



**Asesor Financiero**



**Enero 2009**

# Disclaimer

Este documento ha sido preparado por Santander Global Banking & Markets (el Asesor) en conjunto con Esval S.A. (Esval o la Compañía). Este documento no pretende contener toda la información que pueda requerirse para evaluar la conveniencia de la adquisición de estos valores y todo destinatario del mismo deberá llevar a cabo su propio análisis independiente de la Compañía y de los datos contenidos en este documento. El Asesor no ha verificado en forma independiente ninguna parte de la información contenida en este documento y no asumen responsabilidad alguna en cuanto a que la misma sea precisa o esté completa. Queda expresamente prohibida la reproducción total o parcial del contenido del presente documento sin la autorización previa y por escrito del Asesor.

La información contenida en esta publicación es una breve descripción de las características de la emisión y de la entidad emisora, no siendo ésta toda la información requerida para tomar una decisión de inversión. Mayores antecedentes se encuentran disponibles en la sede de la entidad emisora, en las oficinas de los intermediarios colocadores y en la Superintendencia de Valores y Seguros.

## **Señor inversionista:**

Antes de efectuar su inversión usted deberá informarse cabalmente de la situación financiera de la sociedad emisora y deberá evaluar la conveniencia de la adquisición de estos valores teniendo presente que el único responsable del pago de los documentos son el emisor y quienes resulten obligados a ellos.

El intermediario deberá proporcionar al inversionista la información contenida en el Prospecto presentado con motivo de la solicitud de inscripción en el Registro de Valores, antes de que efectúe su inversión

# Agenda

- 1. Consideraciones de Inversión**
- 2. Resumen Financiero**
- 3. Características de las Series Inscritas**

# Consideraciones de inversión

- **Esval cuenta con una sólida posición en el mercado sanitario chileno.**
- **Participación en un sector con crecimiento constante y sostenido.**
- **Marco regulatorio transparente y estable**
  - ✓ **Fomenta la inversión y la calidad del servicio prestado.**
- **Esval es controlada por Ontario Teachers**
  - ✓ **Grupo internacional de larga trayectoria**
  - ✓ **Orientado a inversiones de largo plazo**
  - ✓ **Promueve el desarrollo de las mejores prácticas en sus inversiones.**

# Grupo de empresas Esval S.A.

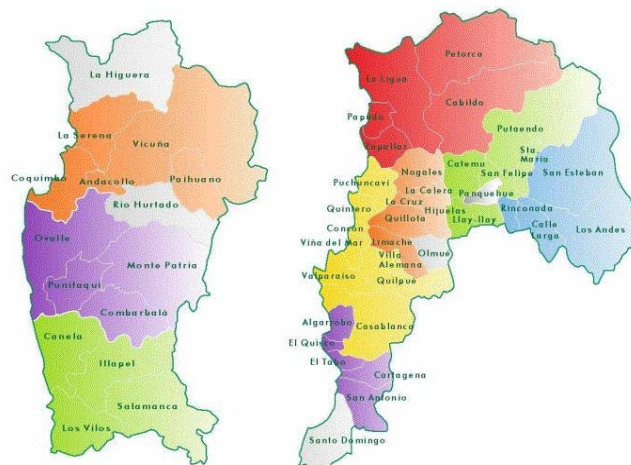


## TOTAL

Población urbana	1.425.183	523.785	<b>1.948.968</b>
Clientes Agua Potable	490.506	171.943	<b>662.449</b>
Clientes Aguas Servidas	437.394	162.386	<b>599.780</b>
Cobertura Agua Potable (%)	99,3	99,9	<b>99,5</b>
Cobertura Aguas Servidas (%)	91,6	95,8	<b>92,7</b>
Cobertura de Tratamiento de A. S.	100,0	97,6	<b>99,4</b>
Ventas de Agua Potable (miles de m3)	94.240	31.622	<b>125.862</b>
Volumen recolección de Aguas Servidas (miles de m3)	83.596	28.397	<b>111.993</b>

Cifras a Diciembre de 2007.

