



**DÍA DEL
INVERSIONISTA
2019**

**SANTIAGO
AGOSTO 2019**

EXENCIÓN DE RESPONSABILIDAD

- En ningún caso este documento constituye un análisis exhaustivo de la situación financiera, de generación y de ventas de Colbún S.A.
- Para evaluar si comprar o vender acciones de Colbún S.A., el inversionista debe realizar su propio análisis independiente.
- Esta presentación contiene declaraciones y proyecciones a futuro de Colbún S.A., las cuales deben ser consideradas como estimaciones de buena fe realizadas por la Compañía.

INFORMACIÓN DE CONTACTO

Miguel Alarcón V.
malarcon@colbun.cl
+56 2 2460 4394

Soledad Errázuriz V.
serrazuriz@colbun.cl
+56 2 2460 4450

Isidora Zaldívar Z.
izaldivar@colbun.cl
+56 2 2460 4308

- 
- 09:00 ● Palabras de Bienvenida
Hernán Rodríguez
 - 09:15 ● El Mercado Eléctrico y Colbún
Thomas Keller
 - 09:45 ● Estrategia Comercial:
¿Cómo enfrentamos el nuevo escenario?
Juan Eduardo Vásquez
 - 10:30 ● Ronda de preguntas
 - 10:45 ● Pausa - Café
 - 11:00 ● Nuestro Pipeline de Proyectos
Eduardo Lauer
 - 11:30 ● Gestión Socioambiental
Daniel Gordon
 - 12:00 ● Ronda de preguntas
 - 12:15 ● Cierre

AGENDA



HERNÁN RODRÍGUEZ
PRESIDENTE DEL
DIRECTORIO

**PALABRAS DE
BIENVENIDA**

- 
- 09:00 ● Palabras de Bienvenida
Hernán Rodríguez
 - 09:15 ● El Mercado Eléctrico y Colbún
Thomas Keller
 - 09:45 ● Estrategia Comercial:
¿Cómo enfrentamos el nuevo escenario?
Juan Eduardo Vásquez
 - 10:30 ● Ronda de preguntas
 - 10:45 ● Pausa - Café
 - 11:00 ● Nuestro Pipeline de Proyectos
Eduardo Lauer
 - 11:30 ● Gestión Socioambiental
Daniel Gordon
 - 12:00 ● Ronda de preguntas
 - 12:15 ● Cierre

AGENDA



THOMAS KELLER
GERENTE GENERAL

EL MERCADO ELÉCTRICO Y COLBÚN

La industria eléctrica
está viviendo un cambio
transformacional...

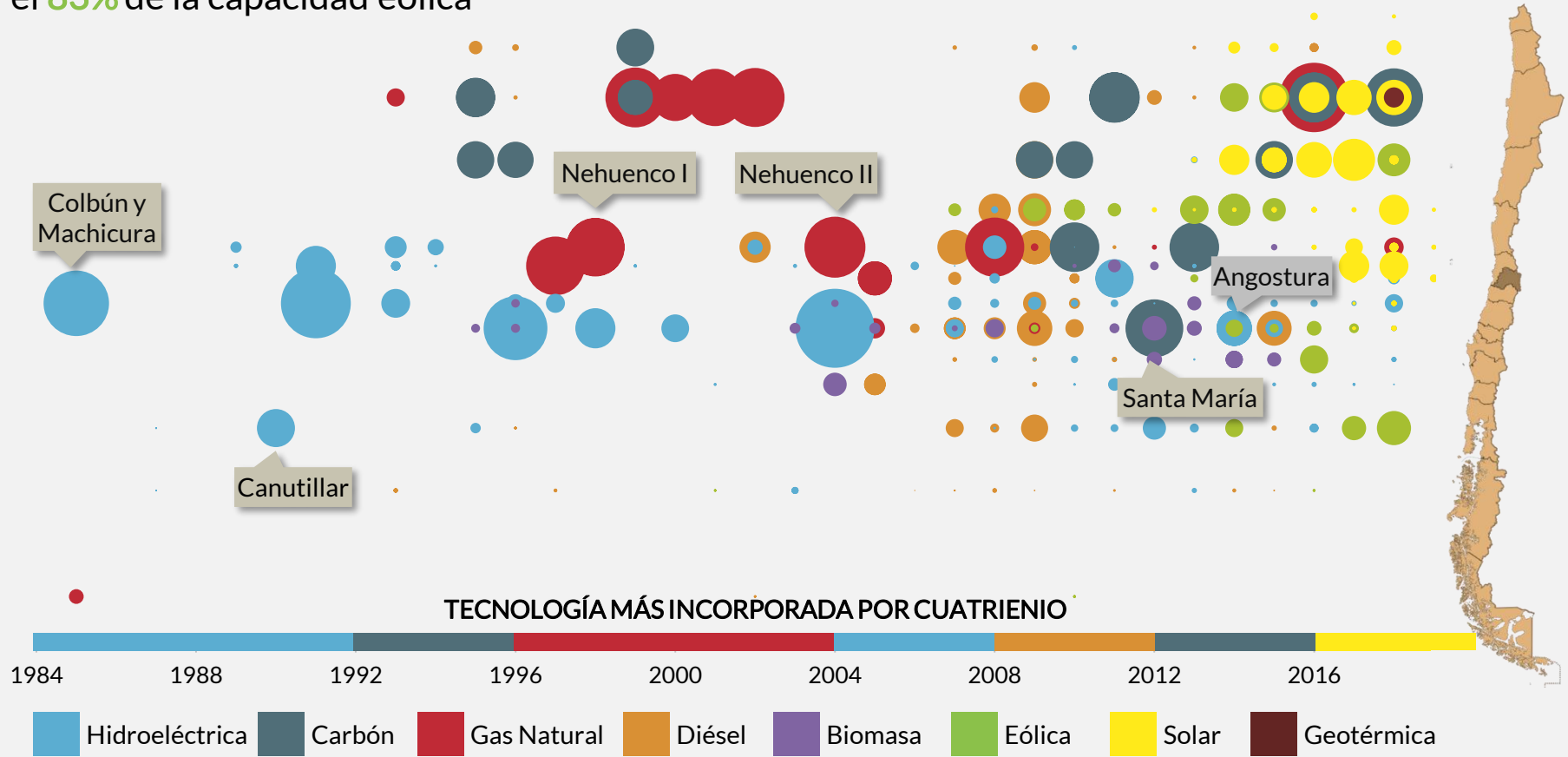
... y Colbún está avanzando
en su agenda estratégica
para enfrentar este desafío

EL MERCADO ELÉCTRICO Y COLBÚN

EVOLUCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA

En la historia ha habido períodos de “hegemonía” de diferentes tecnologías

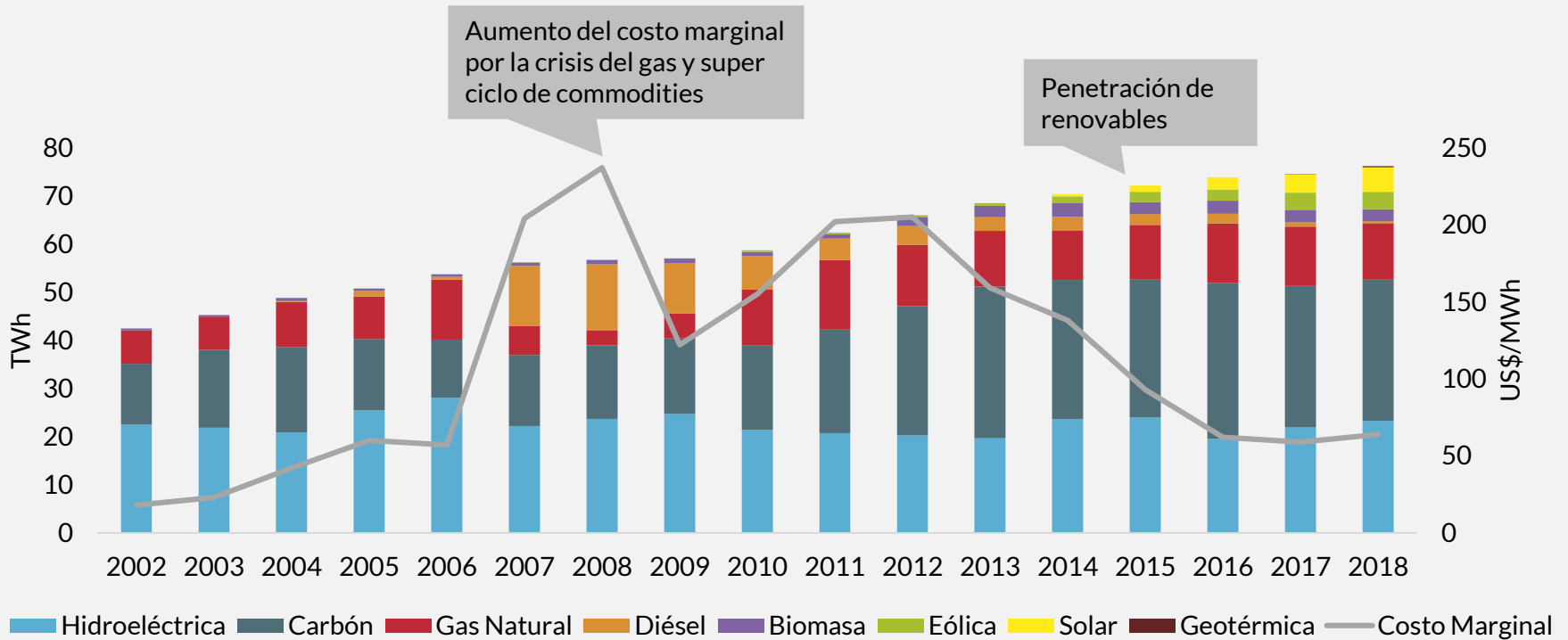
En los últimos 5 años se instaló el **100%** de la capacidad solar del sistema y el **83%** de la capacidad eólica



