

Ciclo Temático Generación y Distribución 2010

Gerente de Trading y Comercialización



Una empresa del Grupo Enersis₁



- **Principal operador privado de energía en Latinoamérica con generación en Argentina, Brasil, Chile, Colombia y Perú.**
- **Cuenta con recursos altamente competitivos (55% de capacidad instalada de generación hidráulica).**
- **Resultados operacionales sólidos con mejoramiento permanente del margen.**
- **Crecimiento en energía competitiva.**
- **Flujo de caja estable para sus operaciones en Chile (país con el riesgo-país más bajo en la región).**
- **Subsidiaria de un operador global (Enersis / Endesa España/ENEL)**

Región → fuente de crecimiento

- La diversificación económica y política condiciona la cartera de inversiones.
- Cambios regulatorios positivos, pero tendencia a mayor control regulatorio.
- Hidrología diferente según la situación geográfica (Ejemplo: La Niña). Diversificación de riesgo. Lluvioso en Colombia y seco en Chile.
- Variedad de fuentes de energía: Hidrología, Gas Natural, GNL, Carbón, Petróleo.
- Retroceso en procesos de integración energética

¿Hacia dónde nos enfocamos?

Ayudar a asegurar el suministro en los principales mercados eléctricos

Mantener participación en Chile y evaluar oportunidades de crecimiento

Redefinir las relaciones comerciales con proveedores de combustibles

Aprovechar negocios de oportunidad

Neutralizar escenarios de alto riesgo

Positivos Cambios regulatorios



Estrategia para optimizar recursos existentes

Colaboración con los reguladores

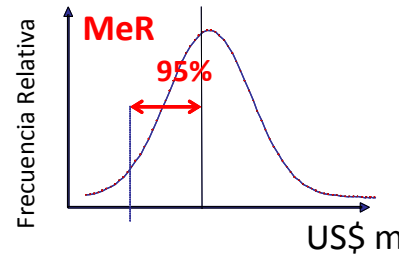
Participación en energía renovables

Permanente búsqueda de valor agregado

Mapa de Riesgo de Latam.



Margen en Riesgo (MeR) 95%



Flujo de caja en riesgo

Detalle:

- Latinoamérica
- Gx. y Dx.
- Países
- Holdings
- Compañías

Informes:

- Mensuales
- Cumplimiento de metas

Objetivos de la gestión y medición del riesgo de mercado en Latinoamérica:

- Homogénea y reproducible en todas las empresas de Latinoamérica.
- Que permita apreciar cambios relativos, y agregar y correlacionar riesgos de cada unidad.
- Adecuada a requerimientos corporativos, y a los otros negocios del grupo.

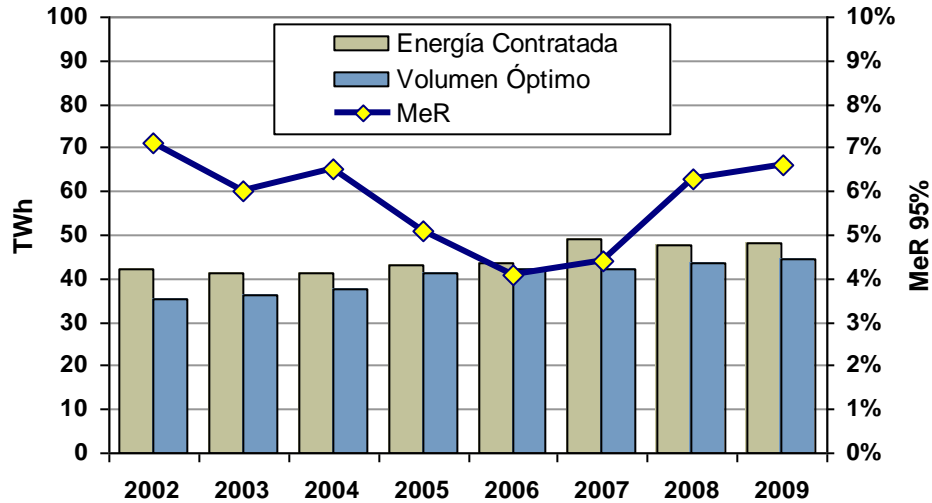
Riesgos Mercado Eléctrico

- Análisis de volatilidad de variables
- Estudio impacto en el margen
- Gestión del riesgo

Riesgo de Crédito

- Identificación de grandes clientes
- Métrica con puntuación
- Gestión de cartera

Margen en Riesgo y Volumen Óptimo



- La estrategia es minimizar la variación del margen ante eventos catastróficos, como sequías de fines de los años noventa.
- Evaluación permanente de la estrategia para mantener el MeR bajo los límites de riesgo corporativo.
- Herramientas de control según volumen de contratos, tipos de tarifas (traspaso de riesgo), disponibilidad de combustibles.

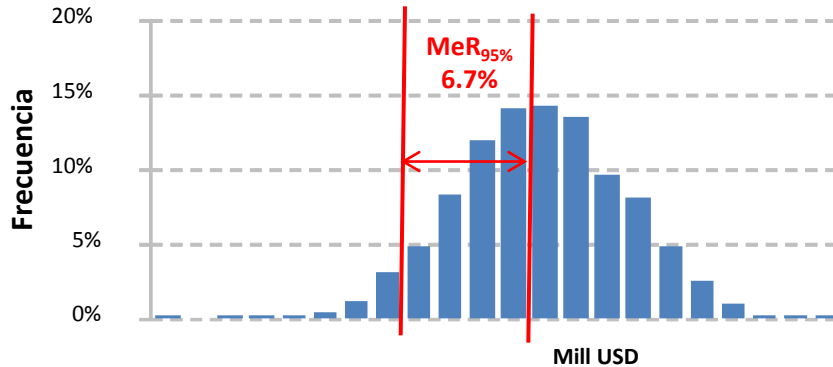
$$\text{MeR} \left[\text{Chile} + \text{Argentina} + \text{Brasil} + \text{Colombia} + \text{Perú} \right] = \text{MeR Latam.}$$

Factor Riesgo Crédito de un Cliente (FRC) representa la capacidad de pago para cumplir sus obligaciones contractuales:

- Se califica de 1 a 10 (1 es pésimo y 10 excelente).
- Se evalúa antecedentes cuantitativos y cualitativos.

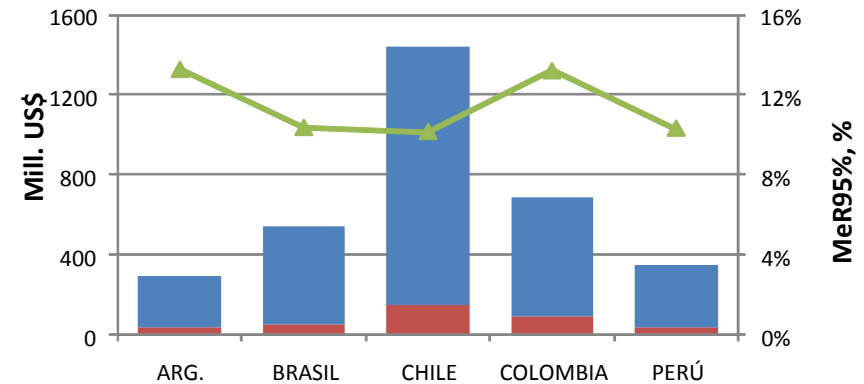


Histograma Margen en Riesgo Latam



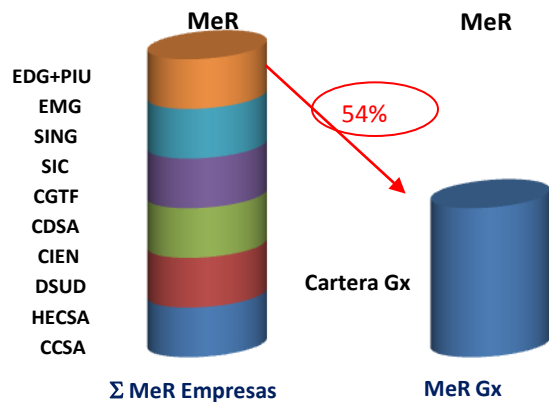
El margen en riesgo con 95% de probabilidad de ser alcanzado es un 6.7% del margen esperado.