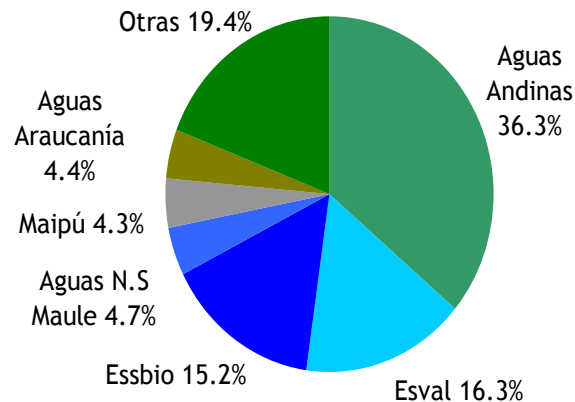
Fuente: ESVAL S.A., e Informe de Gestión Sector Sanitario 2007 (SISS)



# Estructura de la industria sanitaria

- El gobierno chileno, a partir de 1998, comenzó un programa de participación de capitales privados en el sector sanitario.
- En una primera etapa, esta participación se realizó a través de la venta de propiedad directa de empresas sanitarias y desde el año 2001, mediante la transferencia de derechos de explotación de las concesiones.
- Existen 49 empresas sanitarias operando a lo largo de Chile, de las cuales sólo 12 de ellas cubren el 90% de la demanda.


## Distribución de clientes por empresa sanitaria




Fuente: SISS, a diciembre de 2007




Región II  
Clientes: 133.997  
Controlador: Luksic



Región IV  
Clientes: 169.984  
Controlador: Ontario Teachers Pension Plan



Región V  
Clientes: 509.443  
Controlador: Ontario Teachers Pension Plan



Regiones VI, VIII  
Clientes: 631.109  
Controlador: Ontario Teachers Pension Plan




Región X y XIV  
Clientes: 174.110  
Controlador: Aguas Andinas



Región XI  
Clientes: 23.012  
Controlador: Icafal/Hidrosan/ Vectra





Región I  
Clientes: 128.163  
Controlador: Santander Infrastructure Capital



Región III  
Clientes: 74.861  
Controlador: Icafal/Hidrosan/Vectra



Región Metropolitana  
Clientes: 1.471.999  
Controlador: Agbar Suez



Región VII  
Clientes: 205.552  
Controlador: Ontario Teachers Pension Plan



Región IX  
Clientes: 183.920  
Controlador: Santander Infrastructure Capital



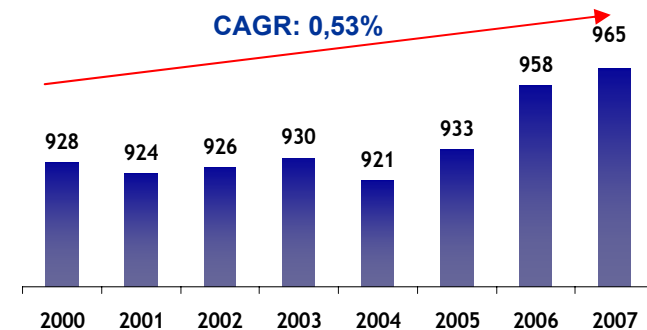
Región XII  
Clientes: 45.046  
Controlador: Santander Infrastructure Capital

# Industria con crecimiento estable

La industria sanitaria se ha caracterizado por presentar un sostenido crecimiento en sus ventas:

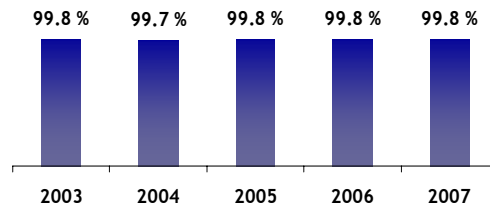
- Demanda estable, al proveer de un servicio de primera necesidad e insustituible.
- Marco regulatorio promueve inversiones en el sector.
- Aumento en los niveles de inversión ha generado aumento en la cobertura y tarifas crecientes.
- Bajo riesgo comercial y de cobranza.
- Bajo riesgo competitivo al operar zonas de concesión exclusivas.