EL MERCADO ELÉCTRICO Y COLBÚN

EVOLUCIÓN DE LA MATRIZ DE GENERACIÓN

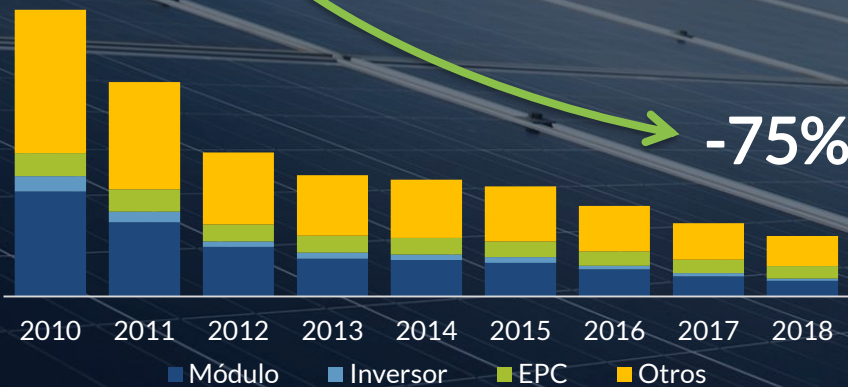
La importante entrada de **energías renovables** ha provocado una **caída en el costo marginal** a niveles de los que había antes de la crisis del gas



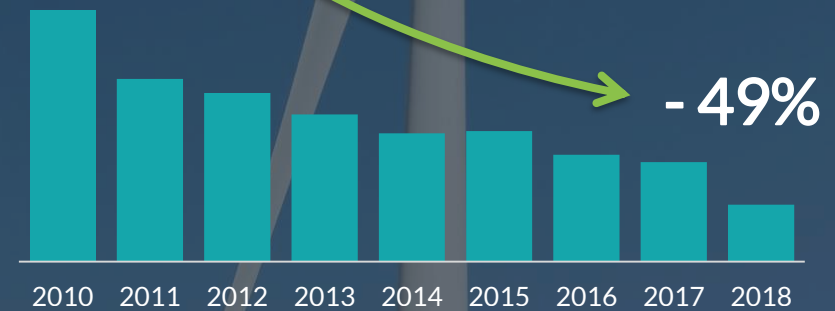
EL MERCADO ELÉCTRICO Y COLBÚN PENETRACIÓN DE RENOVABLES

Las energías solar y eólica se han vuelto más competitivas que otras tecnologías
El costo de inversión ha disminuido y su factor de planta ha aumentado

CAPEX PV SOLAR (US\$mm/MW)



CAPEX TURBINAS EÓLICAS (US\$mm/MW)



Fuente: BloombergNEF e IRENA

La proporción de **clientes libres** en el sistema ha aumentado



Fuente: *Coordinador Eléctrico Nacional*

EL MERCADO ELÉCTRICO Y COLBÚN NUEVAS TENDENCIAS EN LA DEMANDA ENERGÉTICA



➤ Sólo el **22%** de la energía
que consumimos hoy es electricidad...

...pero el futuro es eléctrico

CLIENTES MÁS EMPODERADOS

1. Privilegiarán energías limpias
2. Atomizados y tendrán un mayor poder de negociación
3. Demandarán productos y servicios más allá de la energía
4. Harán gestión de eficiencia energética
5. Consumirán, producirán e inyectarán a la red

EL MERCADO ELÉCTRICO Y COLBÚN NUEVAS TENDENCIAS EN LA OFERTA ENERGÉTICA



Comenzó el proceso de descarbonización, teniendo un bajo impacto para Colbún

Tenemos **SÓLO 1** de **28** centrales a carbón del sistema

Es una de las centrales más **NUEVAS** y **EFICIENTES** del sistema

DEL CARBÓN A RENOVABLES

La descarbonización genera relevantes oportunidades de crecimiento en generación renovable y en transmisión

EL MERCADO ELÉCTRICO Y COLBÚN NUEVAS TENDENCIAS EN LA OFERTA ENERGÉTICA

Con la salida de las
centrales a carbón...

... y la intermitencia
de las energías
solares y eólicas...

...las centrales
hidroeléctricas y a
gas natural adquieren
una gran relevancia

En materia regulatoria, hay importantes desafíos que abordar para enfrentar los cambios en la industria eléctrica:



EL MERCADO ELÉCTRICO Y COLBÚN NUESTRA AGENDA ESTRATÉGICA



1. Nuevos CONTRATOS con Clientes Libres

Desde el año 2016, Colbún ha suscrito nuevos contratos por un total de ~3,7 TWh/año

Existen oportunidades de contratación relevantes durante lo que queda de 2019

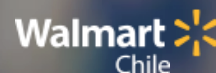
+230
CLIENTES LIBRES
han firmado contratos
con Colbún



550 GWh/año, por
10,5 años a partir
de julio 2020



~630 GWh/año,
por 10 años a partir
de enero 2018



~300 GWh/año,
por 4 años a partir
de enero 2018



~2.200 GWh/año con otros
clientes libres, con una
duración de entre 4 y 6 años

2.  Crecimiento
en Energías
SOLAR Y EÓLICA

NUESTRA META:

+4.000 MW

Aumentar nuestra
CAPACIDAD RENOVABLE
hacia el 2030, duplicando
nuestra capacidad actual

Hoy tenemos ~3.200 MW en nuestro
pipeline de proyectos

3.  Implementar Plan de
**EFICIENCIA EN
COSTOS**

Reducirá los costos
fijos anuales en
US\$20 millones

4.  Programa de
**DIGITALIZACIÓN Y
AUTOMATIZACIÓN**



Mantenimiento
Predictivo



Automatización
y Telecontrol



Operaciones
comerciales de front
office y back office

5.  Potenciar el Negocio de **TRANSMISIÓN**

Colbún tiene una participación relevante en el negocio de transmisión

941 km

Líneas de Transmisión

~6%

Participación de Mercado¹

28

Subestaciones

~US\$71 mm

EBITDA Proforma UDM

LA PENETRACIÓN DE ENERGÍAS RENOVABLES

- > De menor tamaño
- > Con menores factores de planta
- > Más lejos de los centros de consumo

NECESITARÁ DE UN IMPORTANTE CRECIMIENTO EN TRANSMISIÓN

1. En los activos de transmisión nacional

- 
- 09:00 ● Palabras de Bienvenida
Hernán Rodríguez
 - 09:15 ● El Mercado Eléctrico y Colbún
Thomas Keller
 - 09:45 ● Estrategia Comercial:
¿Cómo enfrentamos el nuevo escenario?
Juan Eduardo Vásquez
 - 10:30 ● Ronda de preguntas
 - 10:45 ● Pausa - Café
 - 11:00 ● Nuestro Pipeline de Proyectos
Eduardo Lauer
 - 11:30 ● Gestión Socioambiental
Daniel Gordon
 - 12:00 ● Ronda de preguntas
 - 12:15 ● Cierre

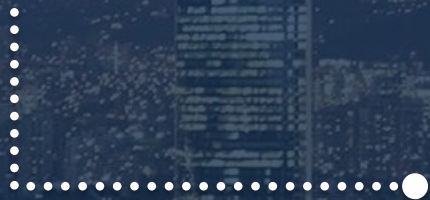
AGENDA



JUAN EDUARDO VÁSQUEZ
GERENTE DE LA DIVISIÓN NEGOCIOS
Y GESTIÓN DE ENERGÍA

ESTRATEGIA COMERCIAL: ¿CÓMO ENFRENTAMOS EL NUEVO ESCENARIO?