Margen Variable y MeR95% por País



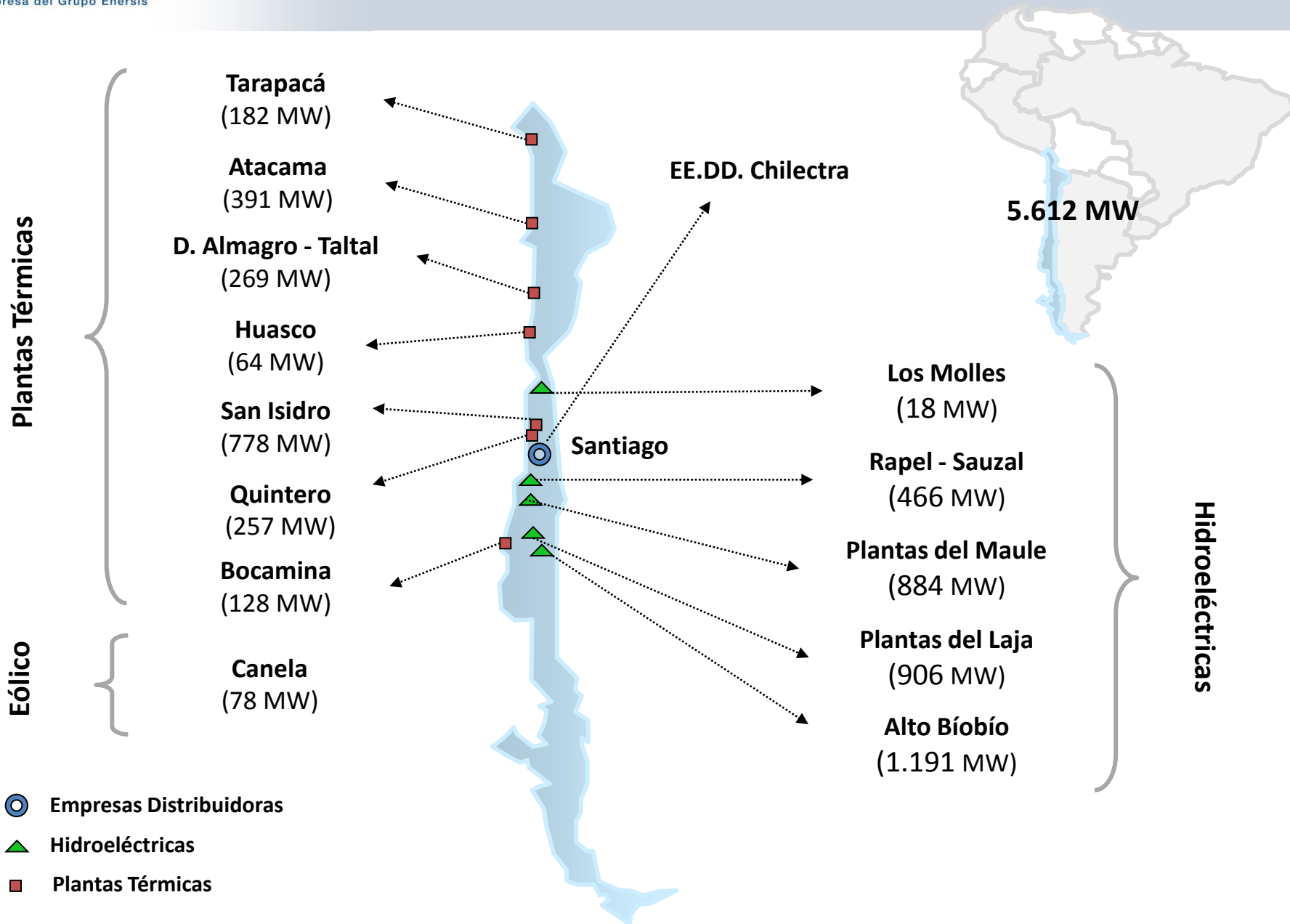
La barra de color rojo representa el Margen en Riesgo con 95% de probabilidad de ser alcanzado, y la magnitud total de la barra el margen.

Efecto Diversificación sobre el MeR



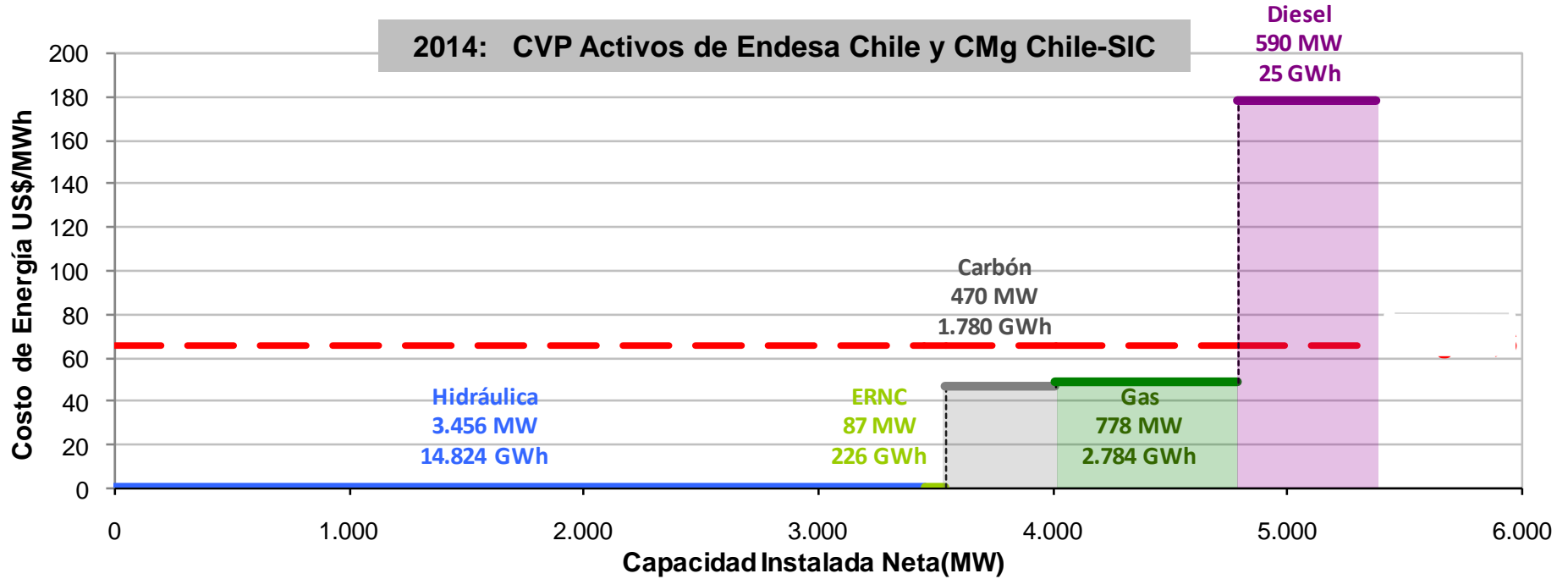
Debido a la diversificación en diferentes países, con condiciones hidrológicas diferentes y monedas distintas, es posible reducir el nivel de riesgos de la cartera de empresas generadoras.

El nivel de riesgo de las empresas generadoras y comercializadoras de energía eléctrica se encuentra dentro de los límites de riesgo autorizados.

