



Presentación Corporativa

Marzo 2015



01 DESTACADOS



AGUAS ANDINAS

Empresa líder en la industria sanitaria



Principal empresa sanitaria del país y una de las **mayores de América Latina**



Más de 2 **millones** de clientes



Monopolio natural **regulado**



Marco regulatorio **estable, conocido y probado**



Retornos sobre los activos **garantizados** de al menos **7%**



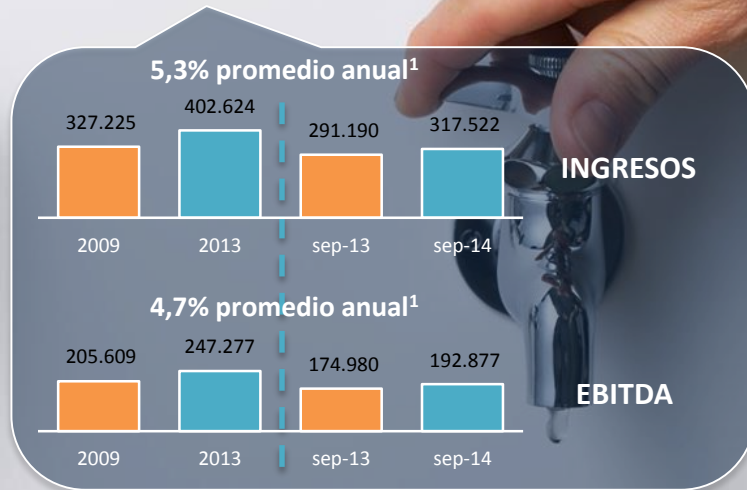
Demanda **estable**



Recursos **exclusivos**, de **alta calidad** y **sin expiración**



PRINCIPALES CIFRAS FINANCIERAS (millones de pesos)



MARKET SHARE ⁽²⁾



43% de los **ingresos** de la industria



51% del **agua potable facturada** de la industria



43% de los **clientes** de la industria

(1) Promedio Anual de 2009-2013

(2) Participaciones de mercado estimadas según Informe de Gestión 2013 de SISS

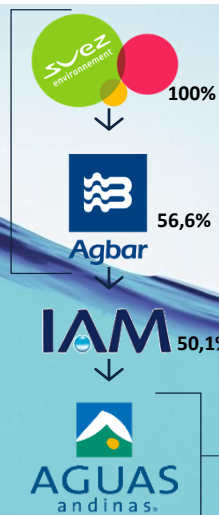


ORGANIGRAMA SOCIETARIO

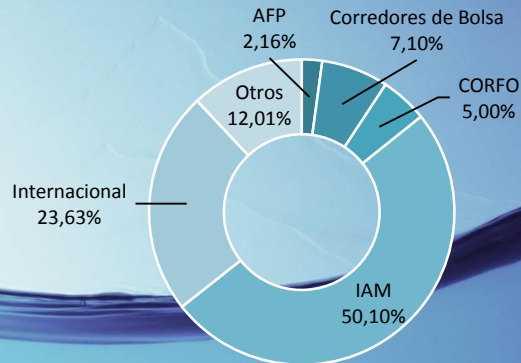
Accionistas controladores de clase mundial

PROPIEDAD AL 31 DE DICIEMBRE 2014

- **SUEZ ENVIRONNEMENT** 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 sanitario



PROPIEDAD AL 28 DE FEBRERO 2015



COMPAÑÍAS REGULADAS



COMPAÑÍAS NO-REGULADAS

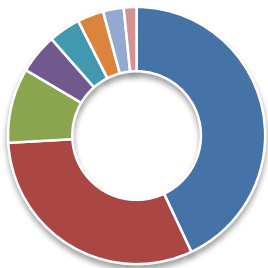




INDUSTRIA CONSOLIDADA

Operada Mayoritariamente por Privados

PARTICIPACIÓN DE MERCADO*



■ AGBAR SUEZ	43%
■ ONTARIO TEACHERS PP	31%
■ MARUBENI	9%
■ INV. AGUAS RIO CLARO	5%
■ SMAPA	4%
■ GRUPO LUKSIC	3%
■ HIDROSAN-ICAFAL-VECTA	3%
■ OTROS	2%