## Evolución de las ventas del Sector Sanitario (en millones de m<sup>3</sup>)



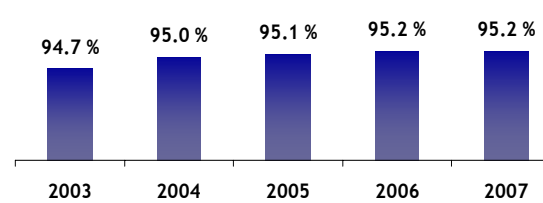
Fuente: SISS

## Cobertura de Agua Potable

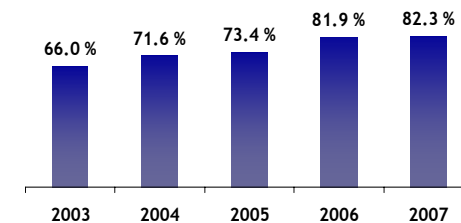


Fuente: SISS

## Cobertura de Alcantarillado



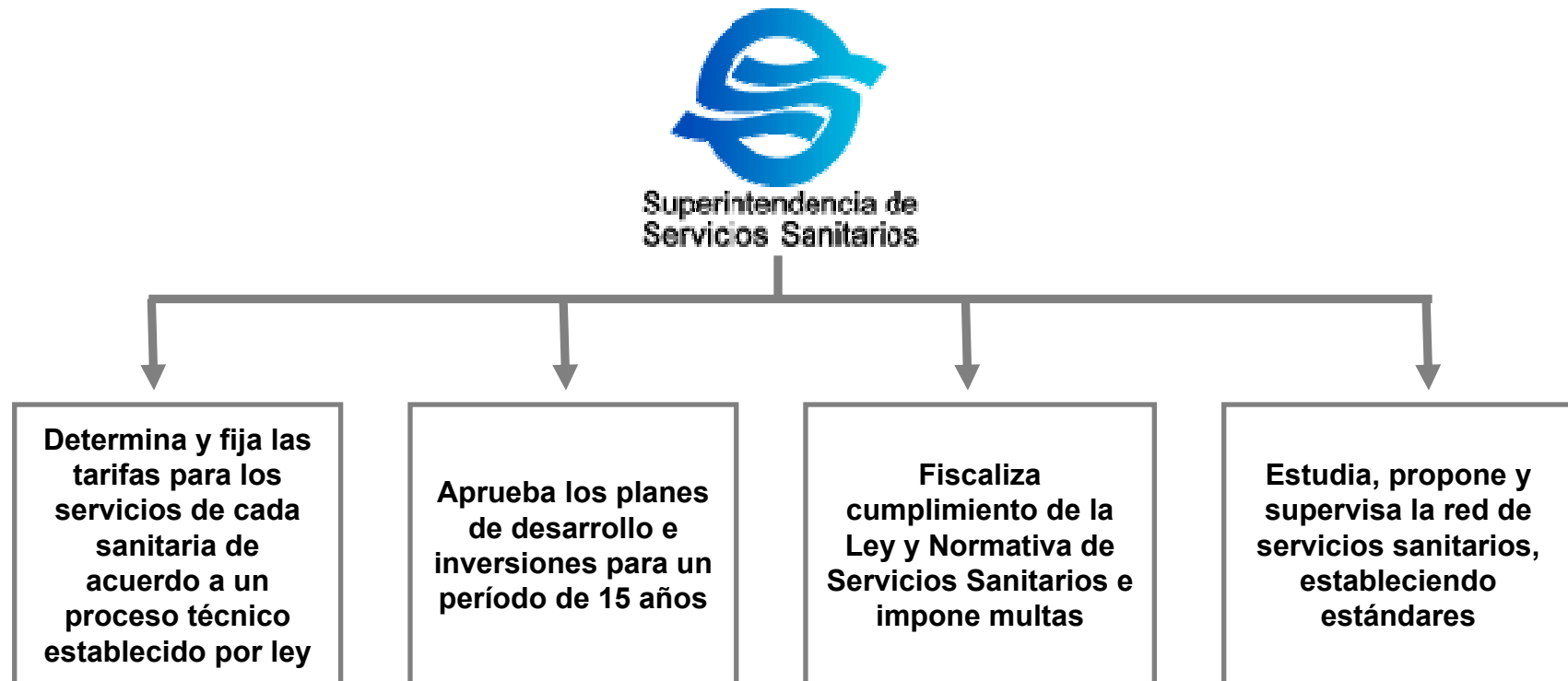
## Cobertura Tratamiento Aguas Servidas



# Regulación del sector

El sector sanitario en Chile es regulado por la Superintendencia de Servicios Sanitarios (SISS). Creado en 1990 y dependiente del Ministerio de Obras Públicas, su principal misión es garantizar a la población niveles de servicio sanitario aceptables y un desarrollo óptimo de los mismos en el tiempo.