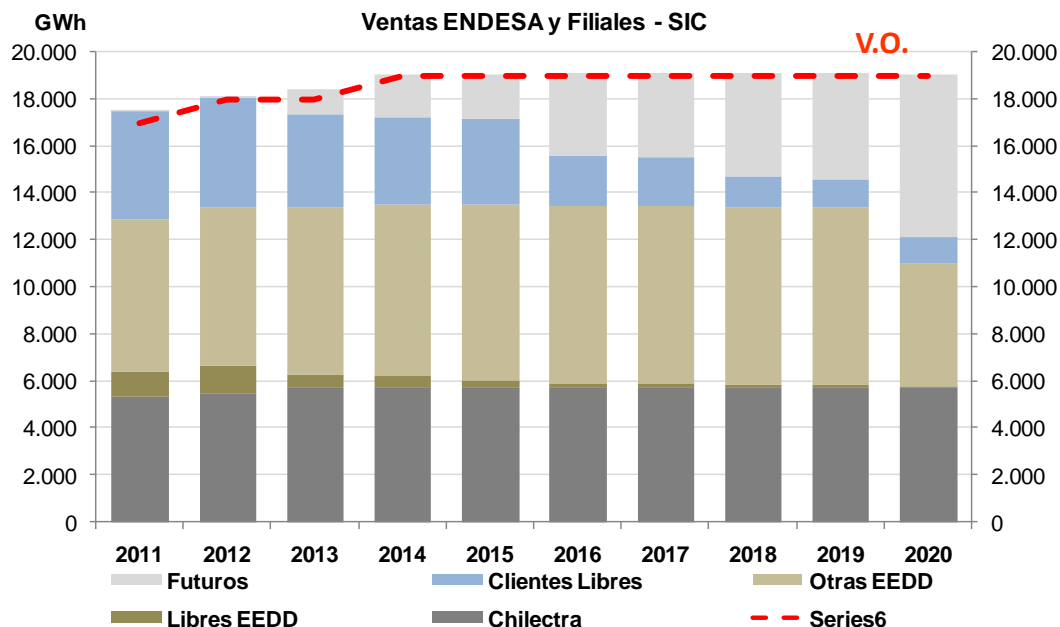




Competitividad de Nuestros Activos



Permite incrementar los precios y reducir la exposición al riesgo



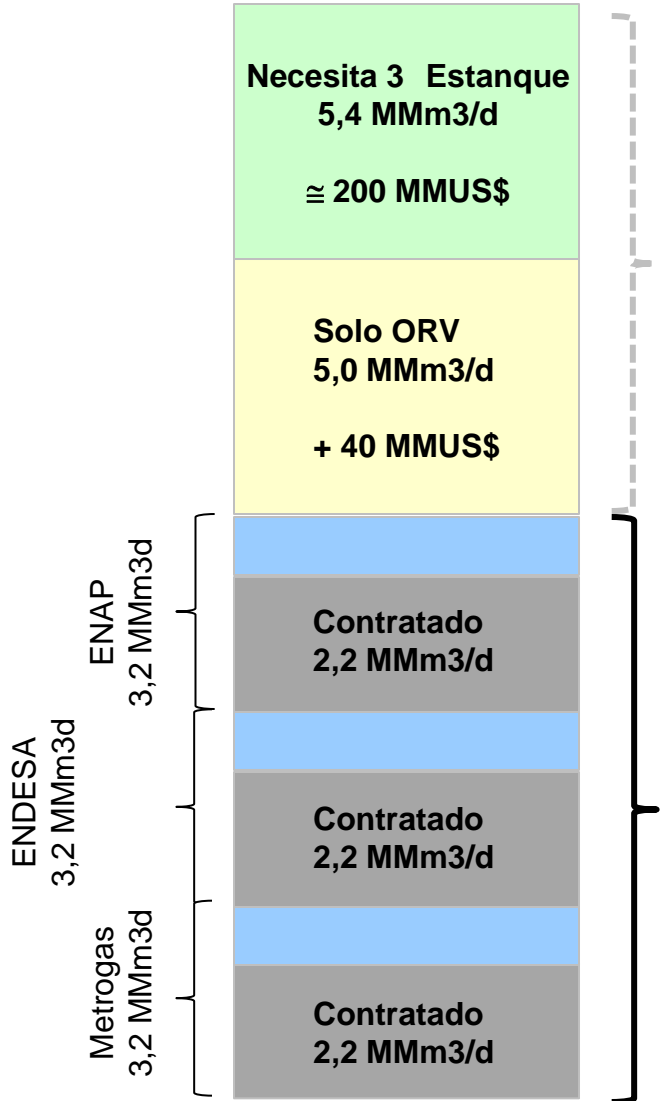
- Ha priorizado el control de riesgos entre producción y ventas.
- La energía vendida a clientes libres en el SIC es superior a los 4.000 GWh/año. El 32% de la energía vendida a clientes libres, en 2011 y 2012, tiene cláusula de riesgo.

Principales Clientes	GWh/año
Chilectra	6.600
CGE	3.200
Pelebres	1.082
CMPC - Laja	610
Codelco Salvador	570
CMP	420
Huchipato	420
Carmen Andacollo	370

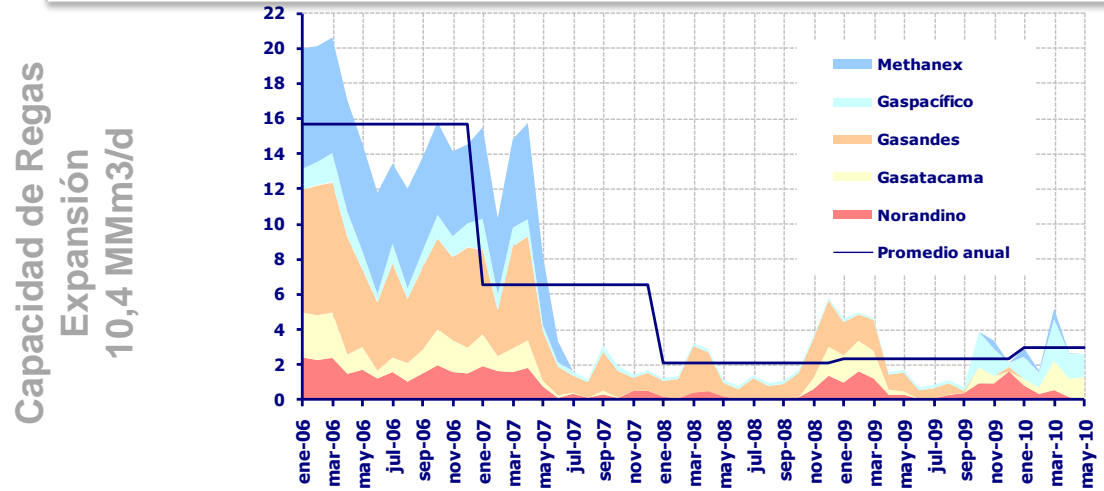
- Endesa Chile tiene comprometido aprox. el 70% de su energía con EE.DD.
- Endesa Chile tiene en su cartera los suministros de importantes empresas de la industria minera del país.
 - Estos clientes industriales representan del orden de 70% de las ventas a clientes libres.



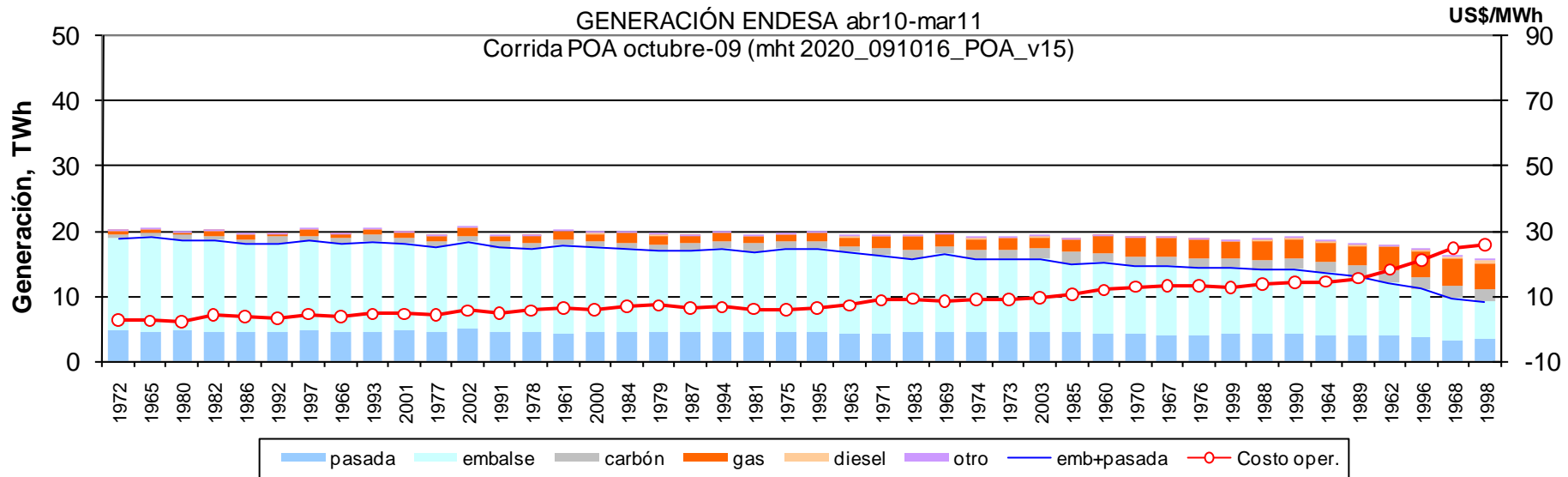
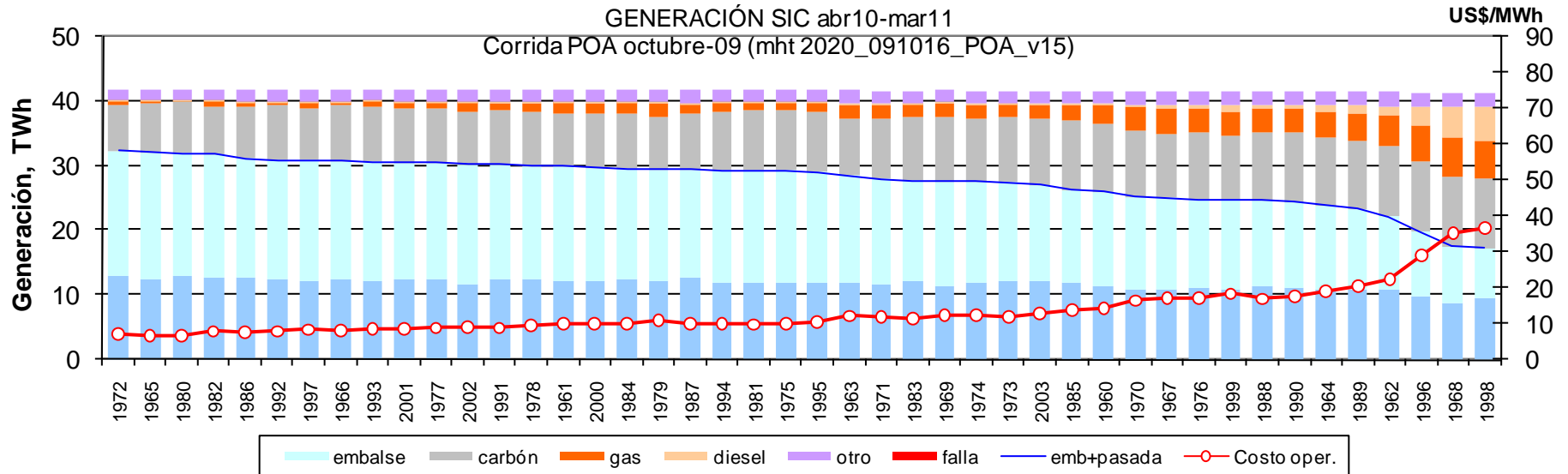
Capacidad de Regas



