



Aumento de Capital por US\$ 500 millones

Compañía Sud Americana de Vapores S.A.

Junio 2011



Asesor Financiero y
Agente Colocador Exclusivo





Tabla de Contenido

Sección 1	INTRODUCCIÓN
Sección 2	INDUSTRIA PORTACONTENEDORES
Sección 3	ESTRATEGIA DE PORTACONTENEDORES
Sección 4	SAAM
Sección 5	CARACTERÍSTICAS DE LA OFERTA

INTRODUCCIÓN

Aumento de Capital CSAV



Expositores

Arturo Ricke
Gerente General Corporativo

Administración y Finanzas

Otros Servicios (Car Carrier, Bulk)

Armatorial y Arriendo de Naves

Áreas de Apoyo

Oscar Hasbún
Gerente General Naviero/Contenedores

Contenedores

Agencias

Servicios Intermodales

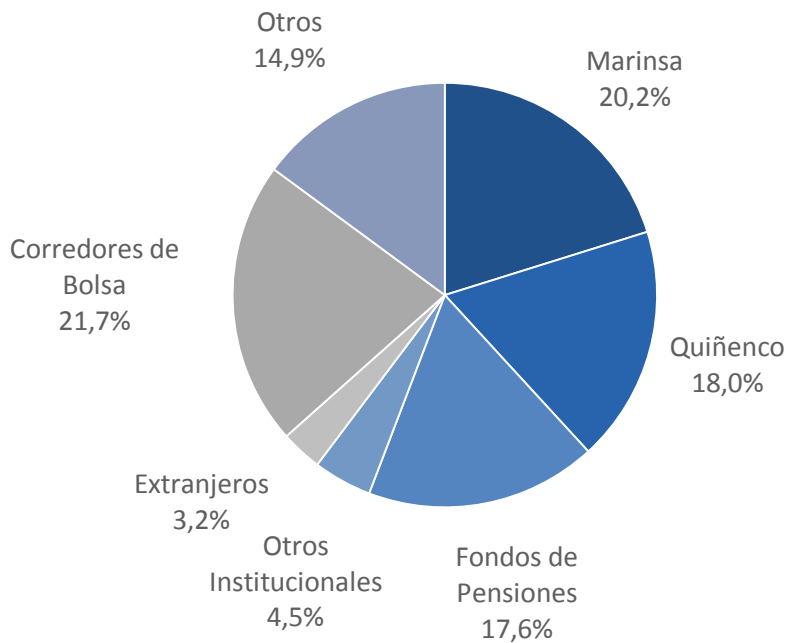
Operaciones



Nueva Estructura Accionaria

Rediseño de la estrategia impulsado por el nuevo Directorio y apoyado por la administración

Propiedad CSAV (May/2011)



Directorio

Guillermo Luksic (P)	Juan Antonio Álvarez (VP)
Francisco Pérez	Arturo Claro
Gonzalo Menéndez	Víctor Toledo
Baltazar Sánchez	Christoph Schiess
Canio Corbo	Luis Alvarez
Domingo Cruzat	Hernán Büchi (Asesor)

Administración

Arturo Ricke	Gerente General Corporativo
Oscar Hasbún	Gerente General Naviero/Contenedores
Alejandro García-Huidobro	Gerente General SAAM
Rafael Ferrada	Gerente de Admin. y Finanzas



Nuestra Visión de la Compañía

CSAV es más que una compañía de transporte marítimo de carga



Operador de Transporte
Marítimo de Carga

Servicios a la
Carga/Naves y Puertos
(SAAM)

Red de
Agencias Comerciales

Negocio de Activos
Navieros ("Armador")



Operador de Transporte Marítimo de Carga

CSAV es una de las principales navieras del mundo por capacidad de carga de contenedores

Transporte de Contenedores

- 36 servicios de línea operados mediante 140 navess
 - 10 navess propias
 - 130 navess arrendadas
- Capacidad de carga instalada de 553.000 TEUs, equivalente al 4% de la capacidad mundial
- Programa de inversión por US\$ 1.000mm (2010-2012):
 - 7 x 8.000 TEU (2011/2012)
 - 1 x 6.600 TEU (3Q 2011)
- Opera una flota de contenedores equivalente a 736.201 TEUs
- Filiales operativas: Libra (Brasil), CSAV Norasia (UE/Asia)
- Servicios Norte – Sur: de Sudamérica a Norteamérica, Europa y Asia
- Servicios Este – Oeste: de Asia a Europa, y otros
- Diversidad de carga: carga general, refrigerada, congelada, commodities, entre otros

Otros Servicios Navieros

Refrigerada (*buques cámara*)

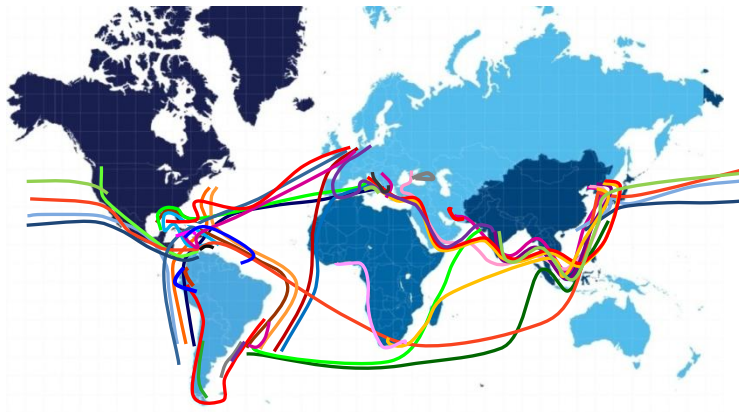
- Exportación de fruta al norte de Europa, Rusia y los EE.UU.