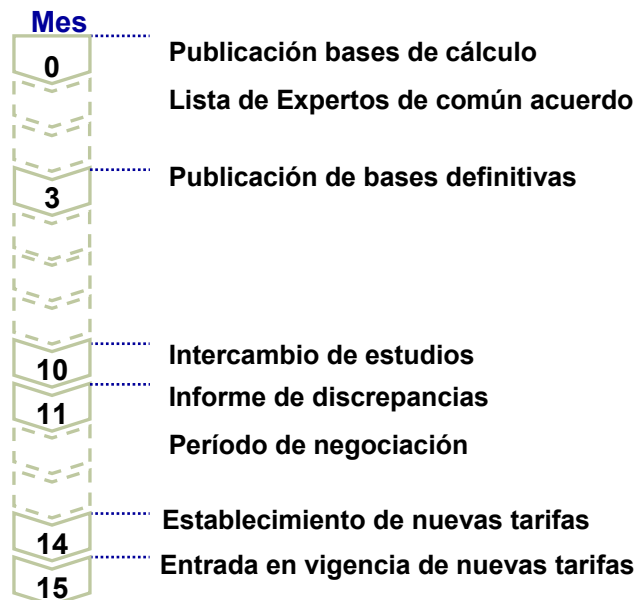
- Es responsable del marco regulatorio
- Fomenta la inversión y calidad del servicio prestado



# Proceso de fijación tarifaria

- Proceso transparente
- **La tarifas son fijadas en cada proceso por un período de 5 años**
- Nuevas Tarifas para Esvál a contar del año 2010 y para Aguas del Valle a partir del año 2011.
- **Las Tarifas contemplan una rentabilidad mínima de 7% sobre activos**
- Las discrepancias entre la Compañía y la SISS se resuelven a través de un panel de expertos

## Proceso de determinación de tarifas



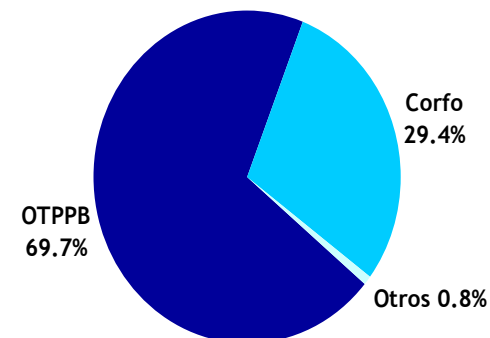
## Estructura en la determinación de las tarifas



# Grupo controlador

- En diciembre de 2007 Ontario Teachers Pension Plan adquirió el 69,7% de la propiedad de Esvál.
- OTPPB es uno de los fondos de pensiones más grande de Canadá, con inversiones por más de C\$ 108 mil millones al 31 de diciembre de 2007.
- Es una Compañía independiente que invierte y administra las pensiones de 271.000 profesores activos y retirados de la provincia de Ontario.
- Ontario Teachers adquirió más de USD 1.000 millones de activos en Chile: Essbio (Agosto 2007), Aguas Nuevo Sur Maule (Agosto 2007) Esvál y su subsidiaria Aguas del Valle (Diciembre 2007) y Saesa (junio 2008).
- Con ello se convirtió en el segundo inversor del Sector Sanitario Chileno, obteniendo un *market share* de 28,5%.
- OTPPB ha invertido en estos activos debido a:
  - ✓ Son inversiones de largo plazo
  - ✓ Son activos de bajo riesgo y de mercados regulados
  - ✓ Los flujos de caja están indexados a la inflación, permitiéndole cubrir sus obligaciones con los pensionados.