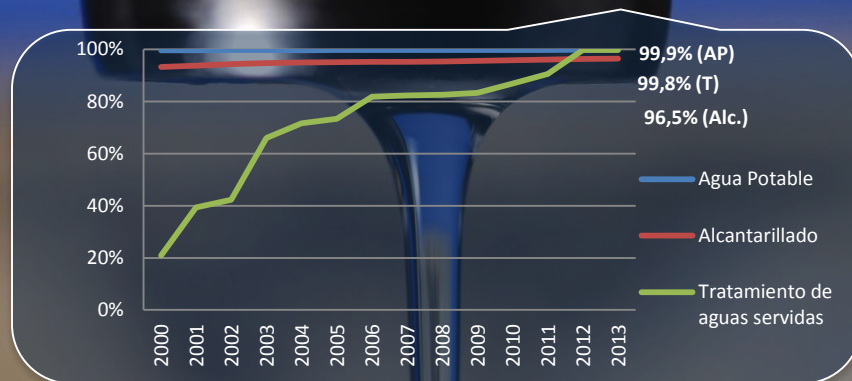


Actualmente, **un 95,7% de la población** es abastecida por empresas privatizadas

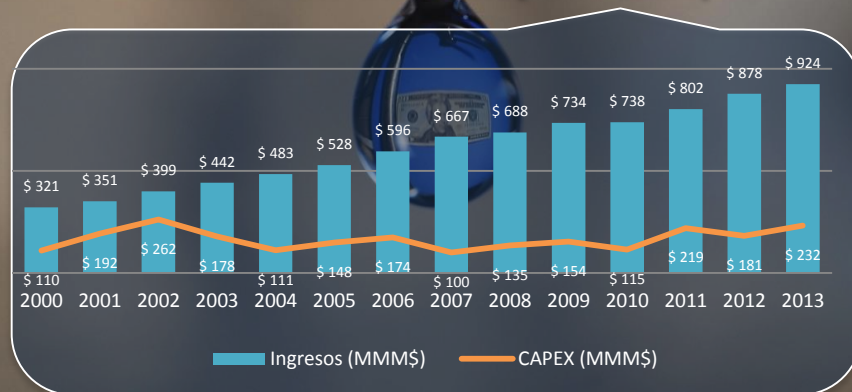


*Participaciones de mercado según Informe de Gestión 2013 de SISS.

EVOLUCIÓN DE COBERTURAS**



INGRESOS DE LA INDUSTRIA (PESOS MMM)**



**Fuente: Informe de Gestión 2013 de SISS.



02 DESAFÍOS DE AGUAS ANDINAS



DESAFÍOS

de Aguas Andinas

- Continuidad de Servicio
- Servicio Confiable
- Automatización y Tecnología
- Seguridad

OPERACIONES

- Diálogo con Comunidad
- Educar
- Política de RSE

COMUNICACIONES

CLIENTES

- Creciente Estándar de Servicio
- Nuevos Canales de Atención
- Acercamiento a Comunidades
- Atención de Clientes, Infraestructura y Mejores Procesos

ORGANIZACIÓN

- Organización Inteligente
- Eficiencia y Cambio Cultural
- Proyecto Integrado de Talento
- Recursos Humanos





CONTINUIDAD DE SERVICIO

Aumento de Reservas de Agua Potable

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



Obras de Seguridad - Fase I (finalizada):

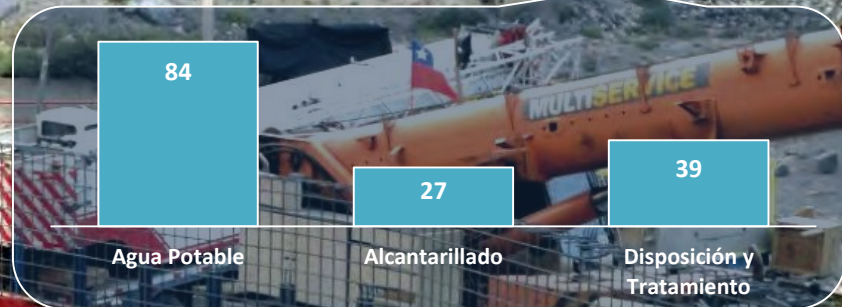
- 7 nuevos pozos (500 litros por segundo)
- 6 estanques de almacenamiento de agua potable con un volumen de 225.000 m³
- Ducto de 4 m³/s que permite conectar embalse El Yeso con Planta Las Vizcachas
- Incremento de tarifa de 1,2% a partir del 1 de marzo de 2014