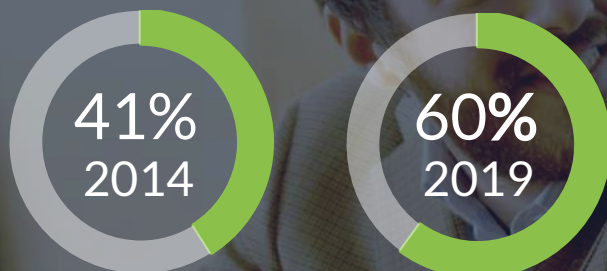
PRINCIPALES DESAFÍOS EN COMERCIALIZACIÓN



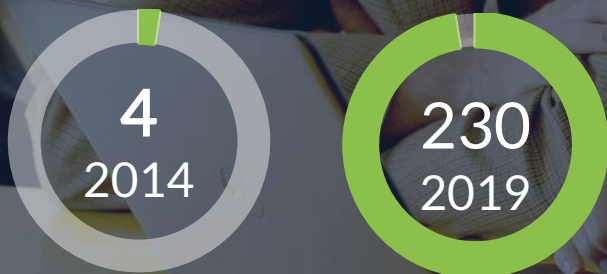
- 1. TECNOLOGÍA**
Desarrollo tecnológico sigue avanzando y de forma acelerada
- 2. COMPETENCIA**
Gestionar condiciones de competencia más equilibradas
- 3. CLIENTES**
Clientes quieren un suministro de energía 100% renovable y buscan nuevos productos y servicios más allá de la energía
- 4. REGULACIÓN**
Los cambios son lentos y van desfasados respecto a la evolución del mercado eléctrico
- 5. DESCENTRALIZACIÓN**
Progresiva descentralización de los sistemas

Hemos aumentado las ventas a clientes libres

% Ventas a Clientes Libres



Cantidad de Clientes Libres



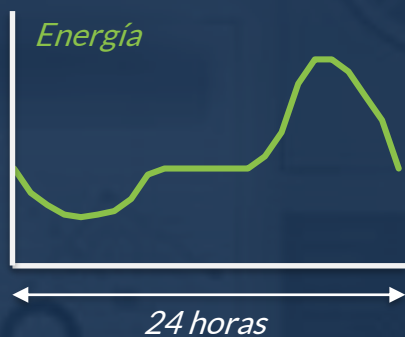
Las menores ventas a Clientes Regulados fueron compensadas por la incorporación de **nuevos contratos con clientes libres**

¿CÓMO ENFRENTAMOS EL NUEVO ESCENARIO? NUESTROS CLIENTES

Hemos aumentado las ventas
con clientes libres

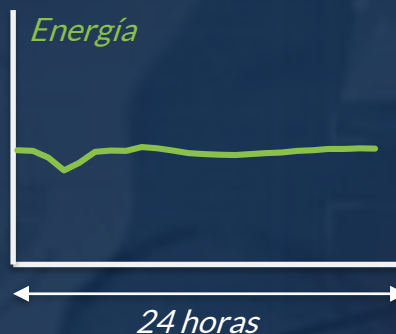


PERFIL HORARIO
COSTO DE RETIRO



PERFIL DE CONSUMO

CLIENTE LIBRE



CLIENTE REGULADO

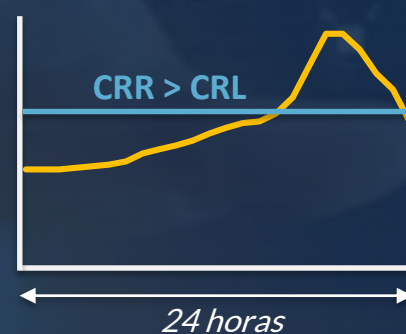


COSTO DE RETIRO

CLIENTE LIBRE



CLIENTE REGULADO

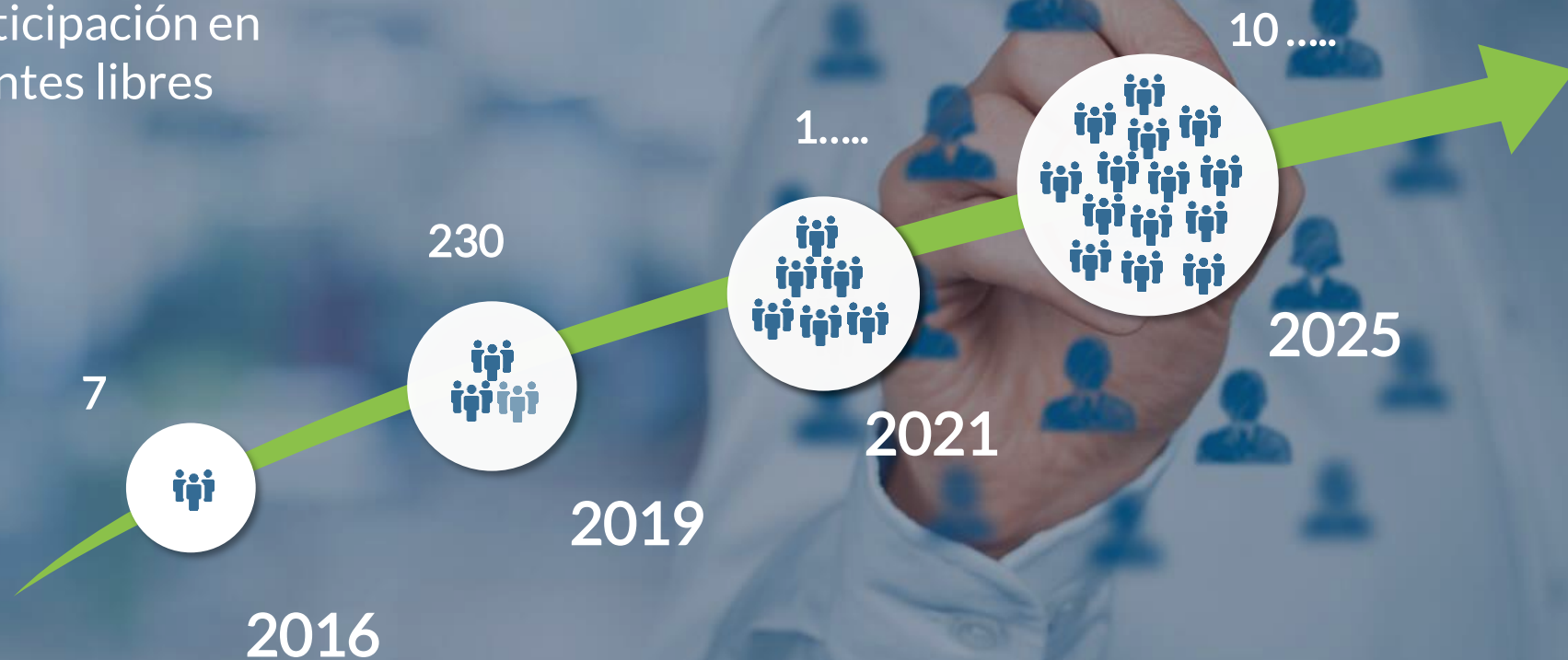


CRL: Costo de Retiro Libres; CRR: Costo de Retiro Regulados

...y además los clientes libres (i) consumen mejor la energía, (ii) no diluyen su consumo, (iii) ni tienen reducciones por consumo sobre estimado

¿CÓMO ENFRENTAMOS EL NUEVO ESCENARIO? NUESTROS CLIENTES

Queremos seguir
aumentando la
participación en
clientes libres



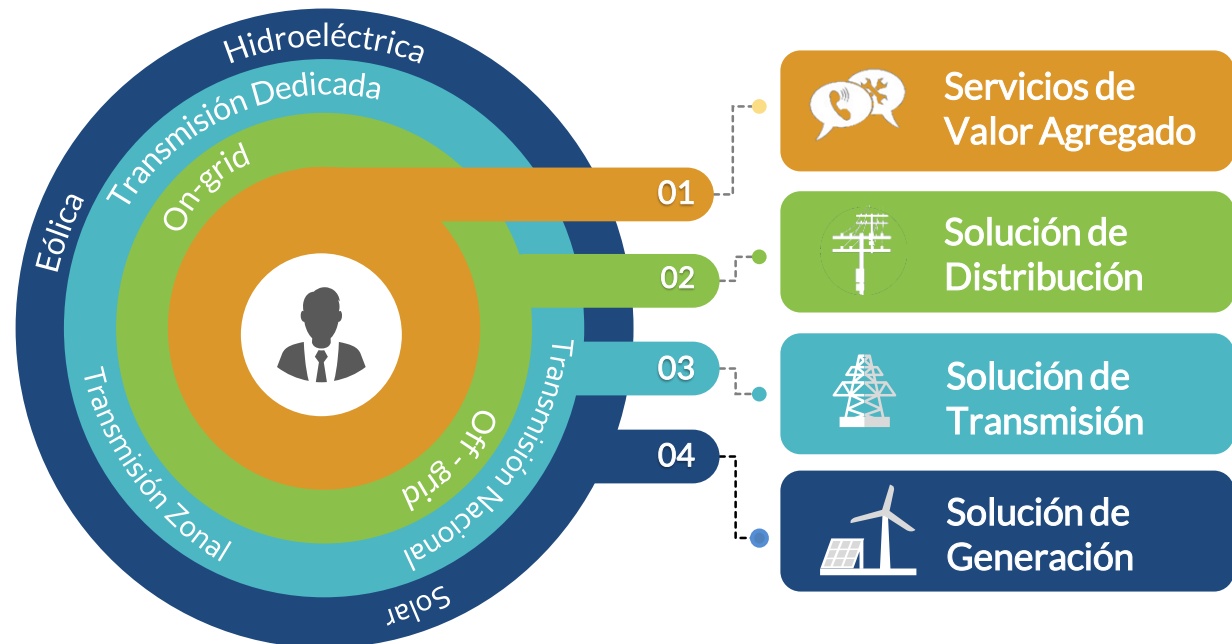
¿CÓMO ENFRENTAMOS EL NUEVO ESCENARIO? UN NUEVO MODELO DE NEGOCIOS

Clientes exigirán más que
Energía y Potencia...