**Estructura de Propiedad**  
(al 30 de Septiembre de 2008)



# Inversiones

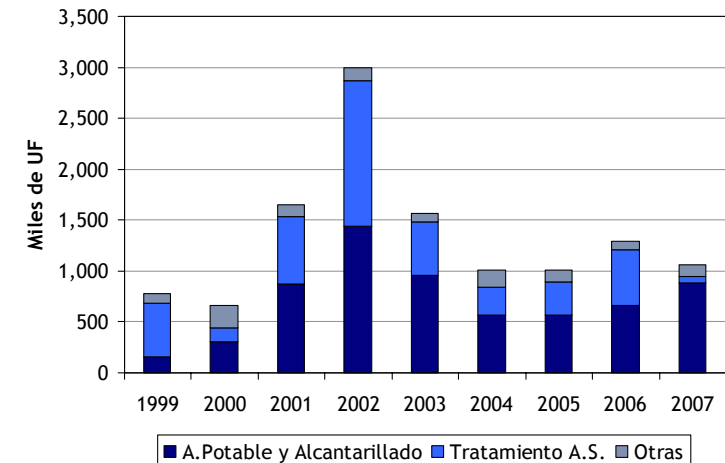
## INVERSIONES DESARROLLADAS

- Durante el periodo 1999-2007 EsvaL ha invertido UF 12,0 millones. Por su parte, Aguas del Valle ha invertido UF 1,5 millones en el periodo 2004-2006.
- Adicionalmente, en noviembre 2000, EsvaL recuperó la gestión del Litoral Sur de la V Región (UF 1,9 millones) y en diciembre 2003 se adquirieron los derechos de explotación por 30 años de la concesión de la IV Región (UF 3,2 millones ).

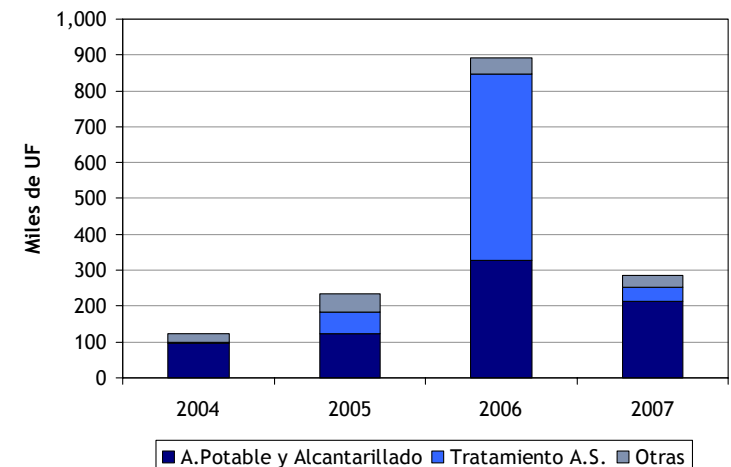
## INVERSIONES PROYECTADAS

- Para el periodo 2008-2011 se proyectan en EsvaL inversiones por UF 4,0 millones. Entre las obras relevantes destacan:
  - Construcción del Tramo Horcón – Cachagua de la Conducción Concón – Zapallar.
  - Mejoramientos en Distribución de agua potable y recolección de aguas servidas.
- Las inversiones proyectadas en el periodo 2008-2011 en Aguas del Valle ascienden a UF 1,7 millones. Entre las obras relevantes destacan:
  - Sistema de Tratamiento de Aguas Servidas de Los Vilos.
  - Mejoramientos en Distribución de agua potable y recolección de aguas servidas.