Autos

- 9 servicios (*14 navess tipo car carriers*)
- Servicios entre Sudamérica y Asia, Europa, EE.UU., y México

Graneles y Químicos

- 2 servicios (*10 navess tipo bulk y 1 tipo chemical carrier*)
- Graneles sólidos: concentrado de cobre, celulosa, fertilizantes, etc.
- Graneles líquidos: ácido sulfúrico, soda cáustica, metanol, etc.





Servicios a la Carga/Naves y Puertos (SAAM)

SAAM es un actor relevante en servicios a la carga portuarios en América

Apoyo logístico a la carga (56 puertos en 11 países)

- Depósitos de contenedores, servicio de estiba/desestiba, representación naviera, bodegaje, frigorífico, transporte terrestre

Remolcadores (123 remolcadores)

- Servicios de atraque/desatraque, apoyo a plataformas petroleras y terminales gasíferos y asistencia a salvataje marítimo

Concesiones Portuarias (7 puertos en Chile y 2 extranjeros)

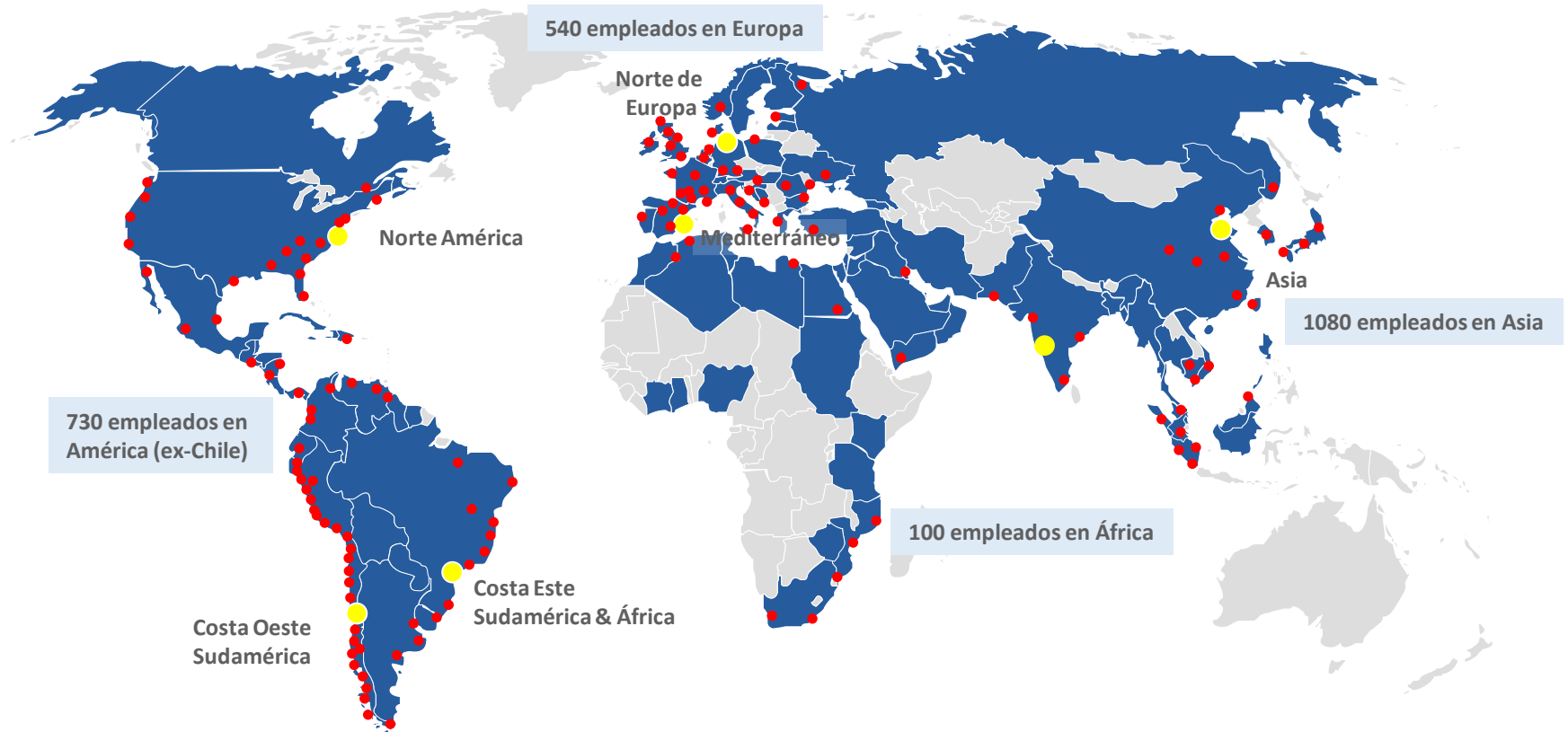
- Chile: Arica, Iquique, Antofagasta, San Antonio, San Vicente, Panul y Corral (privado)
- Port Everglades (EE.UU.) y Terminal Portuario Guayaquil (Ecuador)