Clásico
Modelo de
Negocio



Nuevo
Modelo de
Negocio



¿CÓMO ENFRENTAMOS EL NUEVO ESCENARIO? UN NUEVO MODELO DE NEGOCIOS



Tenemos cada vez más clientes con **necesidades únicas**

Necesitamos conocer mejor a cada uno y trabajar en conjunto con ellos para entregar **una oferta personalizada** de productos y servicios

Preparándonos para un nuevo Mercado Eléctrico

¿CÓMO ENFRENTAMOS EL NUEVO ESCENARIO? EXPLORANDO NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO

ESTRATEGIAS PARA SEGUIR CRECIENDO



Productos y servicios que respondan a las necesidades de los clientes



Canal de prestación de servicios diferenciador, directo y cercano



Incorporar tecnologías de última generación que soporten el desarrollo de nuevos modelos de negocio

En conjunto, estas iniciativas nos ayudarán a **llegar a más clientes** de forma oportuna y de calidad, con una **mejor cartera de productos y servicios**, soportados por una **tecnología de punta** capaz de gestionarlos

¿CÓMO ENFRENTAMOS EL NUEVO ESCENARIO? ACTIVOS EXISTENTES COMO HERRAMIENTA DE COBERTURA

1

Asegurar flujos con nuevos contratos de suministro

2

Respaldar contratos con ciclos combinados

NUESTRA
ESTRATEGIA

3

Suministrar contratos con nueva generación solar y eólica

4

Certificar contratos con nueva generación solar y eólica

¿CÓMO ENFRENTAMOS EL NUEVO ESCENARIO? GESTIÓN DEL RIESGO

Centrales a gas

- Cobertura años con hidrología seca
- Cobertura variabilidad solar y eólica
- Provisión de Servicios Complementarios

Centrales hidroeléctricas

- Estructura de contratos balanceada
- Provisión de Servicios Complementarios

Precio combustibles

- Cobertura del precio de combustibles

¿CÓMO ENFRENTAMOS EL NUEVO ESCENARIO? CAMBIOS REGULATORIOS



¿CÓMO ENFRENTAMOS EL NUEVO ESCENARIO? REDUCIR EL COSTO DE SUMINISTRO

Proyección 2025:

12 – 14 TWh/año
con energía
100% Renovable

El portafolio de venta a clientes, sería
100% Renovable, con un costo medio
de suministro cercano a los
15 USD/MWh



CENTRALES
HIDRO PASADA



CENTRALES
HIDRO EMBALSE



CENTRALES
EÓLICAS



CENTRALES
SOLARES FV

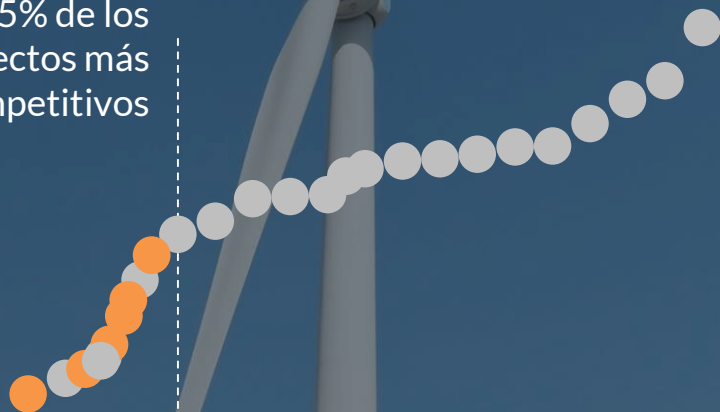
PRESENTE

FUTURO...

¿CÓMO ENFRENTAMOS EL NUEVO ESCENARIO? PORTAFOLIO DE PROYECTOS COMPETITIVO

PROYECTOS EÓLICOS

en el 25% de los
proyectos más
competitivos



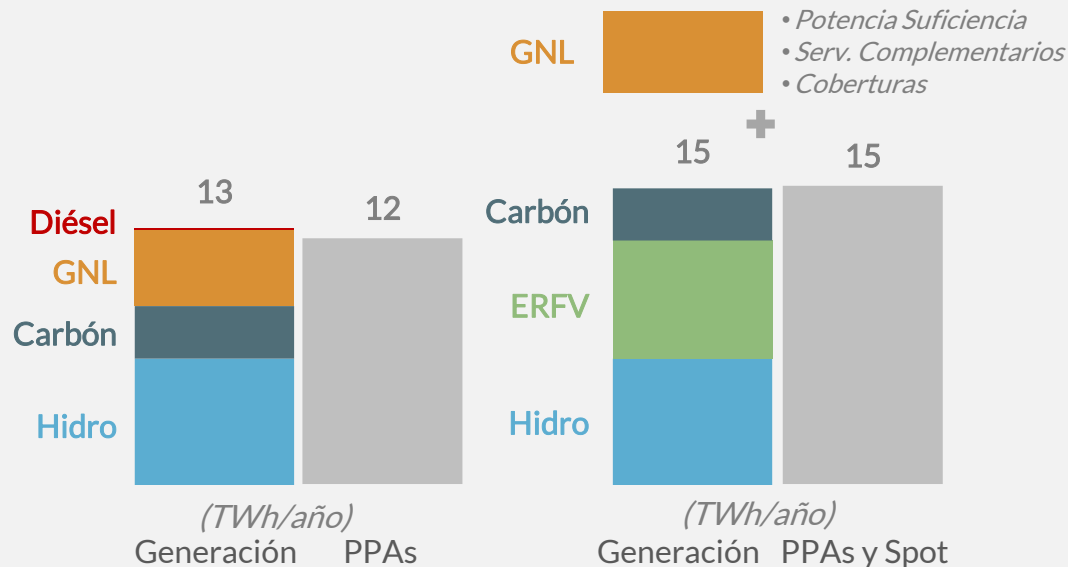
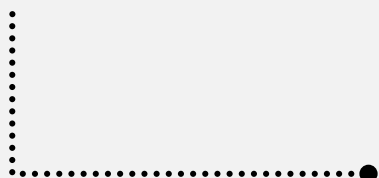
PROYECTOS SOLARES FV

en el 25% de los
proyectos más
competitivos



¿CÓMO ENFRENTAMOS EL NUEVO ESCENARIO? PROYECCIÓN DE RESULTADOS

Estructura capaz de soportar el nuevo desafío sobre la base de
 (i) **costos más competitivos**
 (ii) con un costo medio de capital (US\$/KW) mas bajo



	2018	2025
Precio Medio Monómico (US\$/MWh)	90	62 - 75
Costo Medio s/costo capital (US\$/MWh)	40	15
Margen (US\$/MWh)	50	47 - 60

> EN RESUMEN...



Nuevos contratos de suministro competitivos



Certificar la energía suministrada con **fuentes renovables**



Ampliar capacidad hacia **nuevos productos y servicios**, con apoyo tecnológico de primera línea



Trabajar de forma colaborativa en una **nueva regulación** que se adapte al mercado del futuro

- 
- 09:00 ● Palabras de Bienvenida
Hernán Rodríguez
 - 09:15 ● El Mercado Eléctrico y Colbún
Thomas Keller
 - 09:45 ● Estrategia Comercial:
¿Cómo enfrentamos el nuevo escenario?
Juan Eduardo Vásquez
 - 10:30 ● Ronda de preguntas
 - 10:45 ● Pausa - Café
 - 11:00 ● Nuestro Pipeline de Proyectos
Eduardo Lauer
 - 11:30 ● Gestión Socioambiental
Daniel Gordon
 - 12:00 ● Ronda de preguntas
 - 12:15 ● Cierre

AGENDA



¿PREGUNTAS?



**DÍA DEL
INVERSIONISTA
2019**



PAUSA - CAFÉ

Volvemos en 15 mins

- 
- 09:00 ● Palabras de Bienvenida
Hernán Rodríguez
 - 09:15 ● El Mercado Eléctrico y Colbún
Thomas Keller
 - 09:45 ● Estrategia Comercial:
¿Cómo enfrentamos el nuevo escenario?
Juan Eduardo Vásquez
 - 10:30 ● Ronda de preguntas
 - 10:45 ● Pausa - Café
 - 11:00 ● Nuestro Pipeline de Proyectos
Eduardo Lauer
 - 11:30 ● Gestión Socioambiental
Daniel Gordon
 - 12:00 ● Ronda de preguntas
 - 12:15 ● Cierre

AGENDA



EDUARDO LAUER
GERENTE DE LA DIVISIÓN
INGENIERÍA Y PROYECTOS

ESTRATEGIA DE EXPANSIÓN: NUESTRO PIPELINE DE PROYECTOS

NUESTRO PIPELINE DE PROYECTOS ENFOQUE A LA GESTIÓN DE PROYECTOS





EXPERIENCIA

Capacidad interna para una gestión completa del proyecto

Equipos senior con alto nivel de experiencia

Capacidad para auditar asesorías externas

Proveedores de primer nivel para diseño, ingeniería y suministro



SOCIOAMBIENTAL

Evaluación temprana del entorno socioambiental

Equipos dedicados para abordar temas socioambientales

Política de desarrollo local de las comunidades con enfoque en infraestructura y mano de obra

