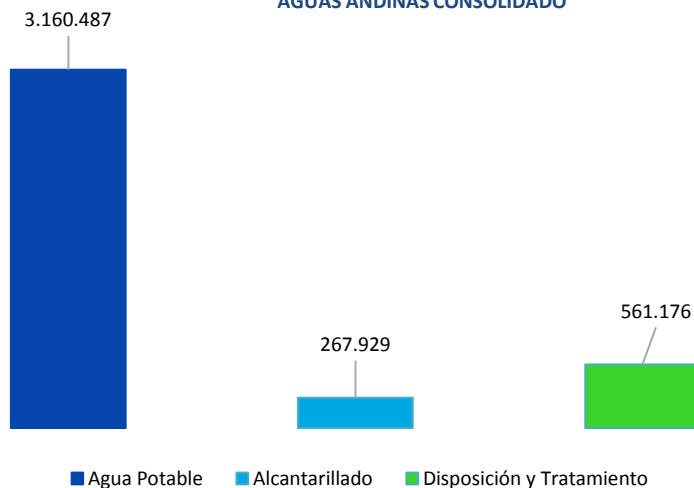
## Asegurando La Continuidad Del Servicio



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

### PLAN DE DESARROLLO COMPROMETIDO ANTE LA SISS PARA EL PERÍODO 2015-2020 (UF)

AGUAS ANDINAS CONSOLIDADO



| 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      | 100    |
| 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*

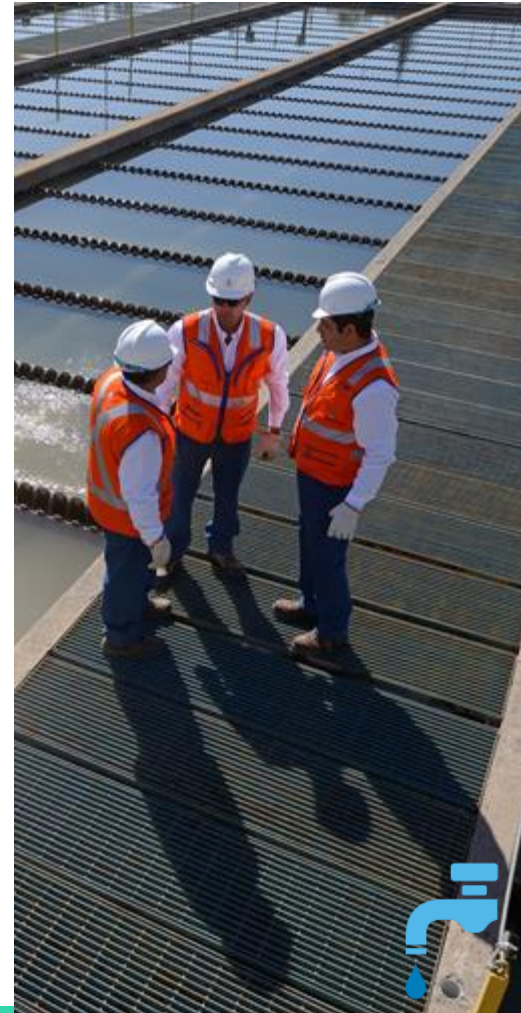
Contempla un Plan de Obras en 2 fases que fortalecen la continuidad del servicio

### 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 m<sup>3</sup>
- Ducto de 4 m<sup>3</sup>/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 m<sup>3</sup>
- Permitirá aumentar la autonomía del sistema a 32 horas
- Fecha de término prevista para 2018
- El aumento de tarifa esperado asociado a esta inversión es de 1,1%