Red de Agencias Comerciales

Red de agencias propias: controla el 87% de la venta, en 28 países, 117 ciudades, ~3.000 empleados



Oficinas regionales en 7 ciudades claves

Valparaíso 	New Jersey 	Hamburgo 	Barcelona 	Sao Paulo 	Mumbai 	Shanghai 
---------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------

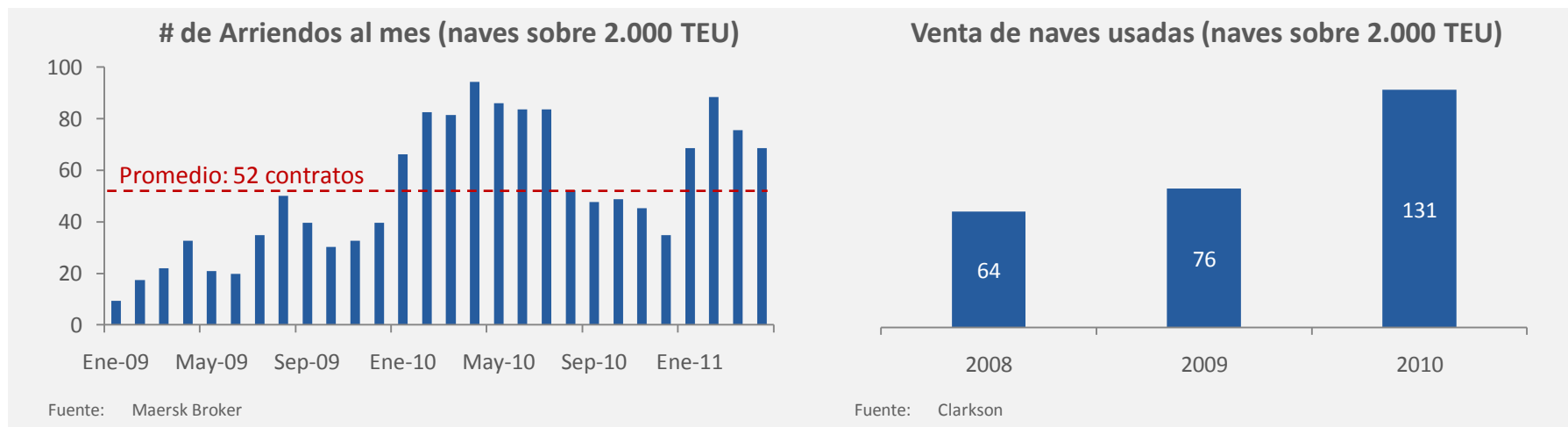


Negocio de Activos Navieros (“Armador”)

CSAV tiene una baja proporción de flota propia que no le permite aprovechar este negocio

Mercado mundial de naves portacontenedores es activo, profundo y flexible... y atractivo para inversionistas

- Negocio de características inmobiliarias, pero con la ventaja de tener activos móviles, haciendo de este un negocio global
- Negocio intensivo en capital. Por esto CSAV no ha podido participar activamente en el pasado



- Interés creciente por parte de inversionistas en participar en este negocio:
 - Fondos de inversión: KG en Alemania y fondos privados en Grecia y Asia
 - Reciente IPO de Box Ships Inc. por US\$132 mm (NYSE: TEU)

Adicionalmente, para CSAV existen importantes sinergias entre el negocio armador y operador ya que permite utilizar las naves adecuadas en sus servicios