Acercamiento a los grupos de interés



ADAPTACIÓN A NUEVAS EXIGENCIAS

Preparados para desarrollar proyectos con nuevas tecnologías

Rápida evolución de una matriz hidro-térmica a una eólico-solar

I + D en distintas tecnologías

Respuestas efectivas y eficaces ante fallas catastróficas

NUESTRO PIPELINE DE PROYECTOS

VENTAJAS COMPETITIVAS DE NUESTROS PROYECTOS



Factor de
Planta



Cercanía a la
red de
transmisión



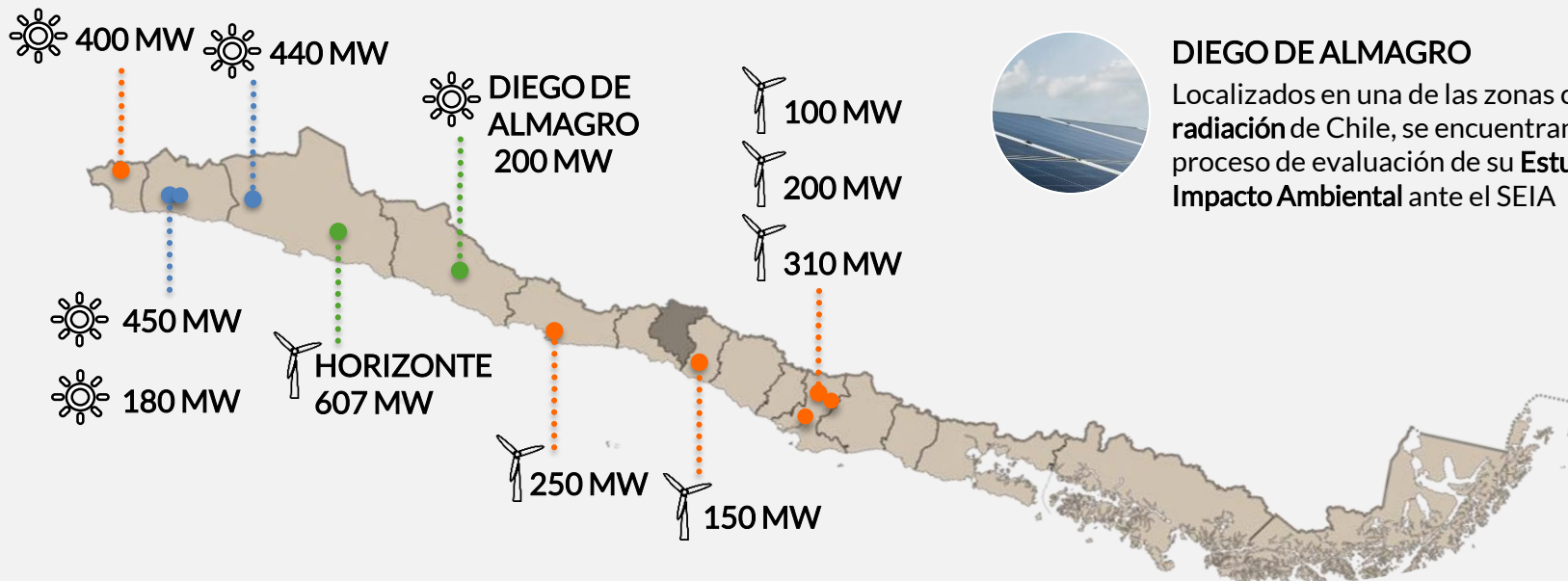
Viabilidad
socioambiental



Concesiones /
servidumbres

NUESTRO PIPELINE DE PROYECTOS PROYECTOS DE GENERACIÓN EÓLICA Y SOLAR

Tenemos opciones para desarrollar
1.670 MW solares y
1.617 MW eólicos



HORIZONTE




Con **607 MW** el proyecto eólico se convertirá en uno de los parques con **mayor capacidad instalada a nivel mundial**



DIEGO DE ALMAGRO

Localizados en una de las zonas con **mejor radiación** de Chile, se encuentran en proceso de evaluación de su **Estudio de Impacto Ambiental** ante el SEIA

GRADO DE AVANCE

-  *Estudios preliminares*
-  *Prefactibilidad*
-  *Factibilidad*

**NUESTRO PIPELINE DE PROYECTOS
PROYECTOS DE GENERACIÓN EÓLICA Y SOLAR**



**PROYECTO FV
DIEGO DE ALMAGRO**

NUESTRO PIPELINE DE PROYECTOS

PROYECTO FV DIEGO DE ALMAGRO



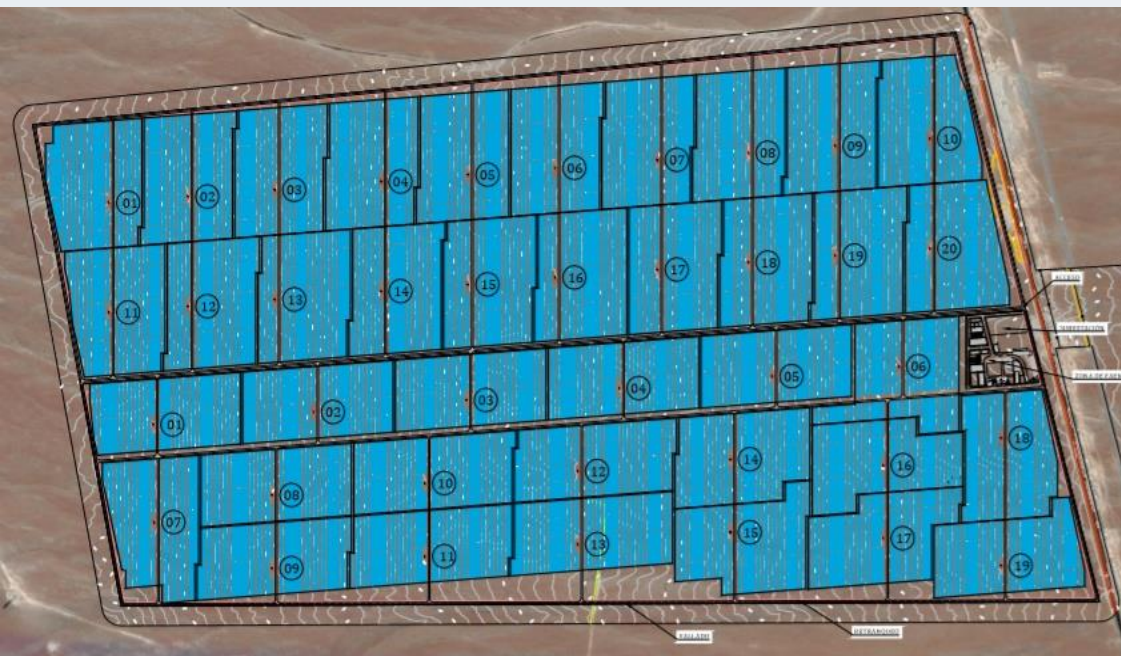
INDICADORES CLAVES

Potencia estimada	200 MW
Generación anual neta	562 GWh
Factor de Planta estimado	34%
Superficie Terreno (2 CUO's)	330 ha
Punto de conexión	S/E Illapa 220 kV (2,6 km)
DIA	En Tramitación
Fecha COD	Junio 2021

NUESTRO PIPELINE DE PROYECTOS

PROYECTO FV DIEGO DE ALMAGRO

LAYOUT



LAYOUT

507.000 paneles

60.000 hincas

6.000 motores de los seguidores

39 inversores

1.500 km de cable solar y baja tensión

NUESTRO PIPELINE DE PROYECTOS

PROYECTO FV DIEGO DE ALMAGRO

PRINCIPALES EQUIPOS



PANEL BIFACIAL
395 WP + 10% GANANCIA



ESTRUCTURA CON
SEGUIDOR (TRACKER)