EsvaL



Aguas del Valle

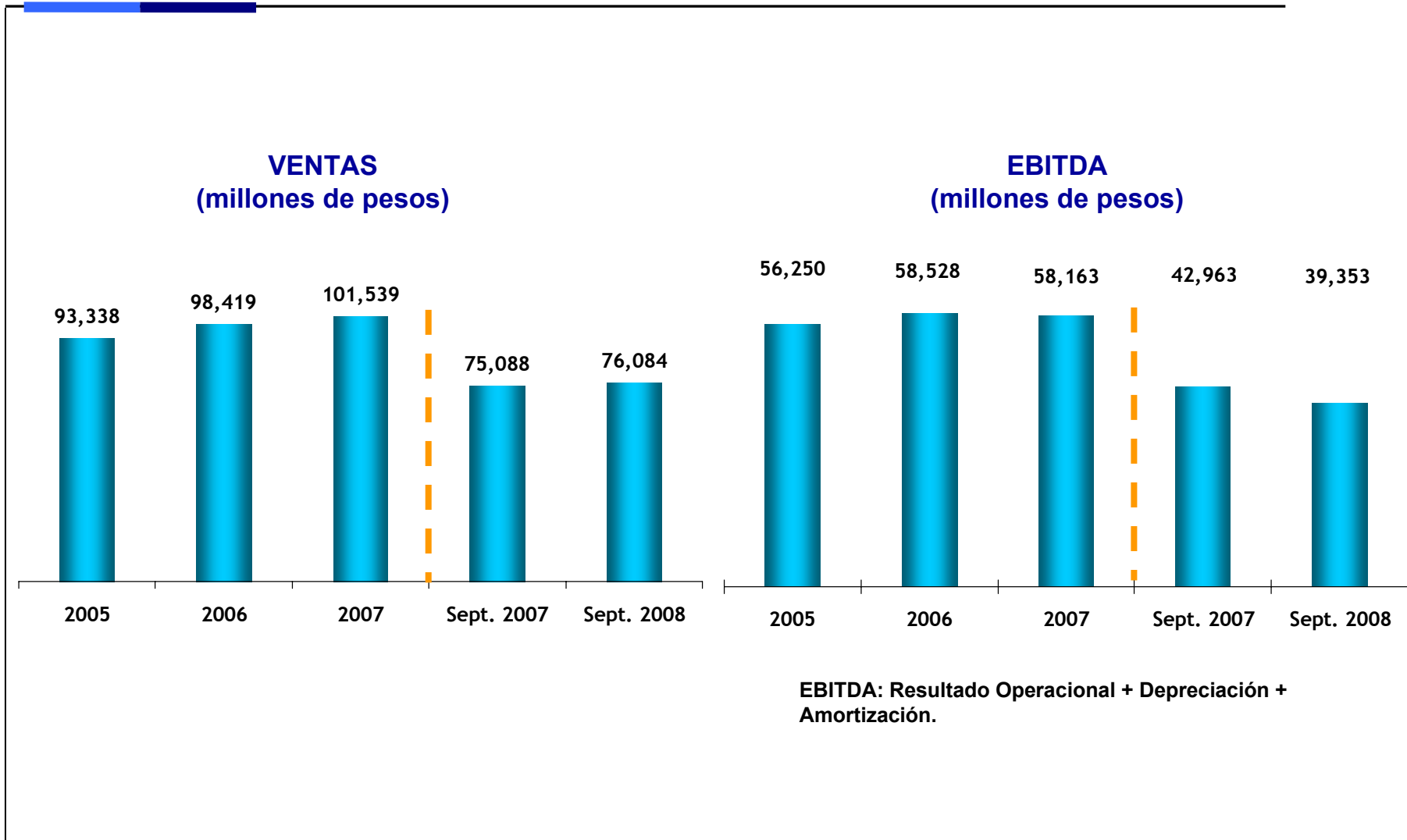


Fuente: EsvaL

# Agenda

1. Consideraciones de Inversión
2. Resumen Financiero
3. Características de las Series Inscritas

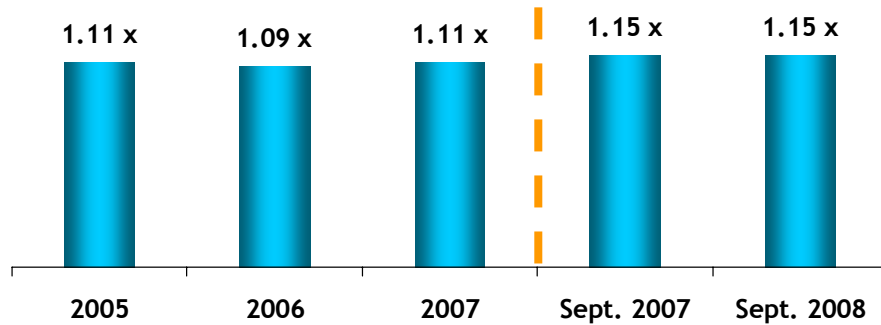
# Indicadores de rentabilidad



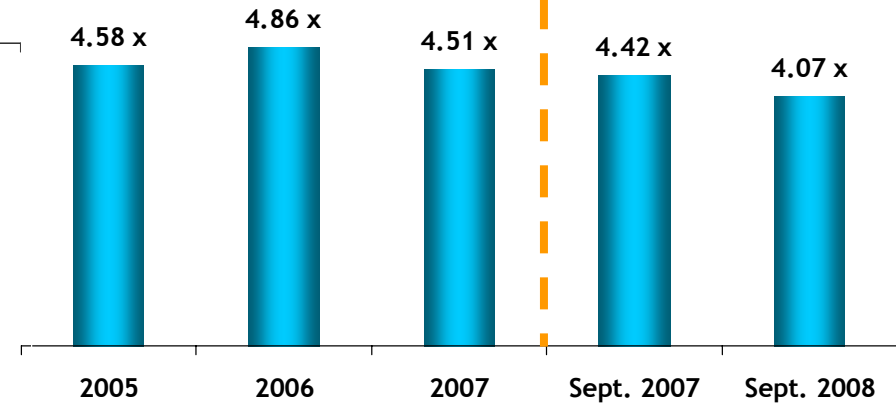
Cifras Consolidadas  
Fuente: Superintendencia de Valores y Seguros