INDUSTRIA PORTACONTENEDORES

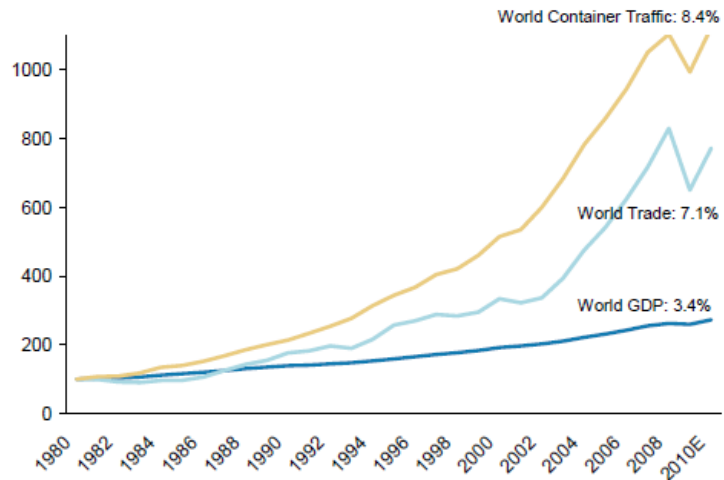
Aumento de Capital CSAV





Industria de alto crecimiento

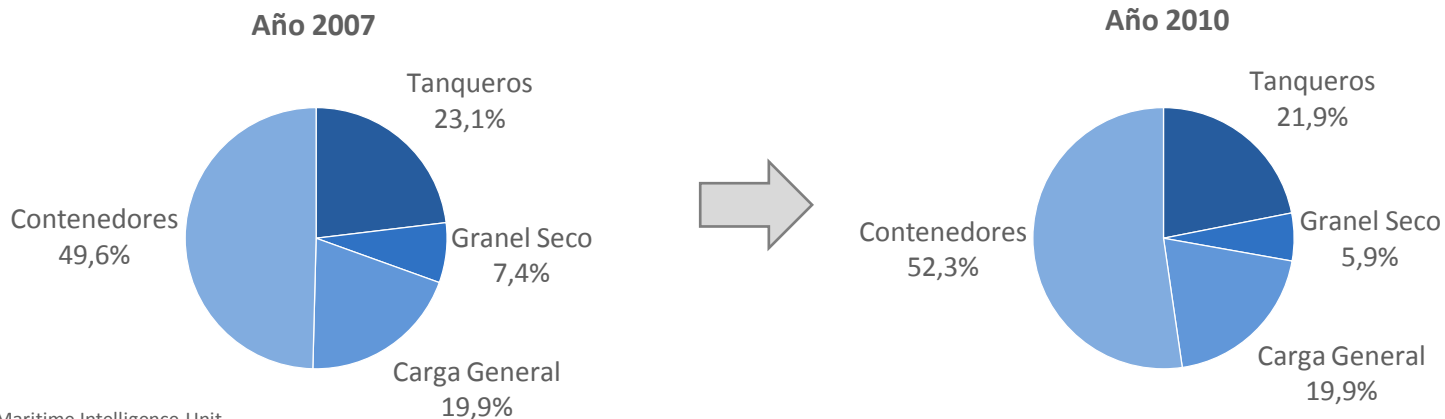
El transporte marítimo es uno de los ejes del proceso de globalización



Fuente: Drewry, Morgan Stanley

- Crecimiento de tráfico de contenedores ha sido 2,7 veces superior al crecimiento mundial ('80 - '10)
- En los últimos 30 años el tráfico de contenedores ha tenido un CAGR de 8,4%

Creciente participación de contenedores en el intercambio marítimo mundial (en valor de carga transportada)



Fuente: Lloyd's Maritime Intelligence Unit



Principales Factores en Desbalance

La industria está enfrentando una combinación de factores anormales

Factores Críticos del Negocio

Tarifas

- Fuerte presión a la baja en las tarifas, cayendo 35% desde Julio 2010 a Abril 2011⁽¹⁾

Costo del Petróleo

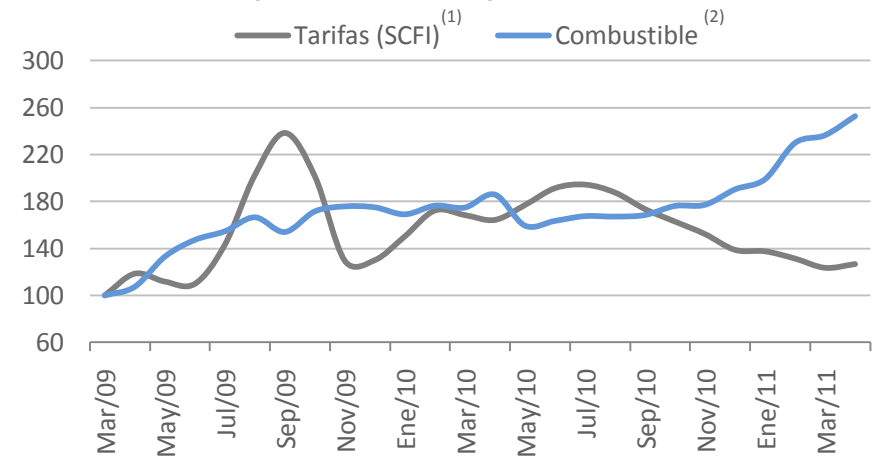
- Fuerte incremento del petróleo utilizado (~50%) desde septiembre de 2010 a raíz de inestabilidades geopolíticas