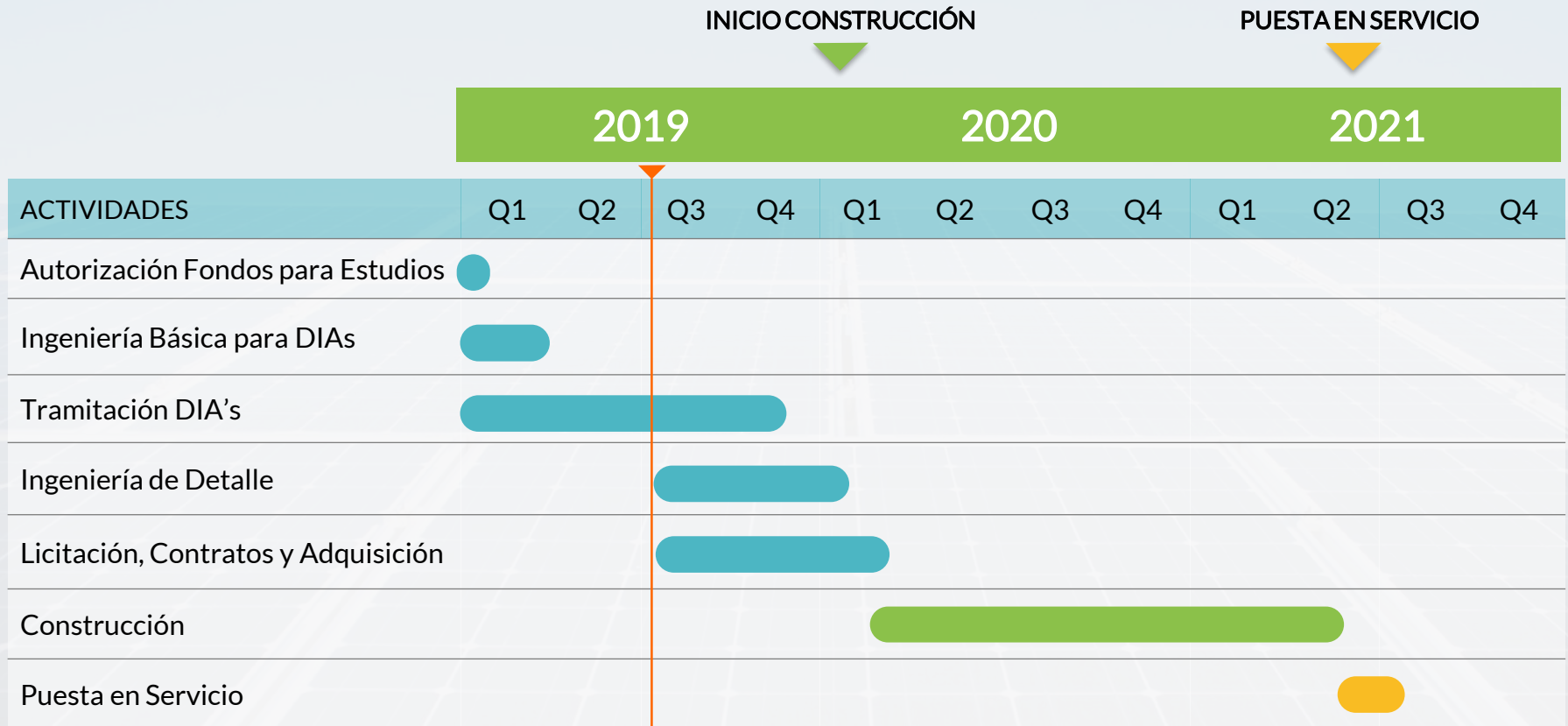


INVERSOR CENTRAL

NUESTRO PIPELINE DE PROYECTOS

PROYECTO FV DIEGO DE ALMAGRO

CRONOGRAMA DE DESARROLLO



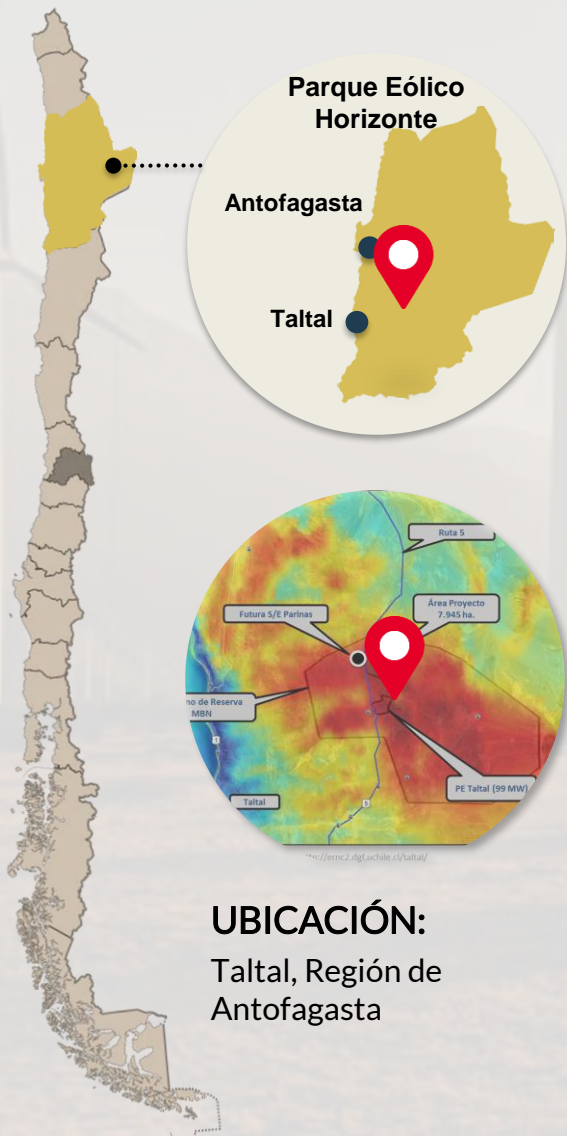
**NUESTRO PIPELINE DE PROYECTOS
ENFOQUE A LA GESTIÓN DE PROYECTOS**



**PROYECTO EÓLICO
HORIZONTE**

NUESTRO PIPELINE DE PROYECTOS

PROYECTO EÓLICO HORIZONTE



UBICACIÓN:
Taltal, Región de
Antofagasta

INDICADORES CLAVES

Potencia estimada	607 MW mínimo
Generación anual neta	2.029 GWh
Factor de Planta	38%
Superficie Terreno (CUO)	8.000 ha
Punto de conexión	S/E Parinas 500/220 kV
DIA/EIA	En Preparación
Fecha COD	Octubre 2023

NUESTRO PIPELINE DE PROYECTOS

PROYECTO EÓLICO HORIZONTE



LAYOUT

140 posiciones de turbinas

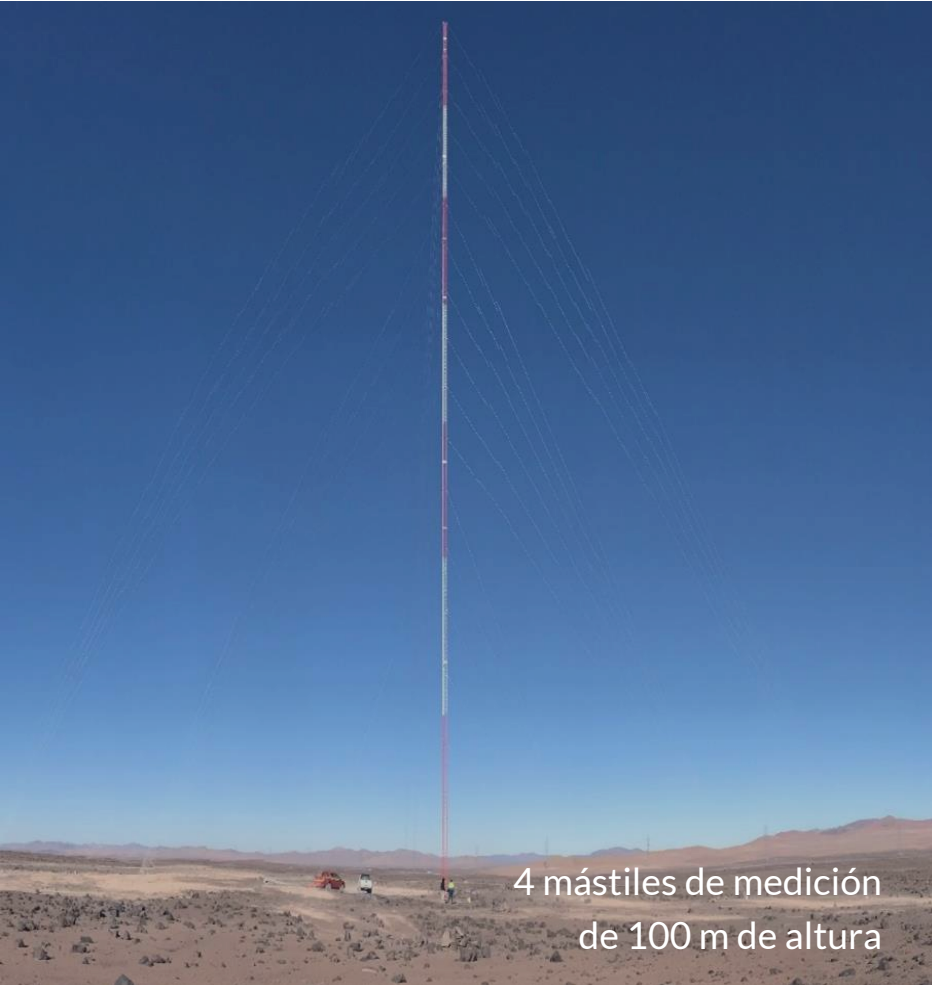
110 km de caminos

90 km de red de media tensión

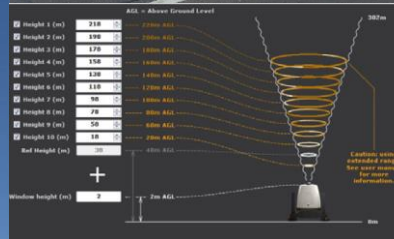
2 subestaciones

1 Edificio de control

NUESTRO PIPELINE DE PROYECTOS PROYECTO EÓLICO HORIZONTE



Registro Fotográfico Sectores del Proyecto



NUESTRO PIPELINE DE PROYECTOS PROYECTO EÓLICO HORIZONTE CONTRATO CON ENERCON



ELEGIMOS AL LIDER EN TECNOLOGÍA EÓLICA

- Proveedor de primera línea
- Mejor tecnología disponible en el mercado
- Potencia instalada en el mundo: 50,5 GW (29.300 máquinas)
- Mayor proveedor de Aerogeneradores en Alemania (45%)
- Flexibilidad para cambio de modelo a aerogeneradores de última versión