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
- Inversión aproximada US\$100 millones
- Fecha de término prevista para 2018
- El aumento de tarifa esperado asociado a esta inversión es de 1,1%

PLAN DE DESARROLLO COMPROMETIDO ANTE LA SISS PARA EL PERÍODO 2013-2023 (USD MILLONES)





CONTINUIDAD DE SERVICIO

Plan Sequía



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 4 años y hasta el 2015, aun cuando el 2014 sea un año seco

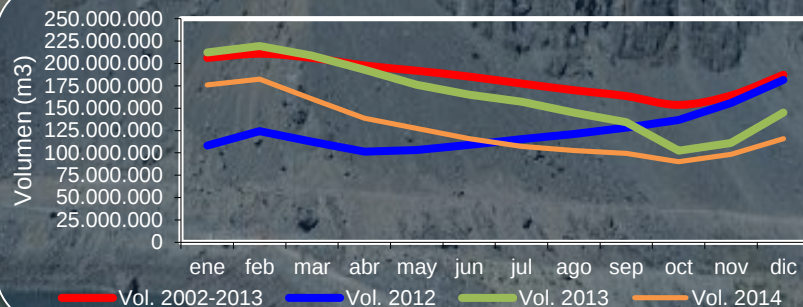


PRINCIPALES INICIATIVAS:

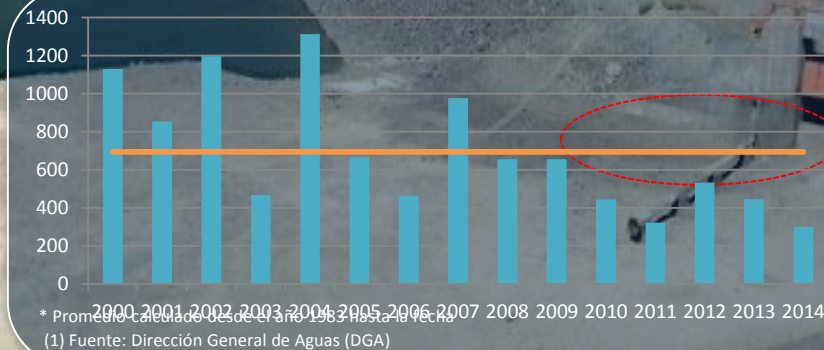
- Habilitación nuevos pozos
- Compra de agua cruda
- Arriendos de derechos de agua
- Acuerdos con las organizaciones de usuarios
- Vigilancia y fiscalización de extracciones ilegales



VOLUMEN EMBALSE EL YESO



LLUVIA EN EL EMBALSE EL YESO (mm)⁽¹⁾



Embalse El Yeso Diciembre 2014- Aproximadamente 66% de capacidad



EXPANSIÓN PLANTA MAPOCHO 2017

Asegurar respuesta al crecimiento de la demanda



Entrada en operación: 2017



Elevará de 6,6 m³ a 8,8 m³ la capacidad de tratamiento del complejo Trebal-Mapocho.



Mayores beneficios:

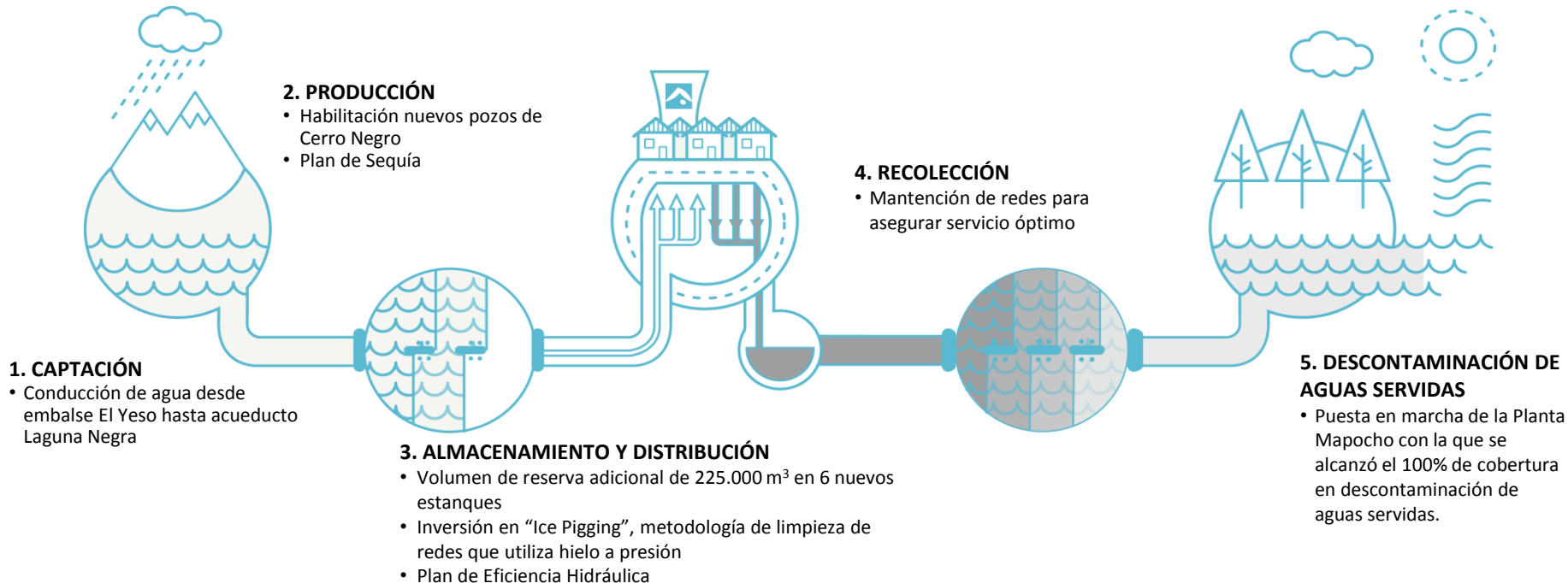
- Dar respuesta al crecimiento de la demanda.
- Fortalece la seguridad de las operaciones en la cuenca del Gran Santiago.
- Previene la necesidad de enviar agua no tratada de regreso al río.





CONTINUIDAD DE SERVICIO

Principales hitos operativos 2012-2013



Los altos niveles de cobertura de Aguas Andinas en todos los servicios de agua potable y aguas servidas posicionan a la Compañía como un operador de clase mundial





PROYECTO ESTRATÉGICO DE CLIENTES

Nuevo Sistema de Clase Mundial

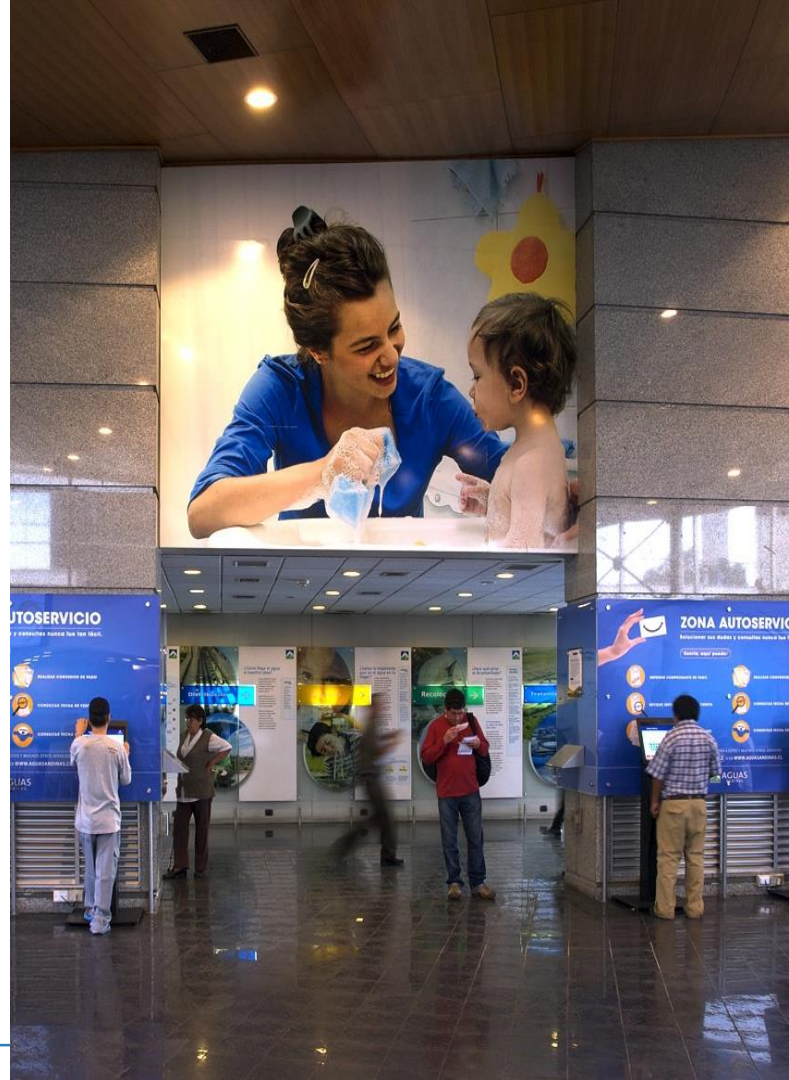
AquaCIS Implementación de AquaCis, nueva herramienta de facturación que nos permitirá fortalecer aún más nuestra vocación de servicio a clientes