Arriendos

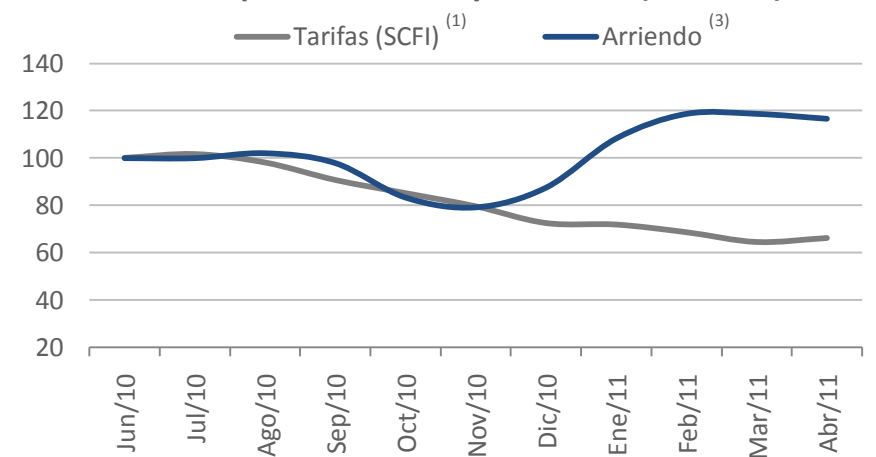
- Los precios de arriendos de naves portacontenedores se han incrementado durante los últimos meses, desacoplándose de la evolución de las tarifas

Fuente: Morgan Stanley, Alphaliner
 (1) Shanghai Container Freight Index
 (2) Bunker IFO 380 Rotterdam
 (3) Precio arriendo de nave 4300/4500 TEU, Clarkson

Desacople entre Tarifas y Petróleo (base 100)



Desacople entre Tarifas y Arriendos (base 100)



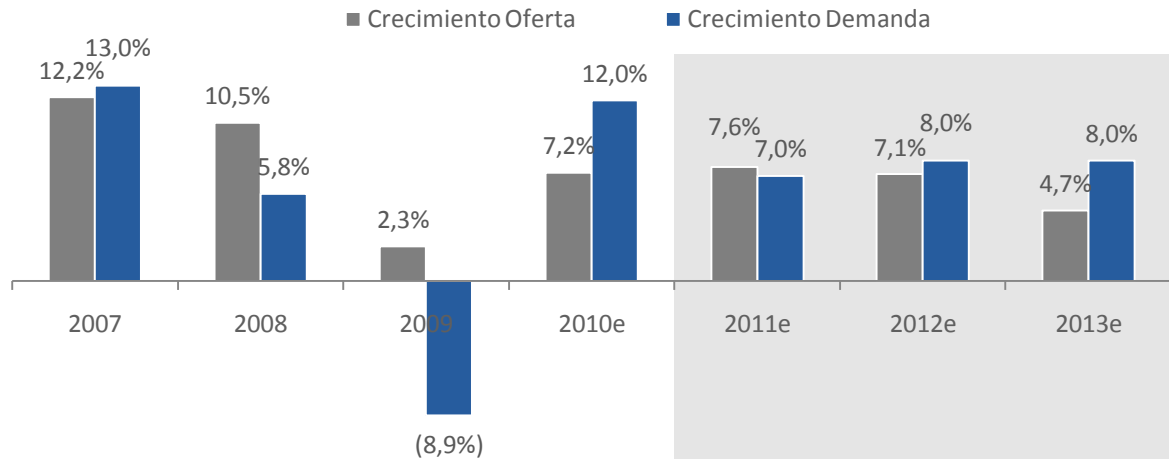


Atractivas Perspectivas para la Industria

Se proyectan buenas condiciones para los próximos años

Balance Oferta y Demanda de Transporte de Contenedores

- Tráfico de carga de contenedores: 140 millones TEUs (2010)
- Capacidad de carga nominal de contenedores: 13,5 millones⁽¹⁾ (2010)



Fuente: Drewry, Clarkson, Alphaliner, Morgan Stanley

(1) Promedio de la capacidad al cierre de 2009 y 2010

Analistas del mercado concuerdan que la situación no puede perdurar en estas condiciones

"We think investors should not be misled by recent spot rates." (pg. 2)⁽¹⁾

"Demand is unlikely to decline sharply, and there is no huge supply of container vessels planned... We think it could be pessimistic to expect major losses for the shipping companies." (pg. 7) ⁽¹⁾

"This behavior can only be justified in a market share preservation perspective, as current spot rates are already below break-even levels for the majority of carriers on the major trade lanes." (pg. 2) ⁽²⁾

(1) Marine Transportation Sector, JPMorgan (11/May/2011)

(2) Container Freight Weekly Report, Morgan Stanley (15/Mar/2011)



Nave portacontenedores Pucon (6.500 TEU)