# Indicadores de endeudamiento

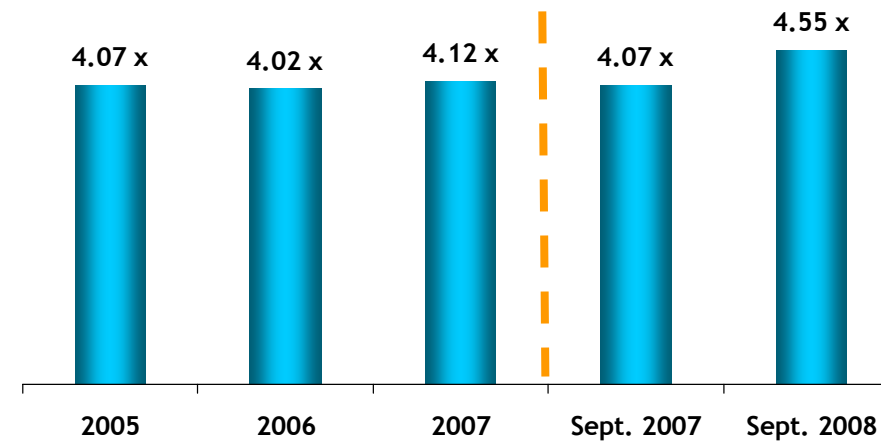
## ENDEUDAMIENTO



## EBITDA / GASTOS FINANCIEROS



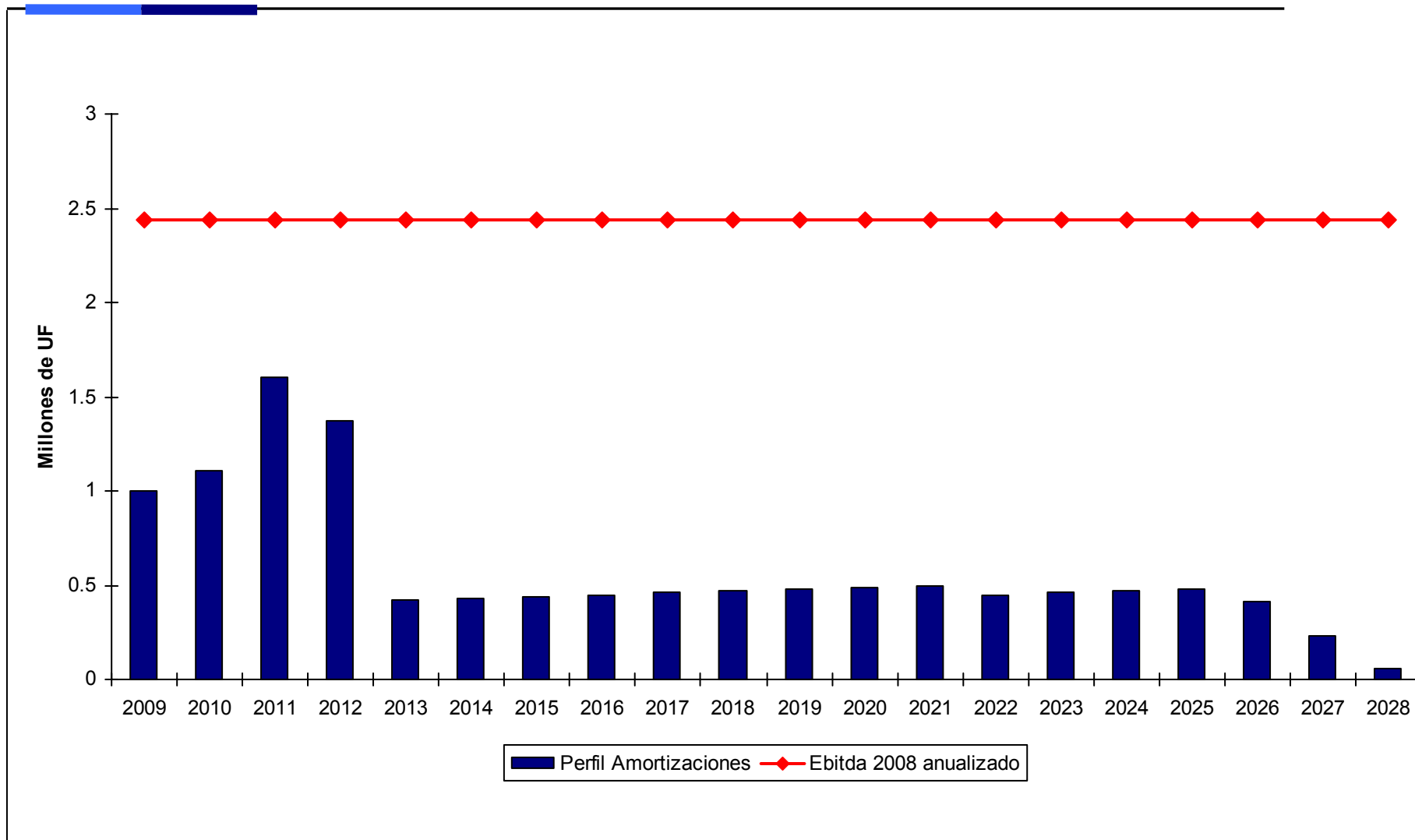
## DEUDA FINANCIERA NETA / EBITDA



Cifras Consolidadas

Fuente: Superintendencia de Valores y Seguros

# Perfil actual de amortización de pasivos Esva



Fuente: Esva

# Agenda

1. Consideraciones de Inversión
2. Resumen Financiero
3. Características de las Series Inscritas

# Características de las Series Inscritas en la SVS



ESVAL S.A			
Serie	Serie K	Serie L	Serie M
Nemotécnico	BESVA-K	BESVA-L	BESVA-M
Plazo	5 años	10 años	21 años
Monto máximo de la Emisión	UF 2.500.000	UF 2.500.000	UF 2.500.000
Monto máximo conjunto	Hasta 2.500.000		
Uso de los Fondos	Refinanciamiento de Pasivos, Financiamiento Inversiones y Usos Corporativos del Emisor		
Clasificación de Riesgo	AA-/A+ (Feller Rate / Fitch Ratings)		
Cortes	UF 1.000		
Reajustabilidad	Unidades de Fomento		
Período de Gracia	N.A	N.A	10 años
Amortizaciones de Capital	Bullet	Bullet	A partir del año 2020
Tasa Carátula	4,95%	4,80%	4,90%
Pago de Intereses	Semestrales		
Fecha de Inicio Devengo de Intereses	27 de Enero de 2009		
Opción de Rescate Anticipado	Make Whole Amount (Tasa Referencial + 80 bps.)		
Agente Colocador	Santander Global Banking & Markets		
Representante de los Tenedores de Bonos	Banco Santander		