Abarca todos los procesos de operación comercial, como la atención a clientes, contratación de servicios, lecturas, facturación y gestión de cobranza, entre otros



Permite integrar en una sola plataforma tecnológica todo el proceso comercial y de gestión de trabajos





MARCO REGULATORIO

Probado, estable y transparente



Marco regulatorio definido por ley hace más de 20 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
Las Compañías y el regulador tienen roles equivalentes en el proceso de fijación
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



La facultad otorgada por ley de desconectar clientes resulta en bajos niveles de morosidad



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

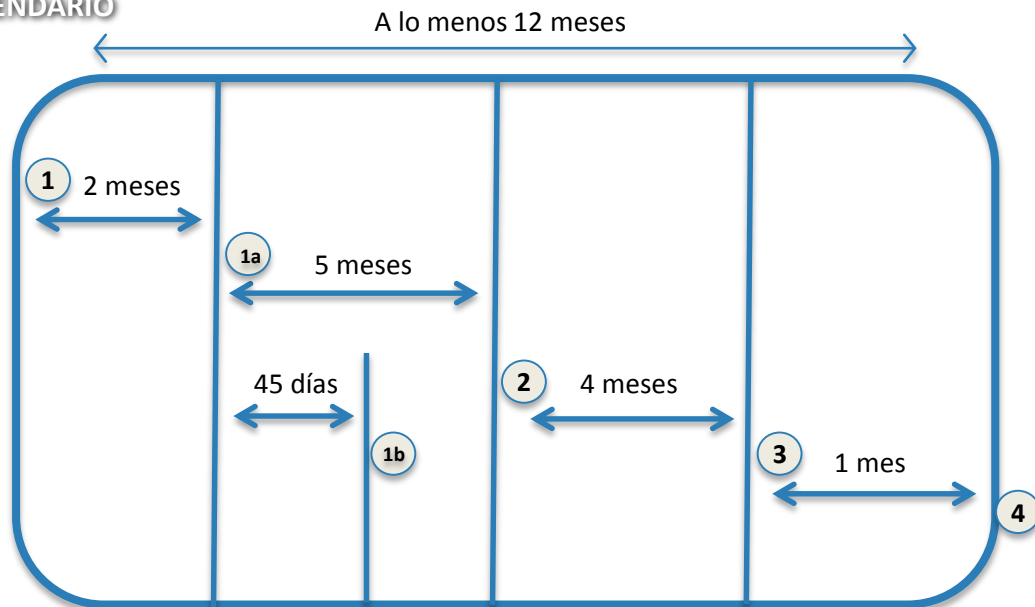
Retorno mínimo sobre activos

Posibilidad de utilizar deuda para financiar inversiones, aumentado el retorno sobre el capital



SEXTO PROCESO TARIFARIO

CALENDARIO



1. Octubre 2013: Publicación de bases preliminares
 - 1 a. Diciembre 2013: Observaciones a las bases
 - 1 b. Marzo 2014: Bases definitivas
2. Octubre 2014: Intercambio de estudios
- 2-3. Negociación
3. Enero – Febrero 2015: Decreto Tarifario
4. Marzo 2015: Nuevas tarifas entran en vigencia