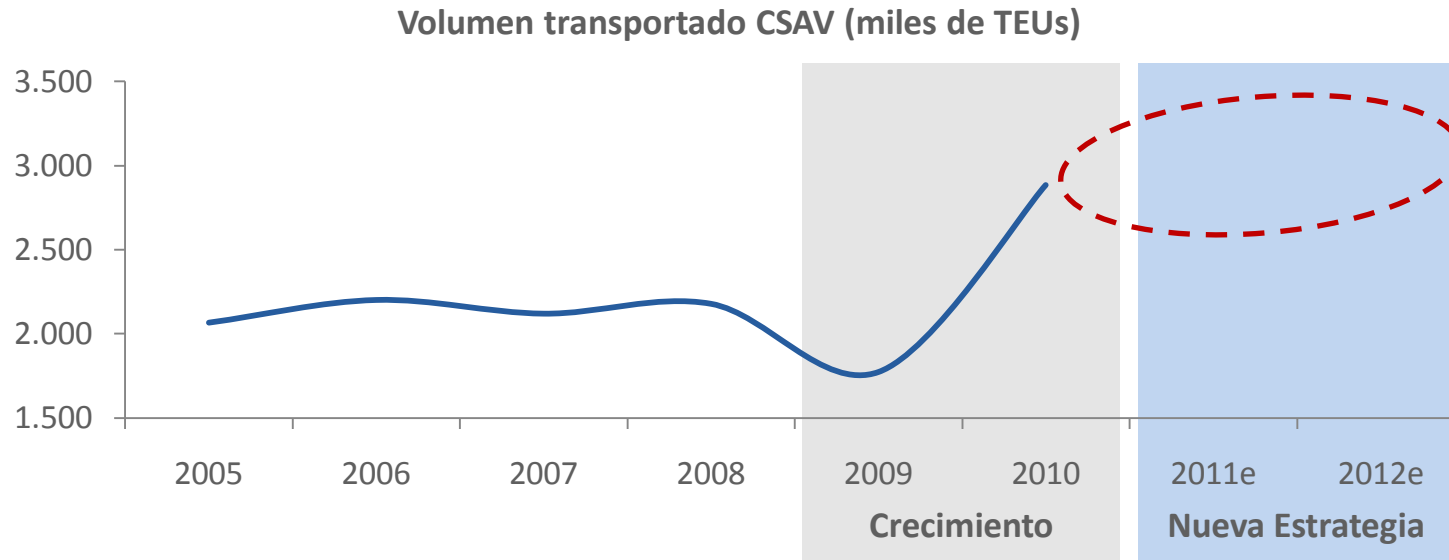
ESTRATEGIA DE PORTACONTENEDORES

Aumento de Capital CSAV



Nueva Estrategia

Rediseño de la estrategia de CSAV



Etapa de
Crecimiento

Etapa de crecimiento en flota operada y adquisición de red de agencias propias, suficiente para ser un *player* relevante en la industria

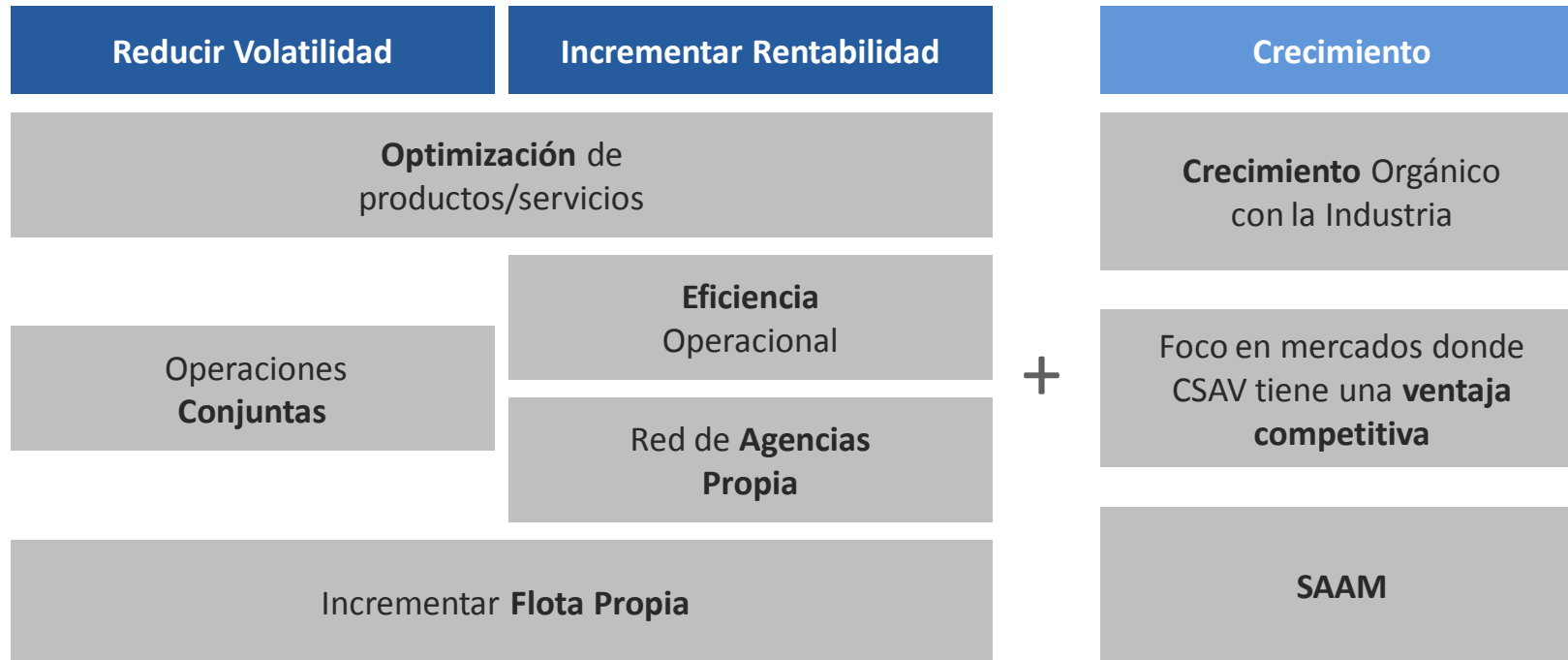
Nueva
Estrategia

Foco en aumentar la rentabilidad y reducir la volatilidad del negocio naviero de CSAV