# PLAN SEQUÍA

## Garantizando El Suministro Por Sexto Año Consecutivo



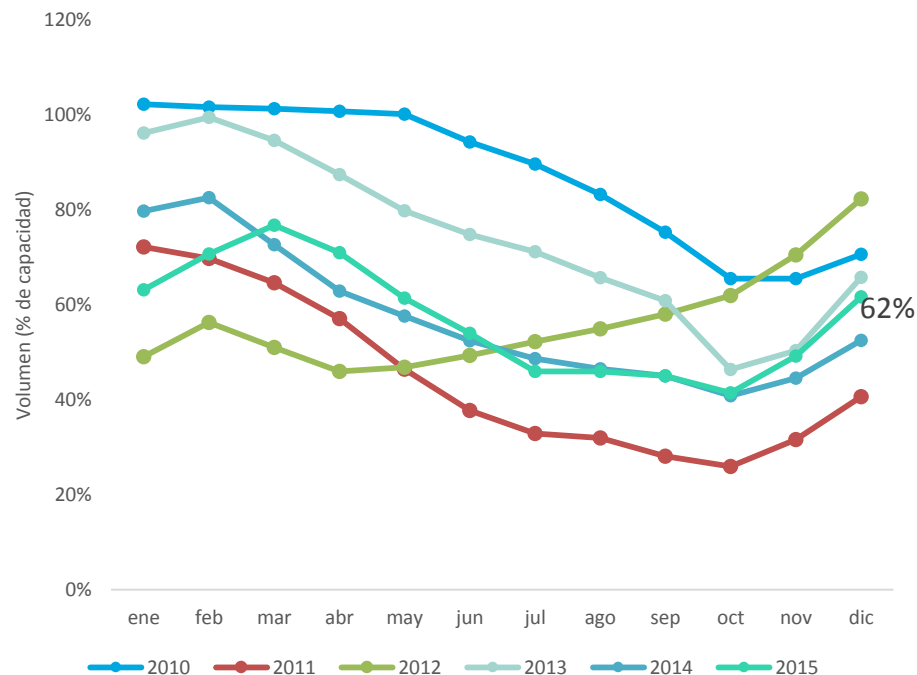
**Contempla inversiones destinadas a aumentar la captación y acuerdos para una gestión conjunta del recurso con los principales usuarios del río Maipo**

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 m<sup>3</sup> a 8,8 m<sup>3</sup> 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