RESOLUCIÓN DE DIFERENCIAS





RESOLUCIÓN DEL SEXTO PROCESO TARIFARIO

Con fecha 14 de noviembre, 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 (compañías que representan aprox. el 97% de los ingresos del Grupo Aguas) 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 (Compañía que representa el 3% de los ingresos del Grupo Aguas y que ha incrementado la demanda desde el proceso tarifario anterior en 32%). 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

Tarifas Adicionales cuando entren en operación las obras adicionales



Obras seguridad producción turbiedad extrema: +1,1% en 2018



Obras de Tratamiento de Nitrogeno en retornos de PTAS La Farfana y Trebal - Mapocho: +1,4% en 2018

Descuento a tarifas por Negocios No Regulados



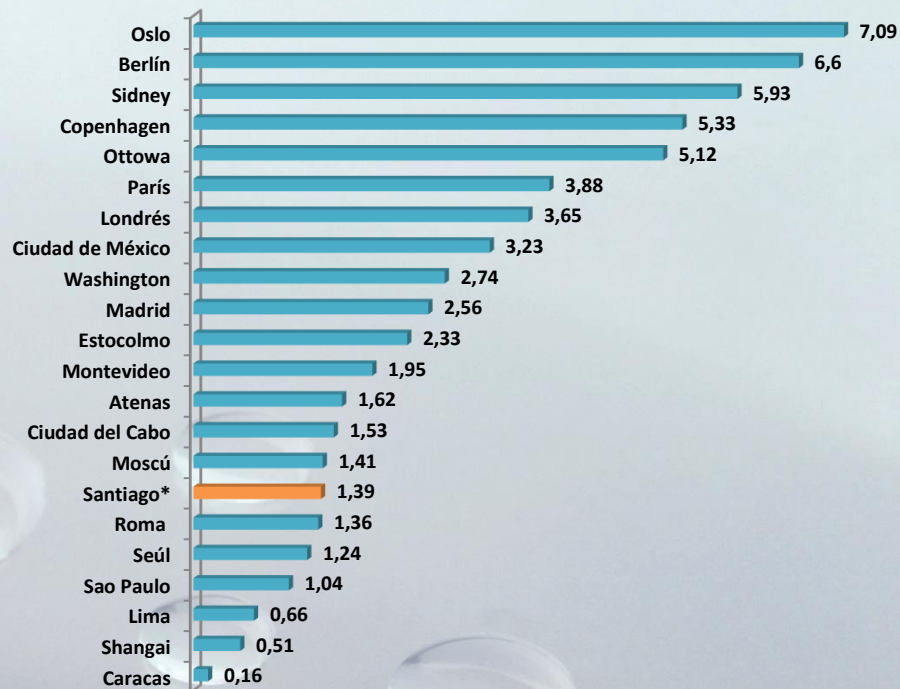
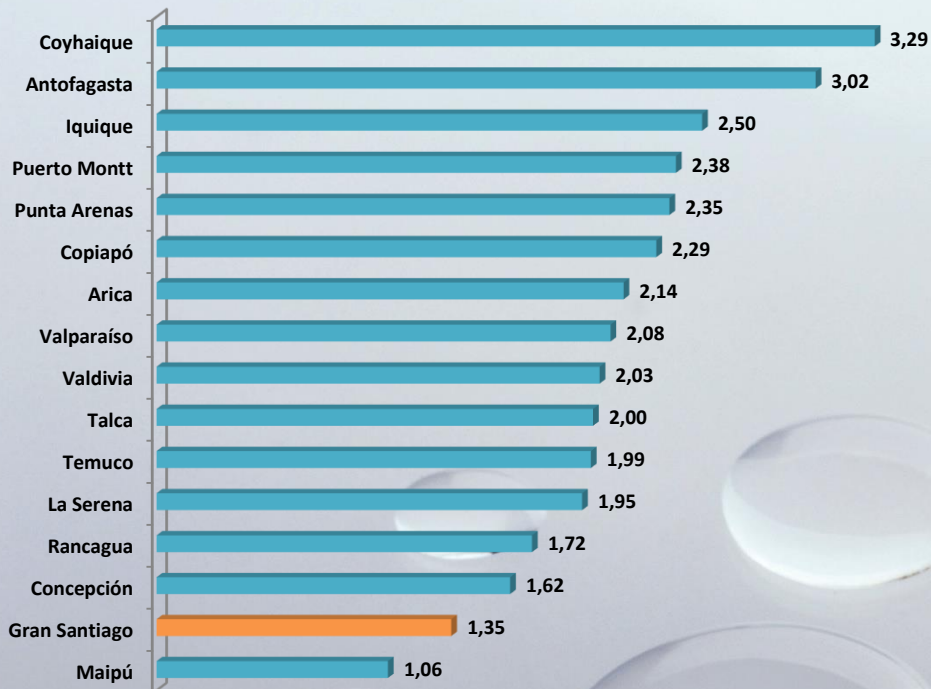
Proyecto Alto Maipo : -1,2% en 2018 (estimado)