Nueva Estrategia

Foco en reducir la volatilidad e incrementar la rentabilidad

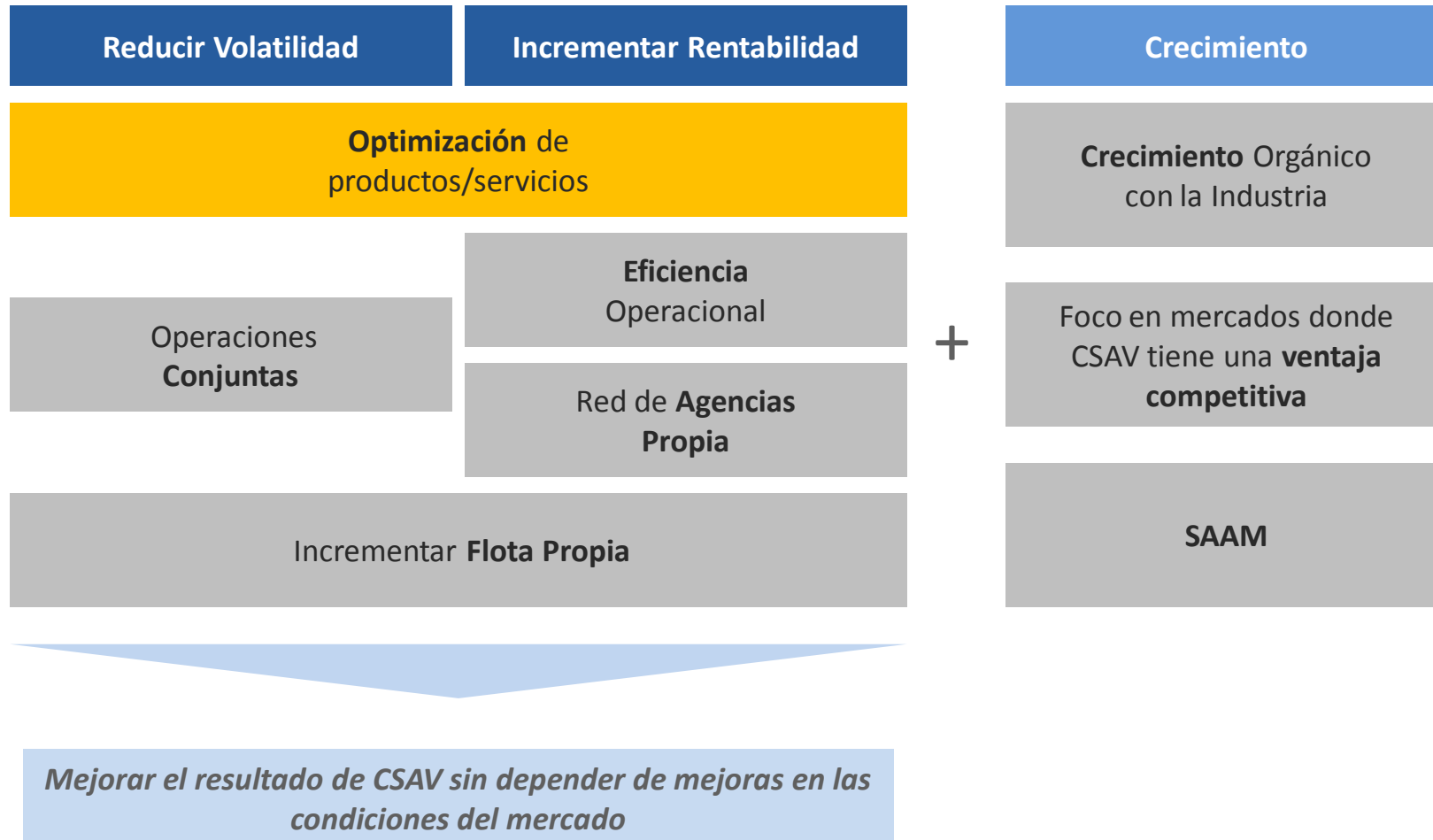


Mejorar el resultado de CSAV sin depender de mejoras en las condiciones del mercado