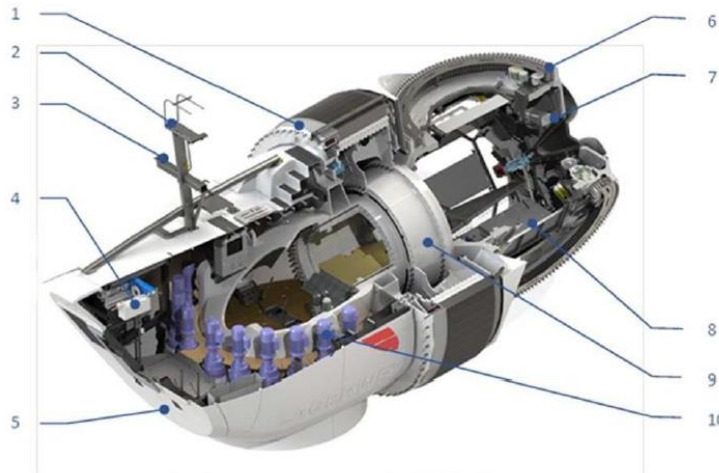
NUESTRO PIPELINE DE PROYECTOS

PROYECTO EÓLICO HORIZONTE

CONTRATO CON ENERCON

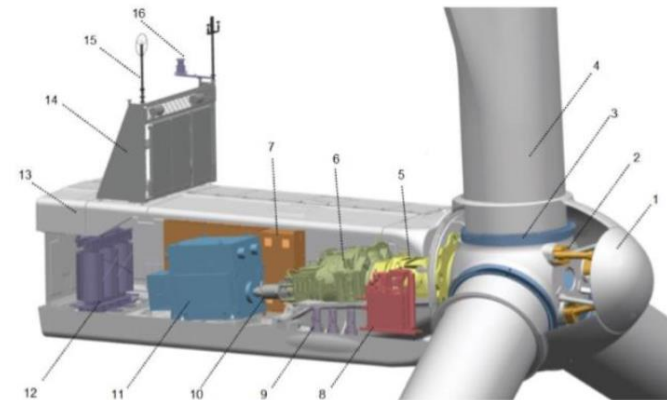
Generadores con **accionamiento directo** tienen menor probabilidad de falla y un menor costo de mantenimiento

Accionamiento Directo

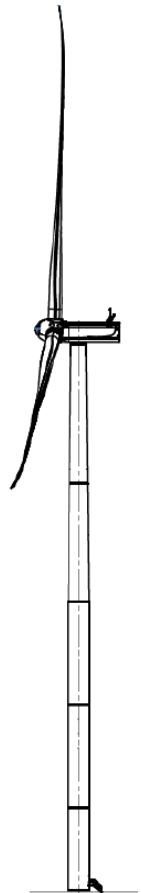


- | | |
|-------------------|---------------------|
| 1 Generator | 6 Pitch bearing |
| 2 Weather station | 7 Pitch system |
| 3 Beacon system | 8 Rotor control box |
| 4 Service hoist | 9 Main bearing |
| 5 Nacelle covers | 10 Yaw system |

Accionamiento con Caja Multiplicadora



- | | |
|-----------------------|---------------------|
| 1 Rotor cover | 9 Yaw system |
| 2 Pitch system | 10 High speed shaft |
| 3 Blade bearings | 11 Generator |
| 4 Blades | 12 Transformer |
| 5 Low speed shaft | 13 Nacelle cover |
| 6 Gearbox | 14 Cooling system |
| 7 Electrical cabinets | 15 Wind sensors |
| 8 Hydraulic group | 16 Beacon system |



NUESTRO PIPELINE DE PROYECTOS
PROYECTO EÓLICO HORIZONTE
CONTRATO CON ENERCON

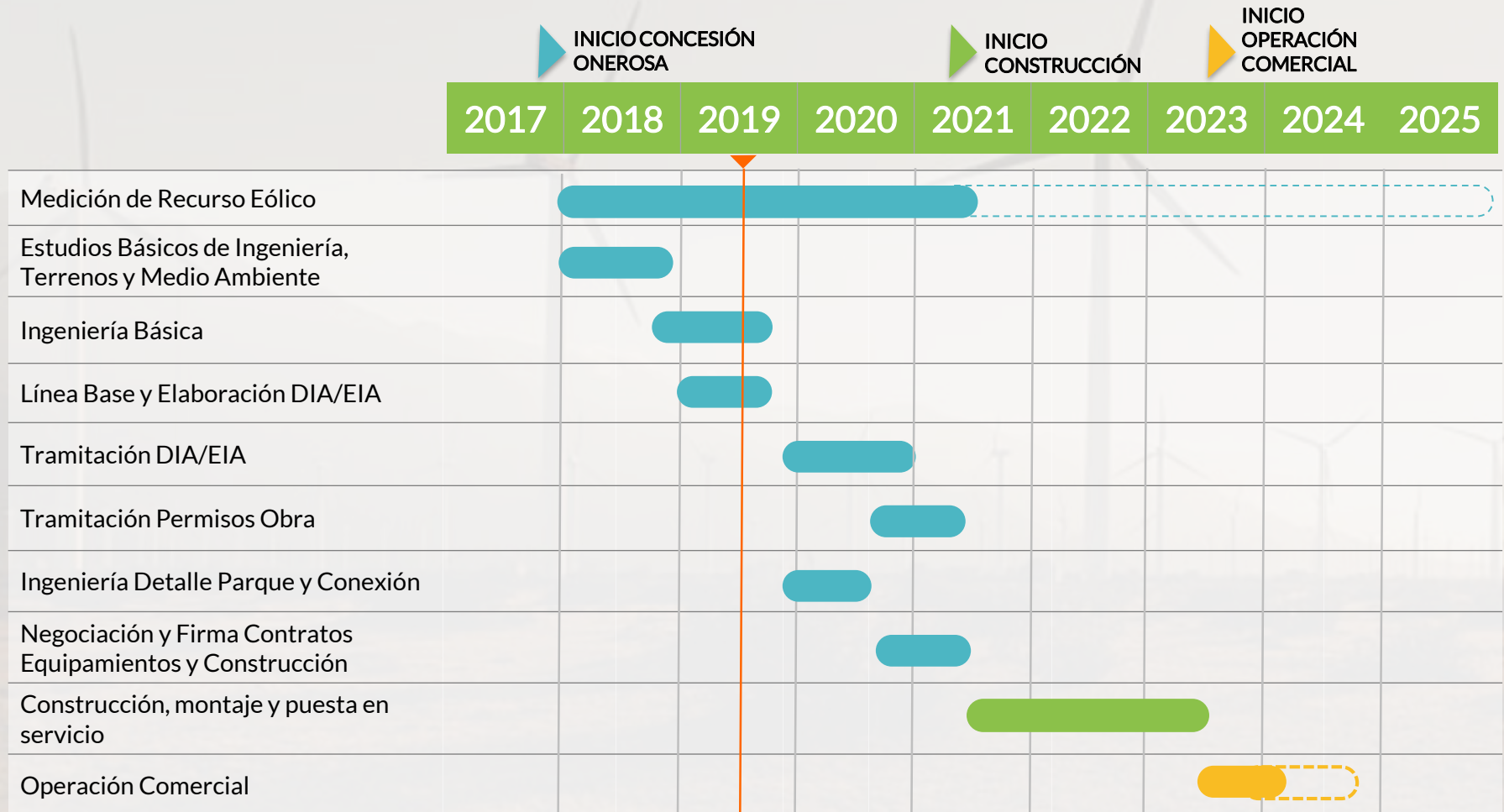
Montaje de Pala –
Aero Generador



NUESTRO PIPELINE DE PROYECTOS

PROYECTO HORIZONTE

CRONOGRAMA DE DESARROLLO



- 
- 09:00 ● Palabras de Bienvenida
Hernán Rodríguez
 - 09:15 ● El Mercado Eléctrico y Colbún
Thomas Keller
 - 09:45 ● Estrategia Comercial:
¿Cómo enfrentamos el nuevo escenario?
Juan Eduardo Vásquez
 - 10:30 ● Ronda de preguntas
 - 10:45 ● Pausa - Café
 - 11:00 ● Nuestro Pipeline de Proyectos
Eduardo Lauer
 - 11:30 ● Gestión Socioambiental
Daniel Gordon
 - 12:00 ● Ronda de preguntas
 - 12:15 ● Cierre