BENCHMARK DE TARIFAS

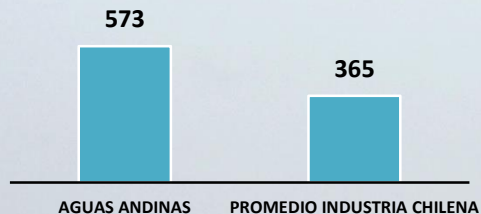
TARIFAS POR METRO CÚBICO (AGUA POTABLE, ALCANTARILLADO Y TRATADO DE AGUAS SERVIDAS) US\$/M3





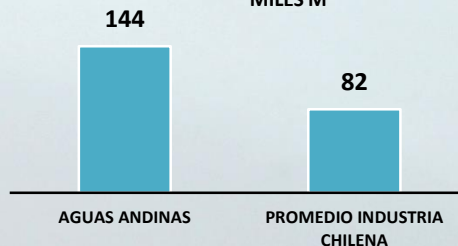
PRODUCTIVIDAD/CALIDAD DE SERVICIO

CLIENTES/EMPLEADOS

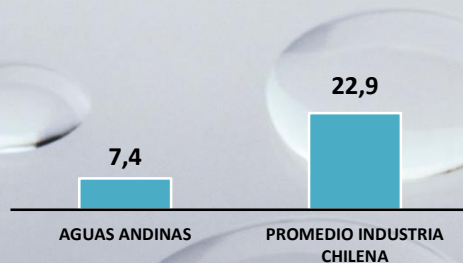


FACTURACIÓN/EMPLEADOS

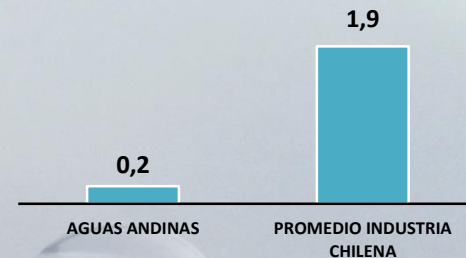
MILES M³



ROTURA X 100 KMS.



ROTURAS X 1.000 CLIENTES



A photograph of three children in a grassy field. A girl in the center, wearing a white tank top with a blue heart and leaf design, is pouring water from a blue watering can into a yellow cup. A boy on the left, wearing a blue polo shirt, and another boy on the right, wearing a green shirt, are looking on. The scene is bright and sunny.

03 ANTECEDENTES FINANCIEROS



DESEMPEÑO FINANCIERO

Crecimiento (TACC) de ingresos y EBITDA consolidados de un 5,3% y un 4,7% respectivamente, durante los últimos 5 años (2009-2013)



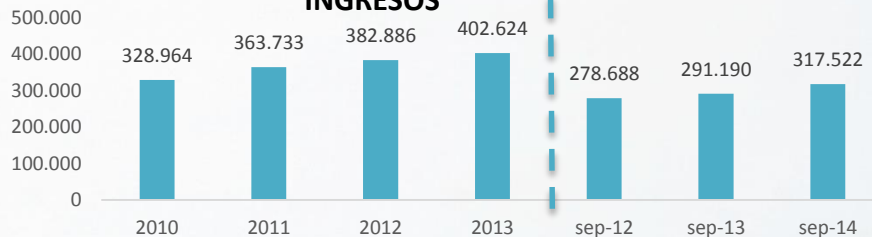
Leverage de 1,32x y cobertura de gastos financieros anualizados de 5,82x a septiembre 2014