Principales Resguardos	(i) Mantener una relación de Deuda Financiera Neta / Ebitda de los últimos 12 meses menor a 5,75 veces durante los años 2008, 2009 y 2010, e inferior a 5,5 veces desde el año 2011 en adelante. (ii) Mantener una Cobertura de Gastos Financieros Netos no menor a 2 veces en el Balance Individual. (iii) Mantener una Cobertura de Gastos Financieros no menor a 2 veces en el Balance Consolidado.		

# Cronograma de Colocación

## ENERO

L	M	M	J	V	S	D
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

### Fecha

### Actividad

19 al 21 de Enero

Roadshow

22 de Enero

Reunión ampliada y publicación Prospecto Comercial

26 y 27 de Enero

Libro de Ordenes

28 de Enero

Remate

# Datos de contacto

## Santander Global Banking & Markets

### Debt Capital Markets

Nombre / Cargo	Teléfono	Email
<b>Rafael Carvalho</b> Executive Director DCM	336 3365	<a href="mailto:rcarvalho@santander.cl">rcarvalho@santander.cl</a>
<b>Cristián Eguiluz</b> Associate DCM	336 3306	<a href="mailto:ceguiluz@santander.cl">ceguiluz@santander.cl</a>

### Distribución

Nombre / Cargo	Teléfono	Email
<b>Sebastián Caronni</b> Executive Director Credit Sales & Trading	336 3308	<a href="mailto:scaronni@santander.cl">scaronni@santander.cl</a>
<b>Jorge Morgado</b> Head of Institutional Sales	320 8701	<a href="mailto:jmorgado@santander.cl">jmorgado@santander.cl</a>
<b>Noemi García</b> Analista Credit Sales & Trading	336 3376	<a href="mailto:ngarciav@santander.cl">ngarciav@santander.cl</a>