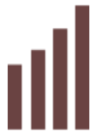


## 04 INFORMACIÓN FINANCIERA

# DESEMPEÑO FINANCIERO AL 30 DE SEPTIEMBRE 2015



*Cifras en millones de pesos*

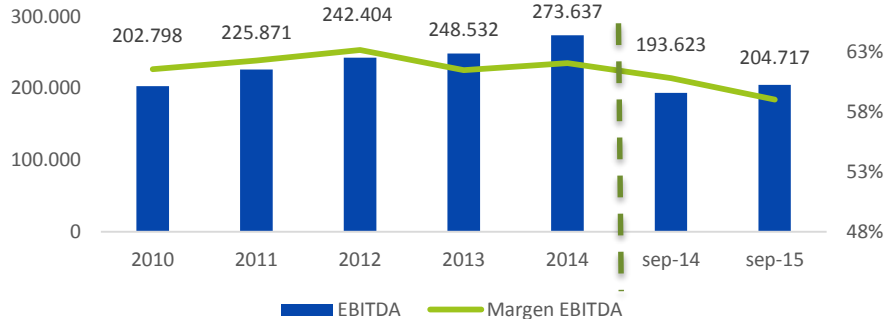


**Crecimiento compuesto (TACC) de Ingresos del 7,59% y de EBITDA del 7,78% sobre el periodo 2010-2014**

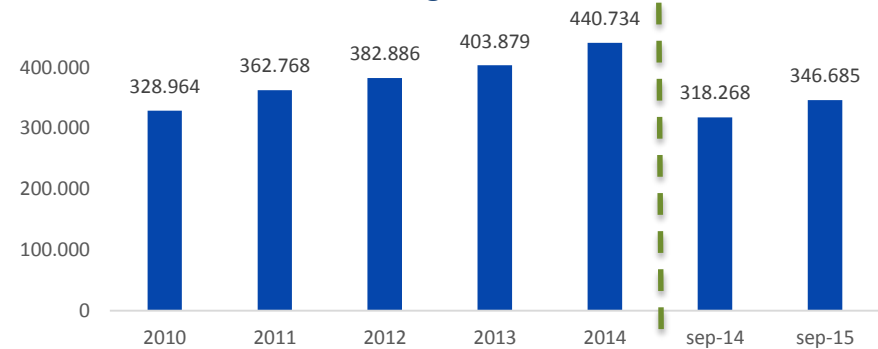


**Política de dividendos: 100%**

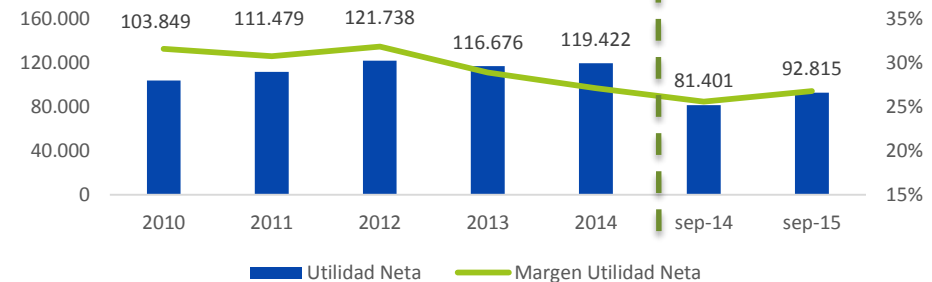
**EBITDA & Margen EBITDA**



**Ingresos**

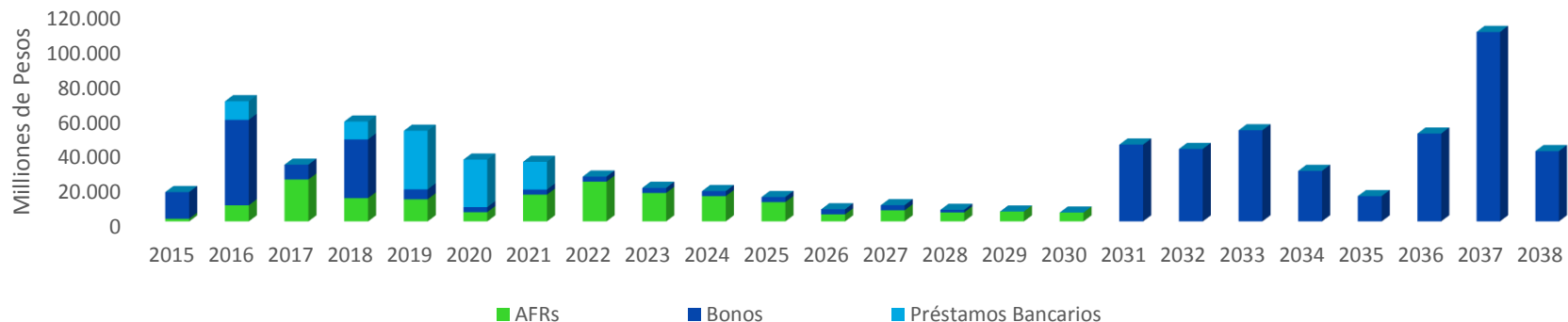


**Utilidad Neta & Margen Utilidad Neta**

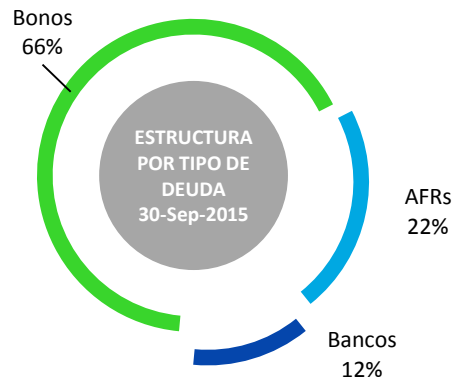


# ESTRUCTURA FINANCIERA AL 30 DE SEPTIEMBRE 2015

*Manteniendo Un Ratio De Deuda Neta /EBITDA Menor a 3*



- Leverage: **1,40x**
- Cobertura de gastos financieros anualizados: **6,8x**
- Clasificación de riesgo local: **AA+**
- Total Deuda Financiera Neta: **CLP MM 781.965**
- Ratio Deuda Financiera Neta/EBITDA\*: **2,75x**





PORQUE ENTREGAMOS

agua,   
vida  entregamos



AGUAS  
andinas®