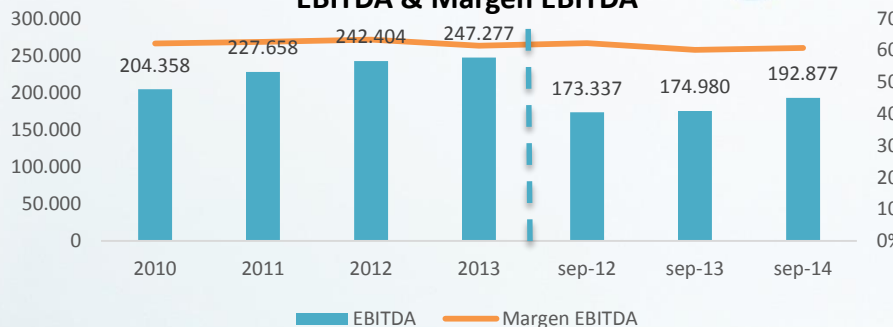
Política de dividendos: 100%

Cifras en millones de pesos

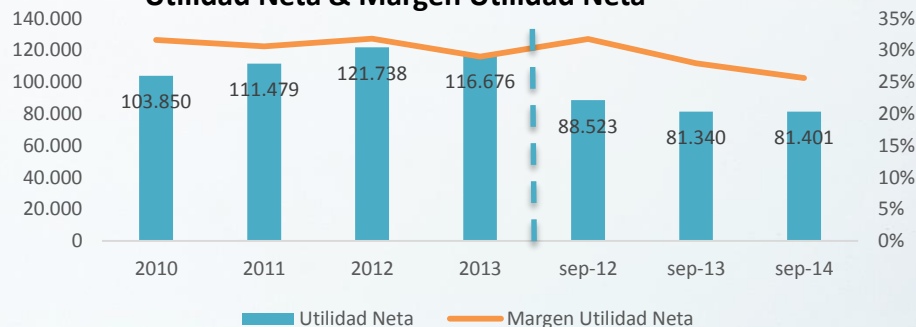
INGRESOS



EBITDA & Margen EBITDA

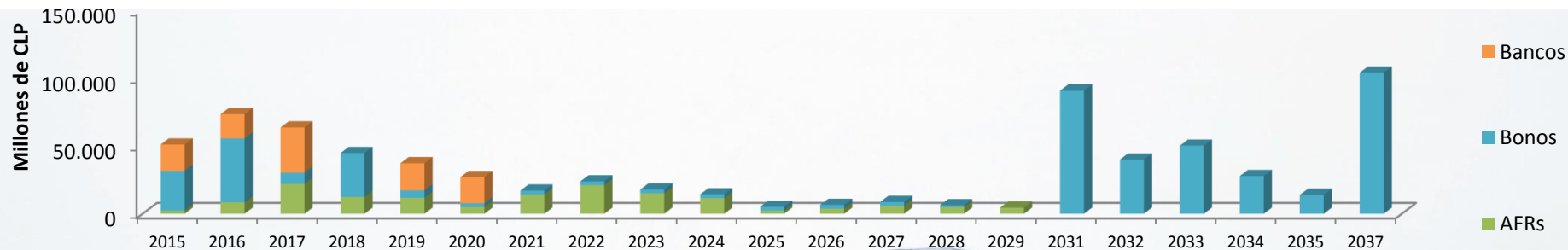


Utilidad Neta & Margen Utilidad Neta





ESTRUCTURA AL 30 DE SEPTIEMBRE



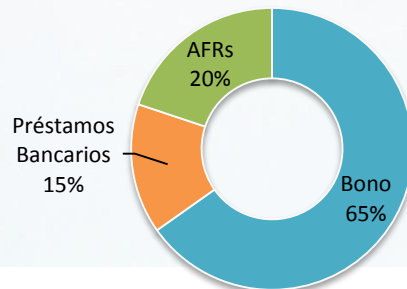
AA+

Clasificación de riesgo local.

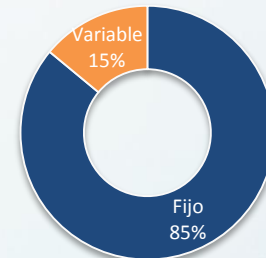


Total Deuda Financiera Neta:
CLP 735.787 millones

ESTRUCTURA POR TIPO DE DEUDA (SEPTIEMBRE 2014)



ESCTRUCTURA POR TIPO DE TASA (SEPTIEMBRE 2014)





AGUAS
andinas®

Pura
VIDA