AGENDA



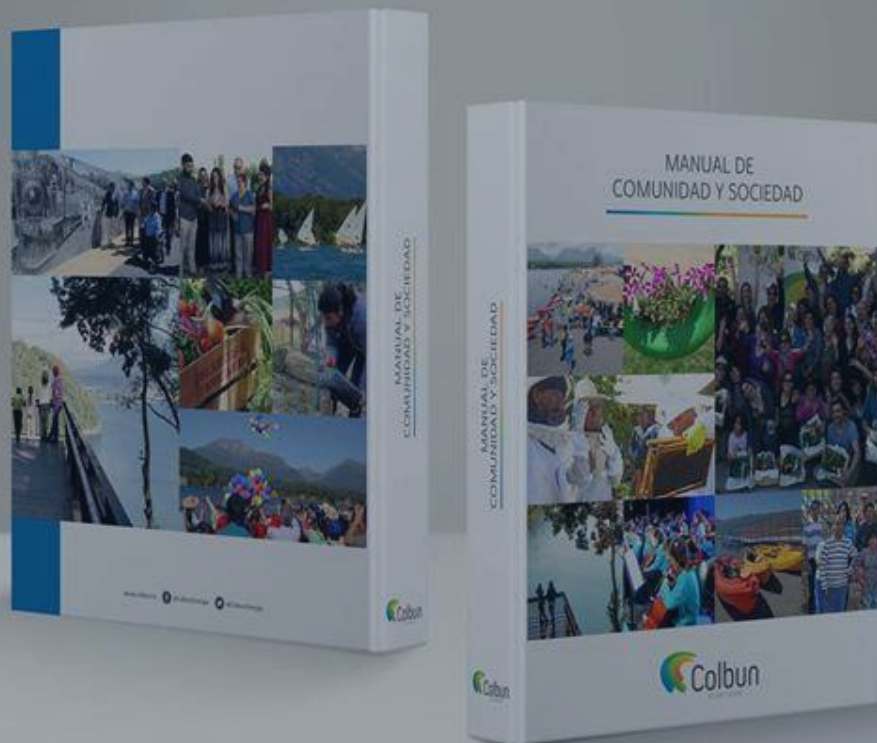
DANIEL GORDON

GERENTE DE
MEDIOAMBIENTE

GESTIÓN SOCIOAMBIENTAL

GESTIÓN SOCIOAMBIENTAL

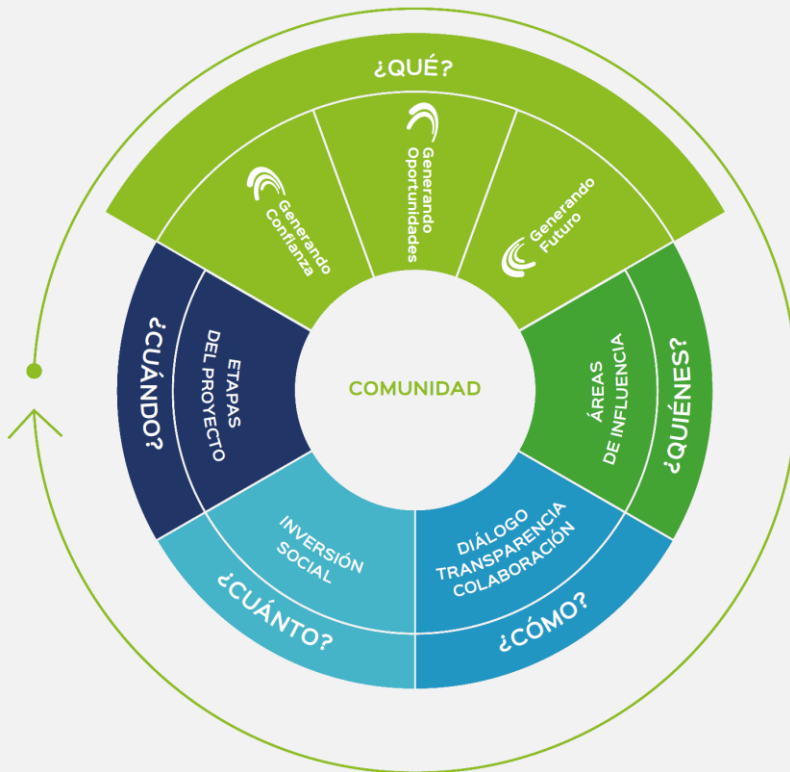
MODELO DE RELACIONAMIENTO COMUNITARIO



- ✓ Política de Relacionamento Comunitario
- ✓ Manual de Comunidad y Sociedad
- ✓ Política de Sostenibilidad

MODELO

Define que hacer, cuándo hacerlo, por qué monto, cómo y con quiénes



PRINCIPIOS

Las relaciones se construyen desde un buen desempeño operacional y ambiental





Nº Incidentes
Ambientales



Encuesta ESG en
Comunidades



Comparación
Benchmark Int'l

1. NO DELEGAMOS LA GESTIÓN COMUNITARIA

- ✓ Equipo interno para gestión comunitaria
- ✓ Representante de Colbún en toda operación relevante
- ✓ Relación diaria con la comunidad



2. ACERCAMIENTO TEMPRANO A LOS GRUPOS DE INTERÉS LOCALES

- ✓ Práctica estándar en proyectos hidroeléctricos y en proyectos sociales
- ✓ En proyectos solares y eólicos:
 - Evaluación socioambiental temprana de todos los proyectos
 - Acercamiento previo a EIA con autoridad local y comunidad
 - PAC robustas



3. INVOLUCRAMIENTO PERMANENTE Y MONITOREO MULTICANAL

Anticipar riesgos y
crear oportunidades

- Cuentas públicas
- Medición de desempeño:
Stakeholders Sustainable Index
ESG Compass
- Mesas de trabajo temáticas
- Línea de Contacto
- Monitoreo redes sociales
- Programa de visitas a centrales



4. FOCO EN DESEMPEÑO OPERACIONAL / AMBIENTAL

- ✓ Nehuenco: Planta de Osmosis Inversa para optimizar el uso de agua



- ✓ Santa María: filtros para el sistema de enfriamiento de agua de mar



- ✓ Canutillar: nueva cota de operación del lago Chapo



- ✓ Santa María: manejo de cenizas



5. TODO PROYECTO DEBE SER UNA BUENA NOTICIA LOCAL

- ✓ Hidroturismo en Angostura, Machicura y Chapo
- ✓ En proyectos solares y eólicos: activación de la economía local



Proyecto busca potenciar ruta turística cordillerana en El Maule: Nuevo balneario en embalse Machicura partirá obras en octubre

CARLOS SANTANA

Ubicado a 55 kilómetros hacia la cordillera de El Maule, en la comuna de Colbun, el primer balneario artificial de la VII Región será emplazado en la ribera neoprontente del embalse Machicura.

El proyecto demandará una inversión de \$500 millones y comenzará en octubre, con la meta de que durante el verano ya pueda ofrecer los primeros servicios a la comunidad. El espacio tendrá capacidad para recibir a unas 300 personas.

El proyecto es parte de una iniciativa conjunta entre el municipio y la empresa hidroeléctrica Colbun, que ya probó este modelo con la central de Angostura, ubicada en Biobío.

Allí, la presa que se llenó en 2015 terminó convertida en uno de los mayores atractivos turísticos de la zona.

En el Maule, la idea es aprovechar los atractivos cercanos,



El balneario será de acceso gratuito para los residentes de la comuna y sus familiares, no tengan este vínculo tendrán que pagar un monto asequible, añadió León.

El director de Asuntos Públicos de Colbun S.A. en el Maule, Rodrigo León, contó que habrá un muelle flotante de unos 72 metros de largo, cuatro locales comerciales, pasados peatonales y 15 sitios de picnic con quinchos.

El embalse es parte del Complejo Hidroeléctrico Colbun Machicura y es una potencial reserva de aguas del río Maule, con un volumen total de 1.500 millones de metros cúbicos.

HORIZONTE



- ✓ No hay comunidades cercanas
- ✓ Mínimos hallazgos arqueológicos
- ✓ Diseño evita intervención de los escasos atributos ambientales



DIEGO DE ALMAGRO



- ✓ No hay comunidades cercanas
- ✓ No hay hallazgos arqueológicos
- ✓ No hay biota



- 
- 09:00 ● Palabras de Bienvenida
Hernán Rodríguez
 - 09:15 ● El Mercado Eléctrico y Colbún
Thomas Keller
 - 09:45 ● Estrategia Comercial:
¿Cómo enfrentamos el nuevo escenario?
Juan Eduardo Vásquez
 - 10:30 ● Ronda de preguntas
 - 10:45 ● Pausa - Café
 - 11:00 ● Nuestro Pipeline de Proyectos
Eduardo Lauer
 - 11:30 ● Gestión Socioambiental
Daniel Gordon
 - 12:00 ● Ronda de preguntas
 - 12:15 ● Cierre


AGENDA



¿PREGUNTAS?

- 
- 09:00 ● Palabras de Bienvenida
Hernán Rodríguez
 - 09:15 ● El Mercado Eléctrico y Colbún
Thomas Keller
 - 09:45 ● Estrategia Comercial:
¿Cómo enfrentamos el nuevo escenario?
Juan Eduardo Vásquez
 - 10:30 ● Ronda de preguntas
 - 10:45 ● Pausa - Café
 - 11:00 ● Nuestro Pipeline de Proyectos
Eduardo Lauer
 - 11:30 ● Gestión Socioambiental
Daniel Gordon
 - 12:00 ● Ronda de preguntas
 - 12:15 ● Cierre

AGENDA



La industria eléctrica
está viviendo un cambio
transformacional...

... y Colbún está avanzando
en su agenda estratégica
para enfrentar este desafío



**DÍA DEL
INVERSIONISTA
2019**

**SANTIAGO
AGOSTO 2019**