Ante la evidente precariedad del suministro Argentino



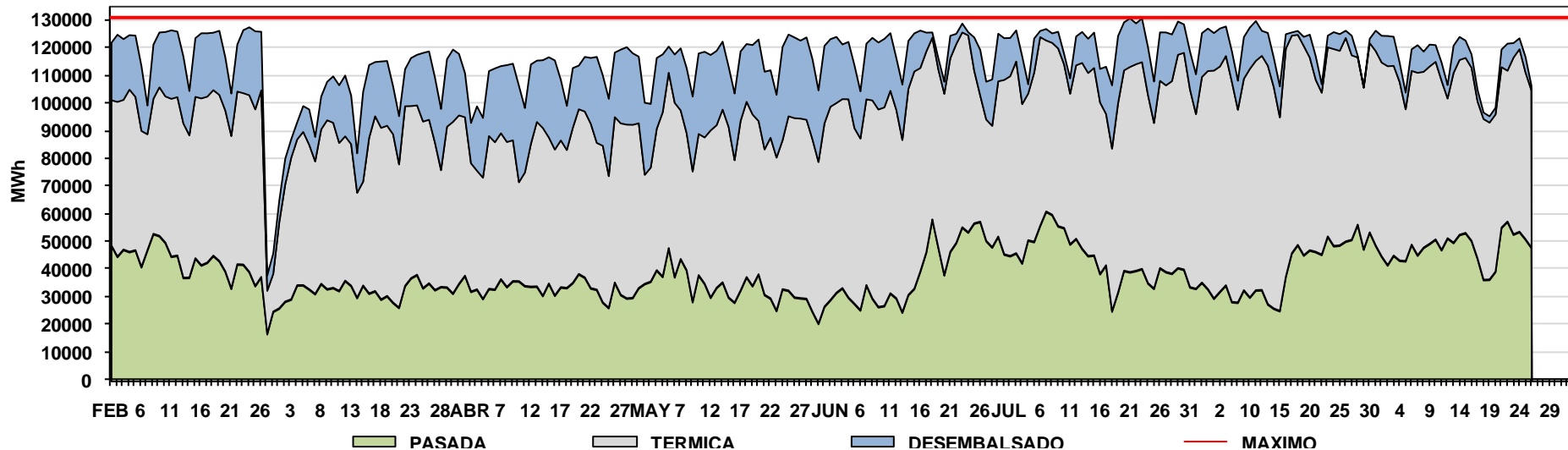
- Fast Track en operación desde del 12 de septiembre de 2009 (4,7 MMm3/d)
- Terminal definitivo COD Octubre 2010 (9,6 MMm3/d)
- Endesa Chile posee 3,2 MMm3/d de regasificación y contratos de GNL: i) 2,2 MMm3/d y ii) GNL AQ para completar su capacidad de regasificación hasta mediados de 2011.



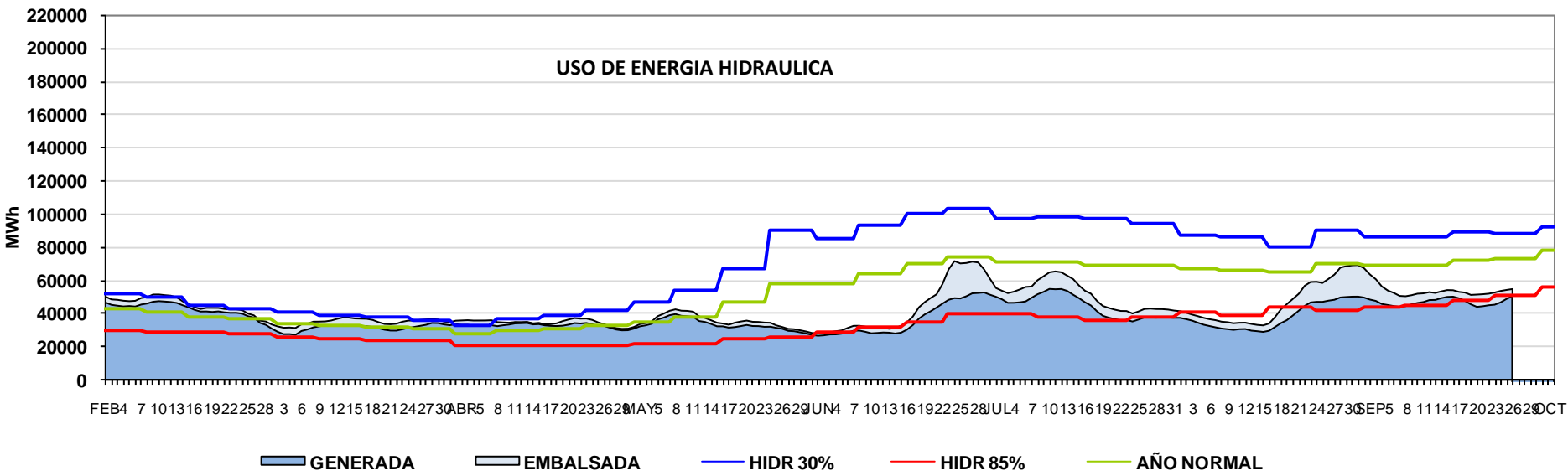


ABASTECIMIENTO SIC DESDE FEBRERO HASTA SEPTIEMBRE 2010

131128 MWh 21/07/10



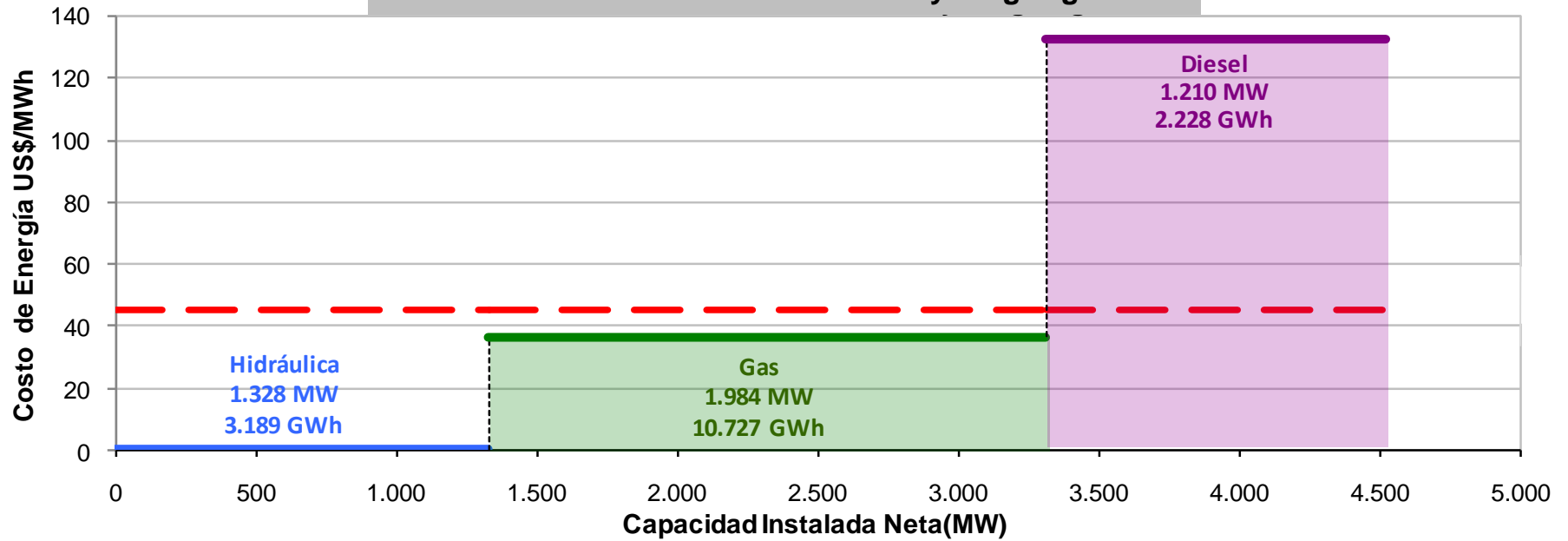
USO DE ENERGIA HIDRAULICA

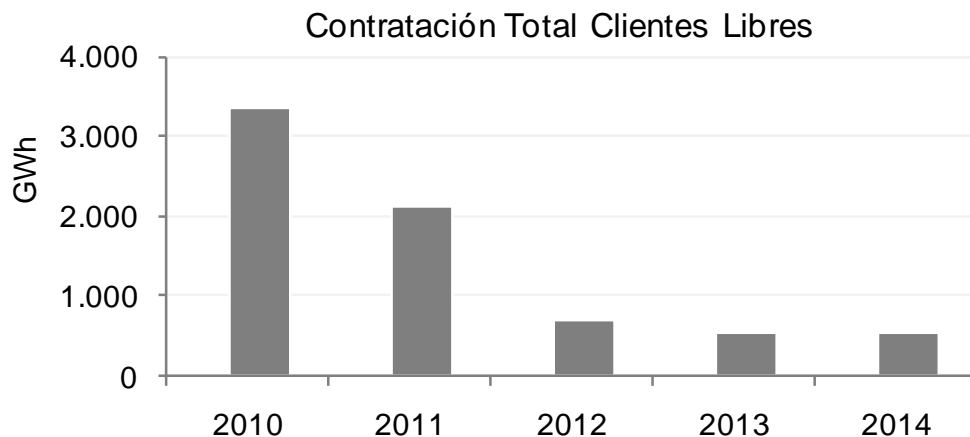






2014: CVP Activos de Endesa Chile y CMg Argentina





Volumen Optimo de Contratación

- Mercado de contratos en torno al 30% de la demanda total ya que sólo los clientes libres contratan directamente su suministro con generadores y comercializadores.
- Se maximiza la contratación directa con clientes para recibir caja y evitar deudas Cammesa.

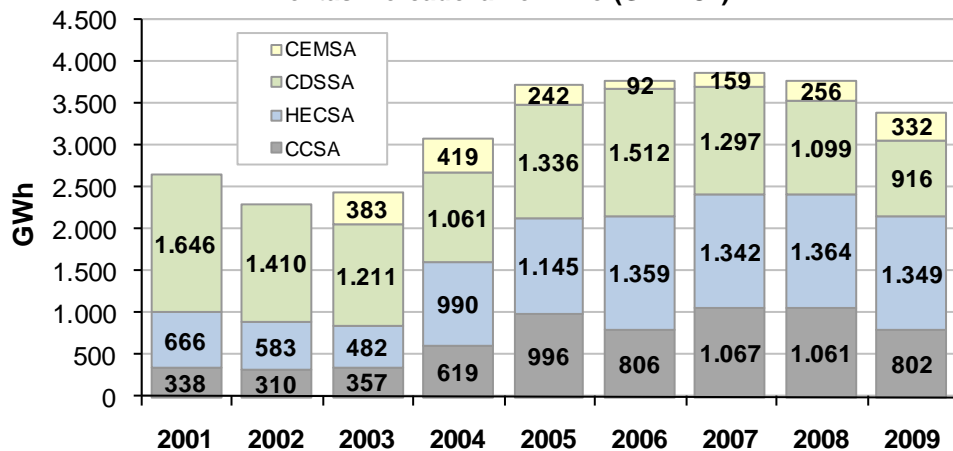
Procesos de Contratación

- Los procesos de inscripción de contratos son cuatro veces al año, siendo los más relevantes los de Mayo y noviembre.
- **En dichos procesos, ya ejecutados en 2010, la cartera del grupo se renegotió en su totalidad, destacando en mayo la renegociación con Minera Alumbrera y en noviembre la renegociación del contrato con YPF . Con esto la contratación MAT del grupo se mantiene en el orden de 400 MW medios.**

Situación de precios en 2010

- Los precios MAT se mantienen levemente por sobre el precio spot, sin embargo han experimentado una mejora en las ultimas renovaciones.
- Se mantiene la Res. 240 que fija el límite spot en 120 \$arg/MWh, precio actualmente topado en el despacho diario.

Ventas Mercado a Terminado (Gx + Cx)



Res.1281 - Respaldo físico

Res. 1281, estableció contratos con respaldo físico con prioridad de suministro; permitió:

- Comercializar un mix de generación del grupo de manera integral para retener clientes.
- Capitalizar entre 2007 y 2009 un Margen de Comercialización MAT, con respecto al precio spot, de ~14 MUS\$.

Res. 1281 además establece el concepto de Energía Plus (beneficios por nueva energía)

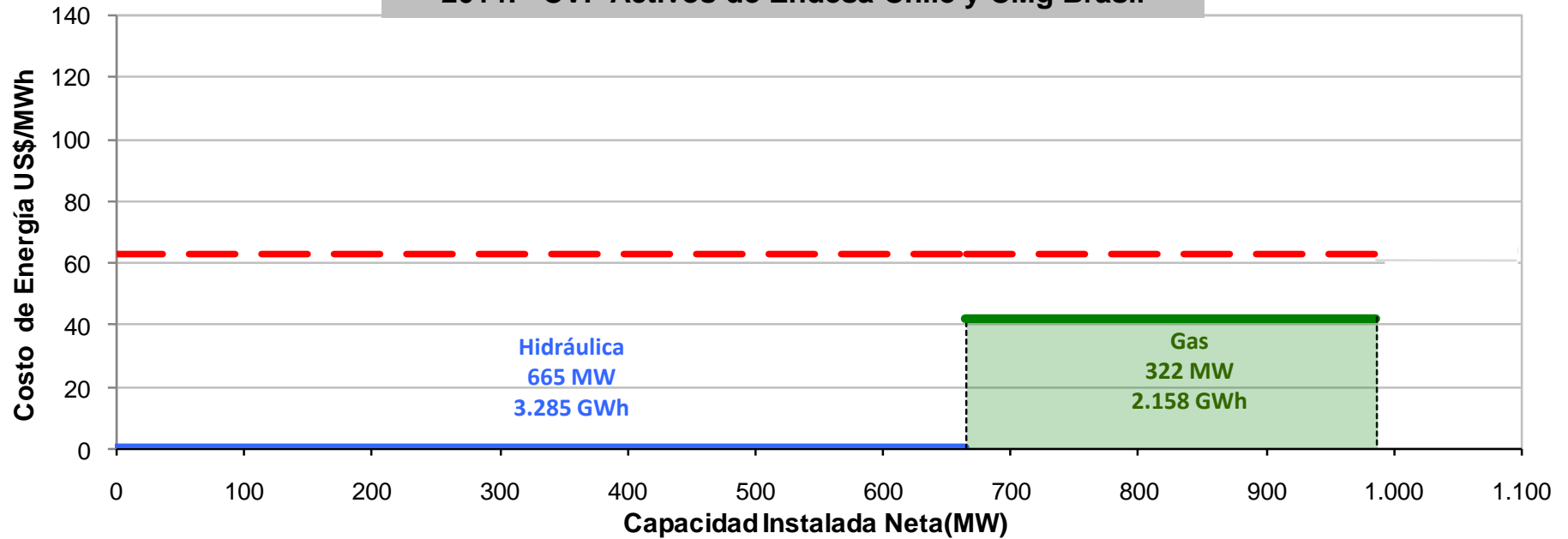
Los fundamentos de la estrategia de Endesa Chile en el mercado son los siguientes:

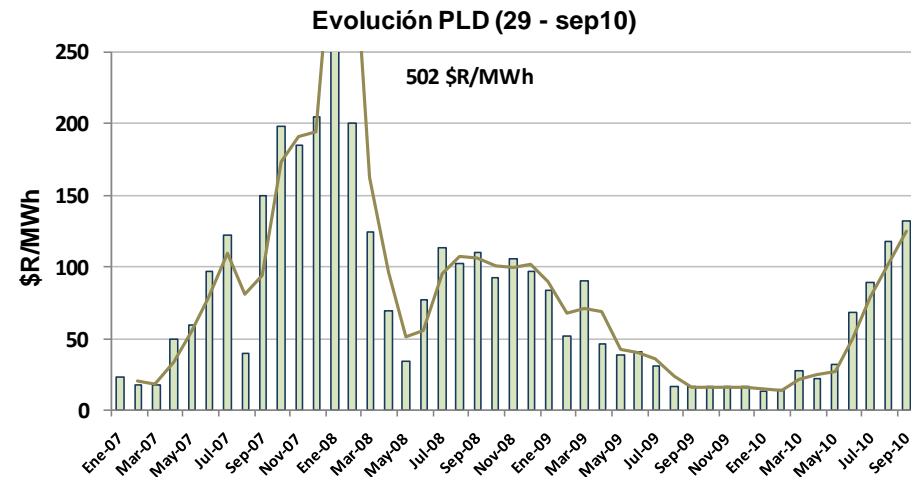
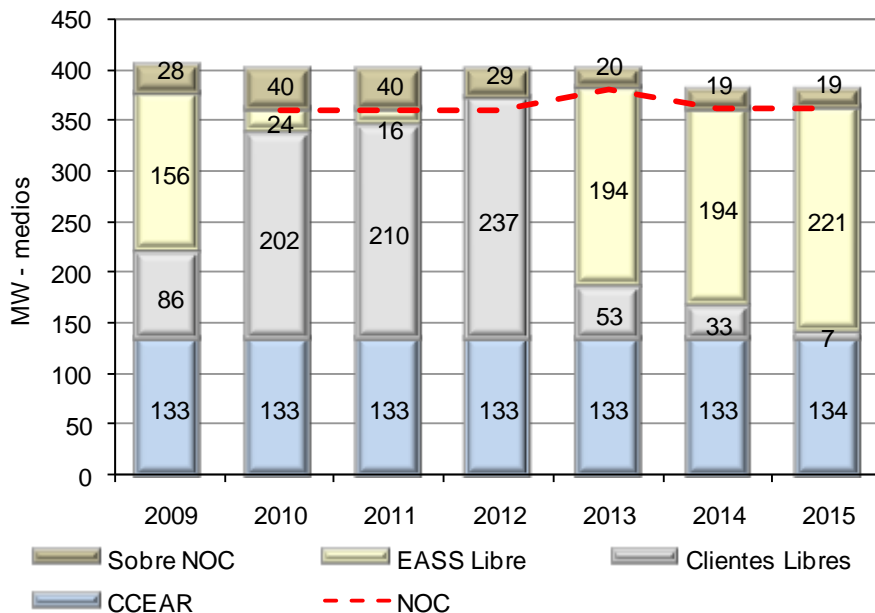
- ⇒ Mantener y/o aumentar la cartera de clientes MAT con el propósito de disminuir la exposición al riesgo de pago de CAMMESA.
- ⇒ Diseñar, ejecutar y evaluar anualmente el plan de relaciones con clientes
- ⇒ Las gestión de ventas de energía en el MAT, con generación propia y de terceros se han mantenido en el orden de 3.500 GWh, equivalente a 400 MW-medios.
- ⇒ En un mercado altamente competitivo, se ha logrado gestionar precios por sobre el spot, asegurando la caja de las empresas que, en su defecto, tendrían atrasos de recupero mayor a un año.





2014: CVP Activos de Endesa Chile y CMg Brasil



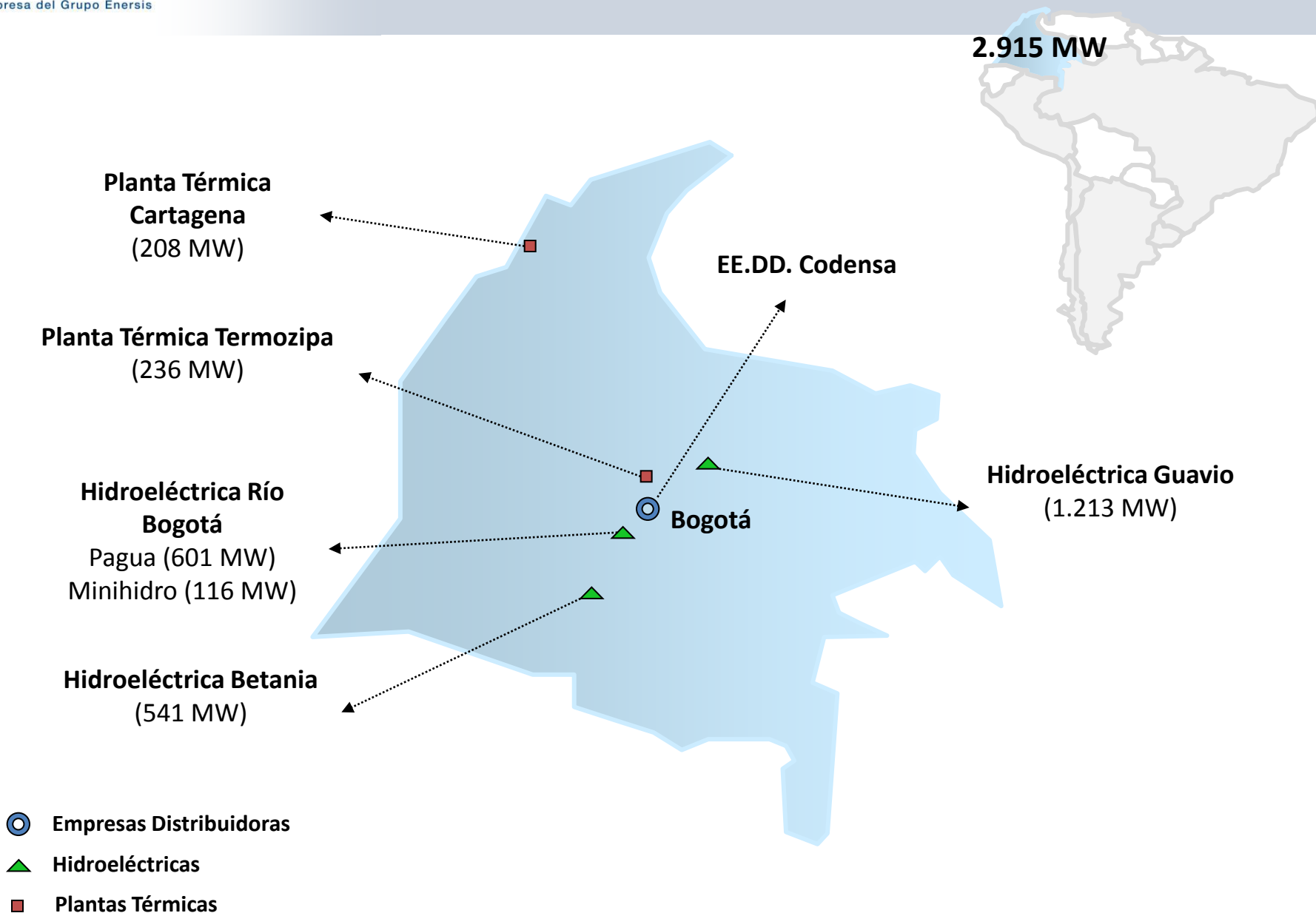


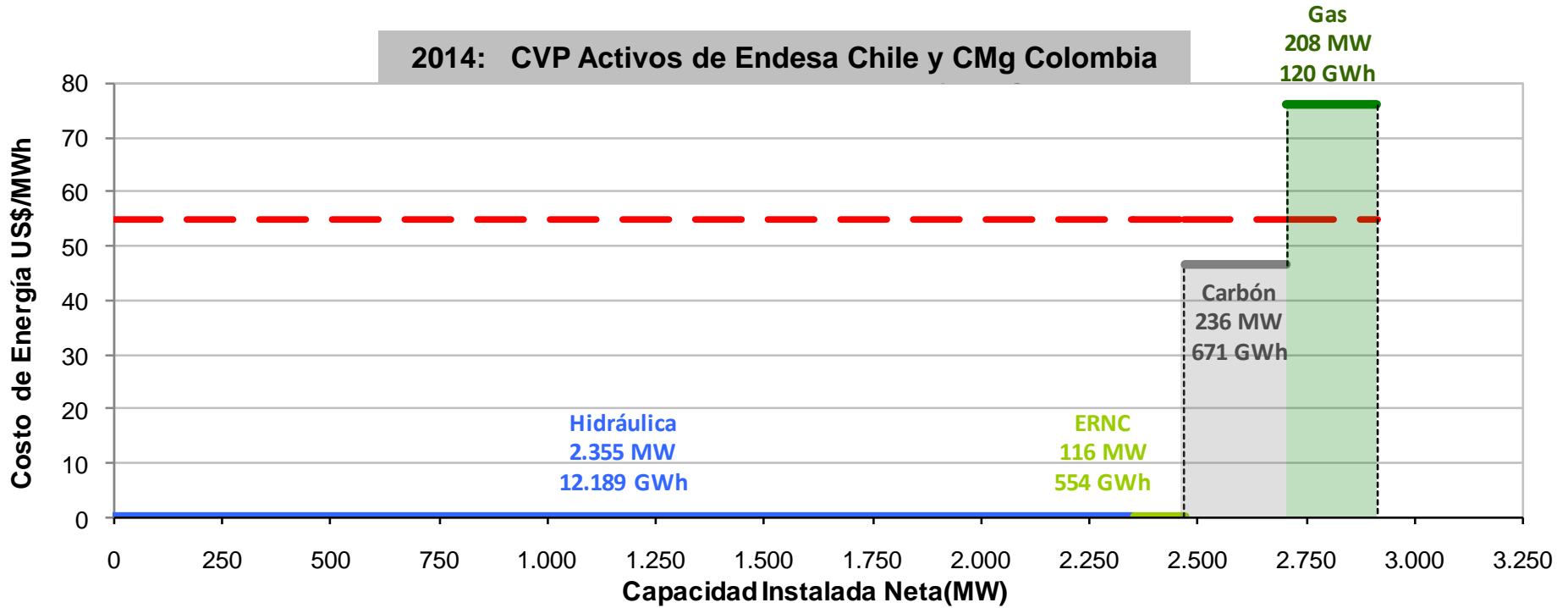
Volumen Optimo de Contratación

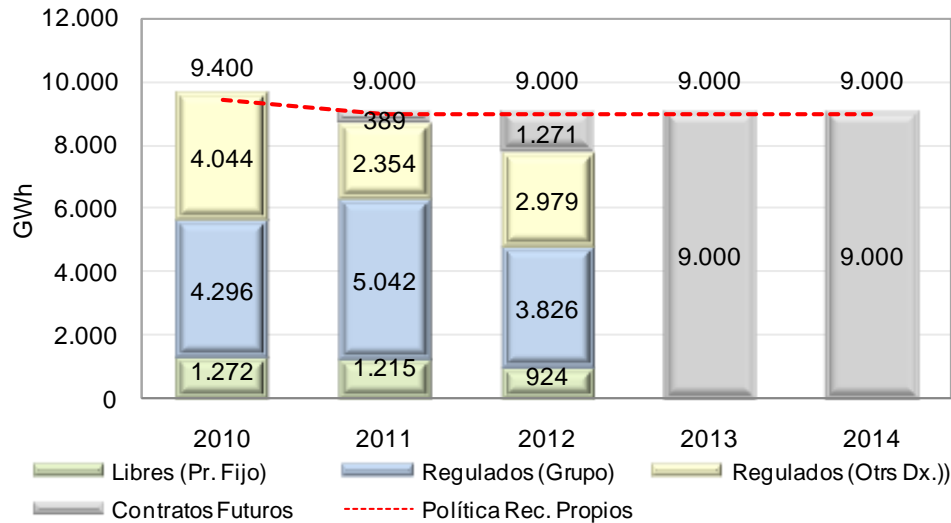
- La disponibilidad de energía se encuentra contratada cerca del nivel óptimo desde 2010 a 2012.
- La gestión comercial se centra actualmente en actividades de prospección de nuevas oportunidades de contratos para las disponibilidades de energía desde 2013.

Situación de precios en 2010

- El precio de liquidación de diferencias (PLD) presentan una alta volatilidad según condiciones hidrológicas y de modelación; esto ha impulsado a los agentes a intensificar sus políticas de contratación en el mercado libre.
- Este valor ha tenido un repunte en los últimos meses luego de un periodo de casi ocho meses en sus valores mínimos permitidos.







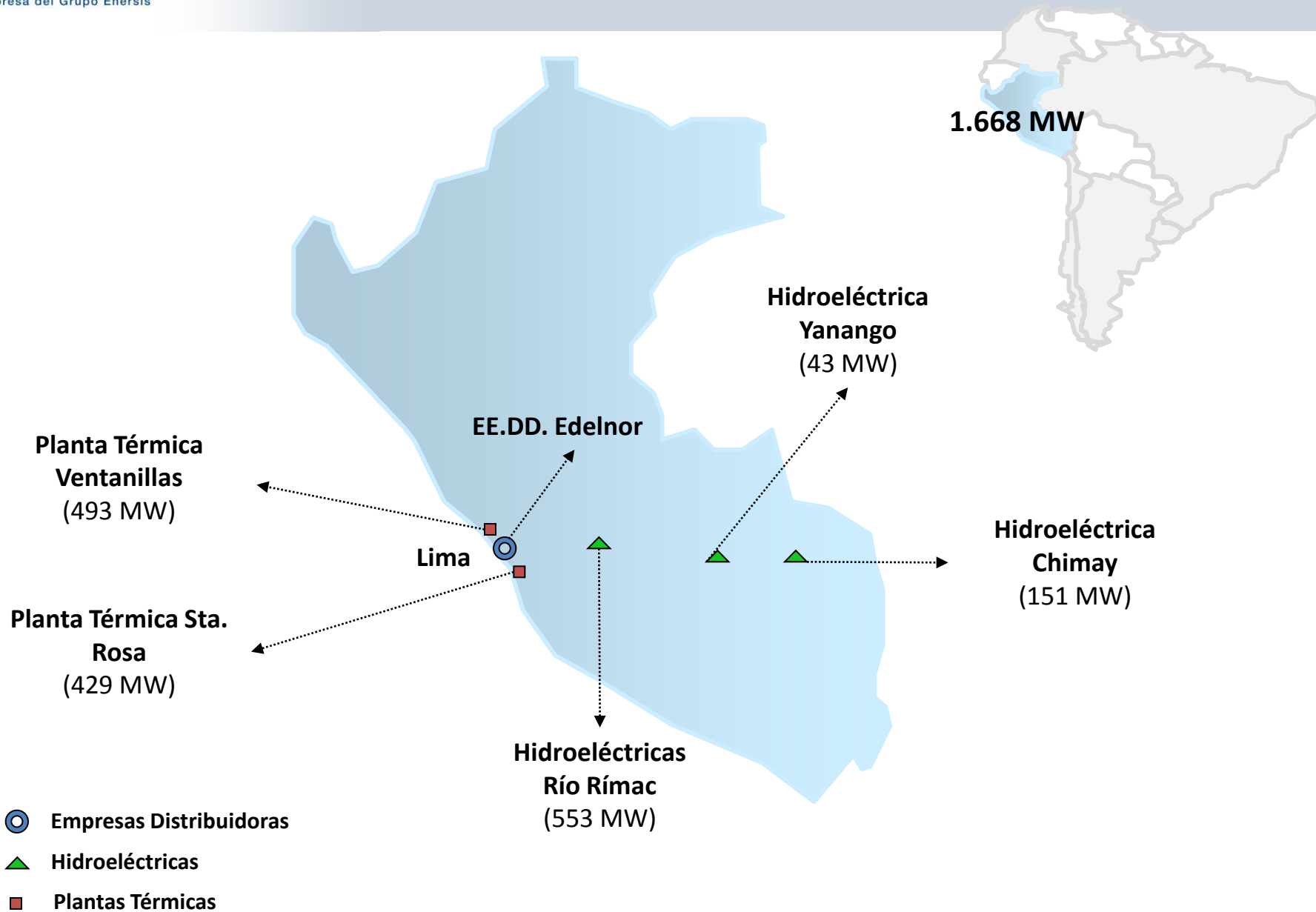
Volumen Optimo de Contratación

- La disponibilidad de energía se encuentra contratada en el orden del Volumen Óptimo en 2011; restando el 15 % en 2012.
- Los contratos son de mediano plazo, lo que refleja la disponibilidad total para contratos futuros a partir del 2013.

Precios

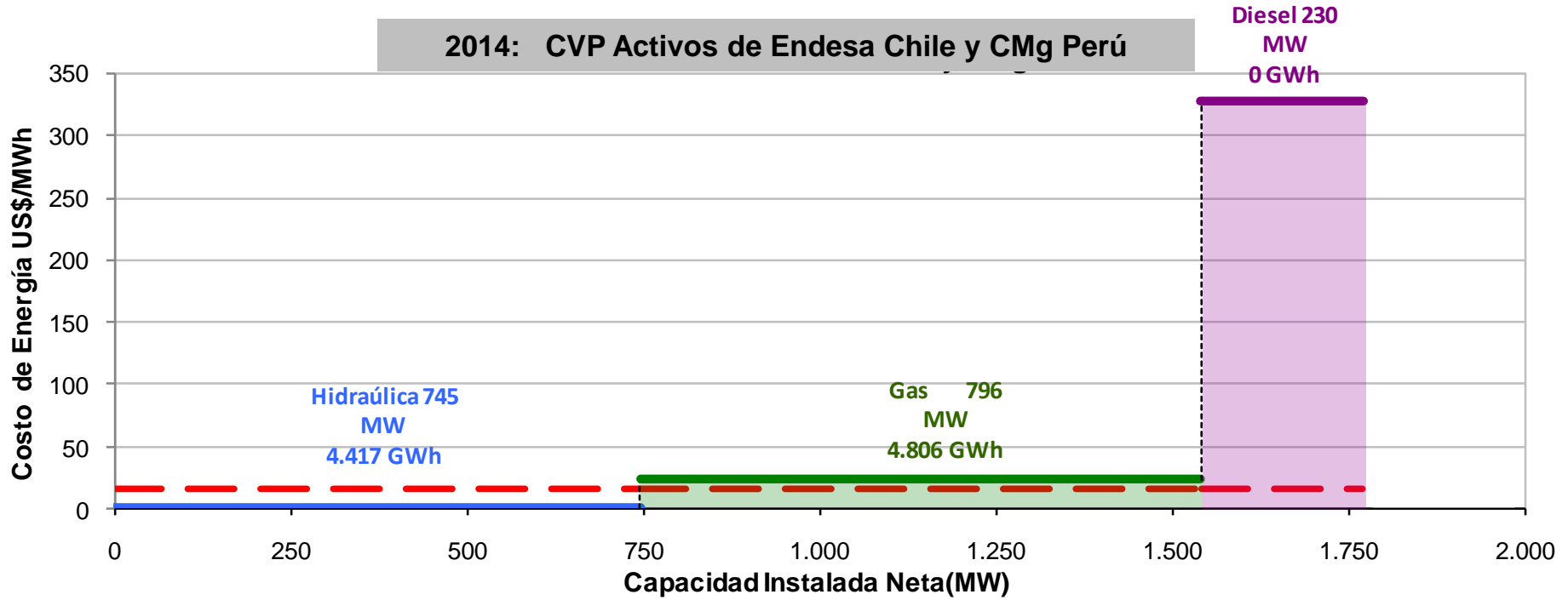
- La demanda tuvo caída entre 2009 y 2010, pero posteriormente la sequía y recuperación del crecimiento la han levantado. Hoy los precios de Bolsa están en torno a los 70 US\$/MWh
- Mercado Organizado Regulado (MOR) podría presionar una leve baja de precios a partir de 2013 (antes de ese año los contratos están suscritos).

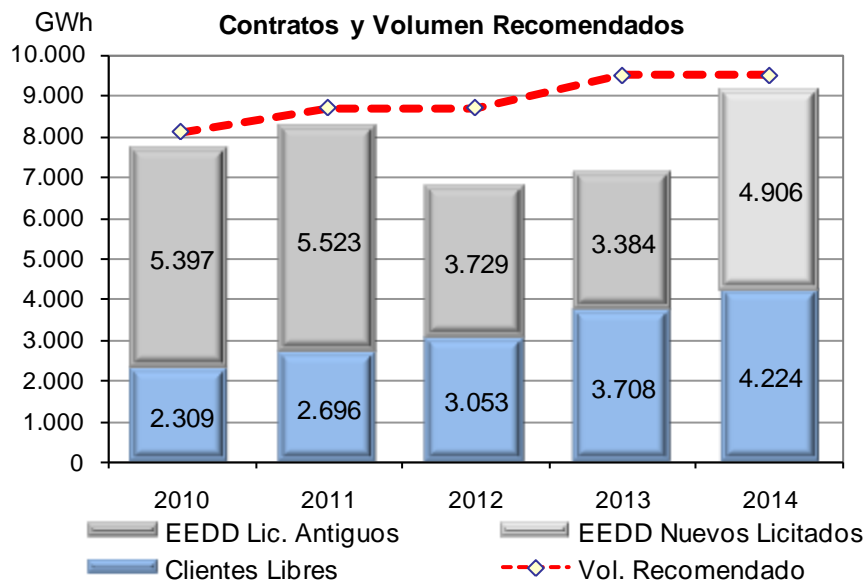
Desde 2010 a 2013 se tiene anualmente una contratación promedio del orden de 700 GWh para comercialización de energías de terceros.





2014: CVP Activos de Endesa Chile y CMg Perú





Volumen Optimo y Precios

- La contratación está del orden del Volumen Óptimo en 2010 y 2011; y 2014 en adelante.
- La subcontratación de 2012 y 2013 se podrá contratar preferentemente con Empresas Distribuidoras sin contratos.

- Perú ha estado creciendo fuertemente en los últimos meses
- No obstante que los marginales se mantienen bajos, a través de las licitaciones el mercado premia los contratos a largo plazo.
- **En la primera licitación importante de largo plazo realizada este año para los mercados regulados, las empresas de ENDESA Chile colocaron casi 5 TWh a un precio promedio mayor que el de todos sus competidores en Perú.**

Contratos:



- **Gx:** Aumentar y mantener clientes libres con traspaso de riesgo. Intermediar energía de terceros.
- Nuevas inversiones (Quimbo).

Ix y Contratos:



- Potenciar ventas de CDSA en mercado de clientes libres para minimizar riesgo spot.
- Explorar comercialización de energías de terceros.

Contratos:



- **Gx:** Mantener clientes libres. Contratar energía dentro del volumen óptimo; o un poco más.

Contratos:



- **Gx:** Ventas en volumen óptimo.
- ## Gas:
- Optimizar mix de suministro GLN para San Isidro I y II (cubrir 100%; mix ToP y flexibles)
 - Estructurar operación comercial del GNL

Contratos:



- Potenciar alternativas (proyectos) de recuperación dineros inciso C.
- Mantener cartera de contratos MAT.
- Lograr márgenes positivos en los contratos MAT, en relación al precio de mercado.

Esta presentación contiene declaraciones que constituyen o que pueden constituir declaraciones con visión hacia el futuro, según lo establecido bajo la Ley de Reforma de Litigio de Valores Privados de 1995 (de Estados Unidos). Estas declaraciones aparecen continuamente en esta presentación con declaraciones referentes a nuestras intenciones, creencias y expectativas, que incluyen, pero no se limitan a cualquier declaración con respecto a: (1) nuestro programa de inversiones; (2) las tendencias que afectan nuestra condición financiera o los resultados operacionales; y (3) efectos de cambios en el entorno regulatorio para la industria eléctrica dentro de uno o más países en los cuales operamos. Dado que dichas declaraciones están sujetas a riesgos e imprecisiones, los resultados efectivos pueden diferir significativamente con respecto a aquellos expresados o implicados en dichas declaraciones con visión hacia el futuro. No se debe confiar indebidamente en dichas declaraciones, las cuales sólo se refieren a lo ocurrido a la fecha en la que se confeccionaron. No asumimos ninguna obligación de divulgar públicamente las modificaciones que pudiesen aplicarse a las declaraciones con visión hacia el futuro.

Riesgo hidrológico y nivel óptimo de contratación