Nueva Estrategia

Foco en reducir la volatilidad e incrementar la rentabilidad





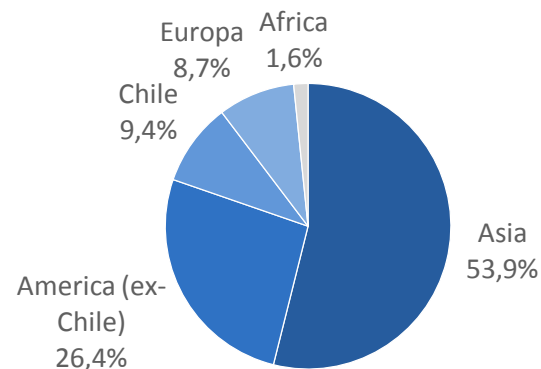
Estrategia de Productos/Servicios

Optimización de rutas, diversificación de riesgos y limitar *exposure*

Fortalecer y desarrollar servicios donde se tengan ventajas competitivas

- Presencia comercial propia relevante
 - Solución integrada intermodal a través de SAAM, Norgistics o terceros (puerta-a-puerta)
 - Calidad de servicio
- Activos adecuados
 - Tamaño de naves competitivo para el servicio (e.g. capacidad de carga, calado, reefer)
 - Combinación entre naves propias y arrendadas
- Servicios donde se tenga o se pueda obtener una significativa participación de mercado
- Servicios en mercados con alto crecimiento

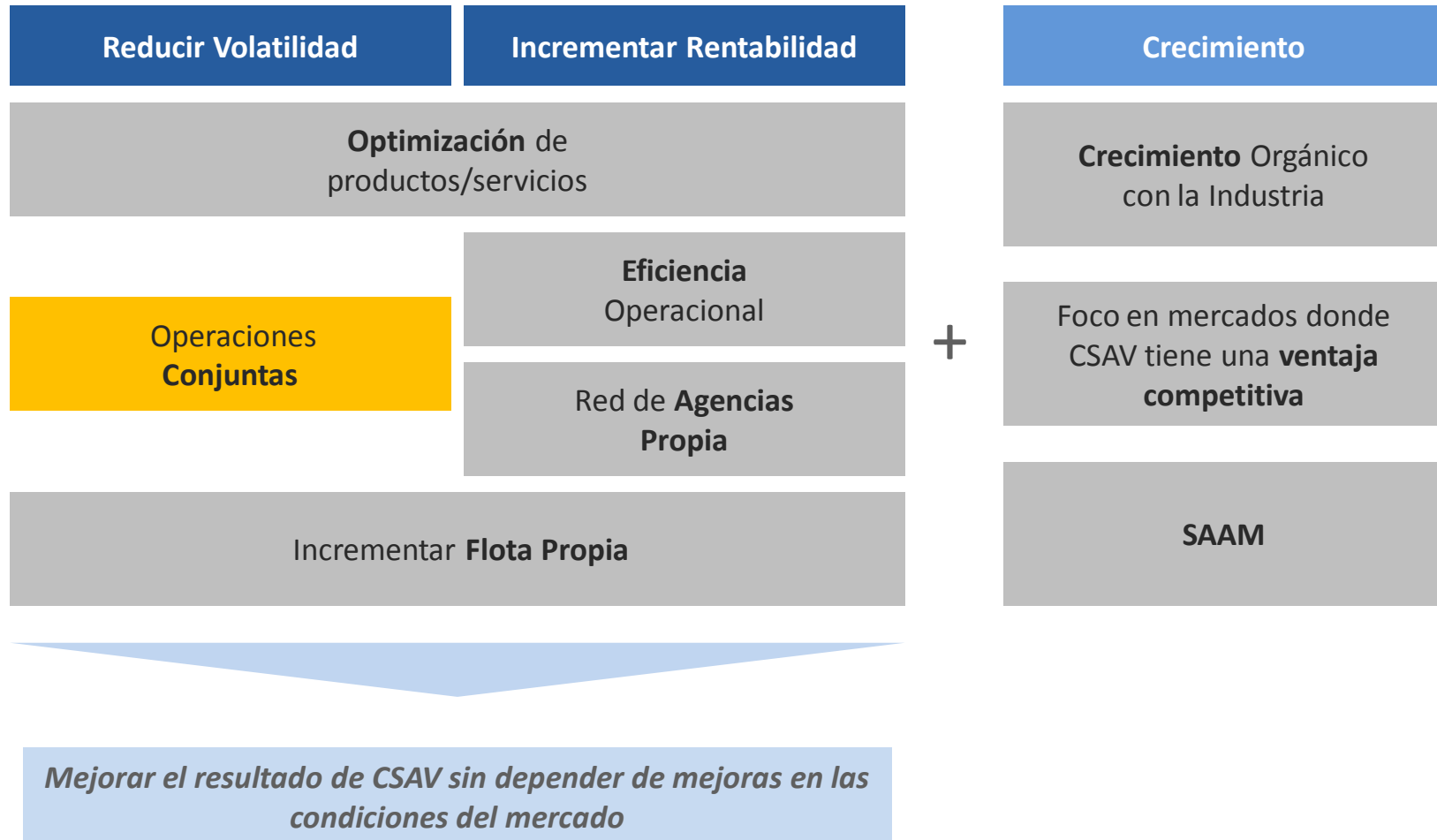
Venta Consolidada por Región (2010)





Nueva Estrategia

Foco en reducir la volatilidad e incrementar la rentabilidad



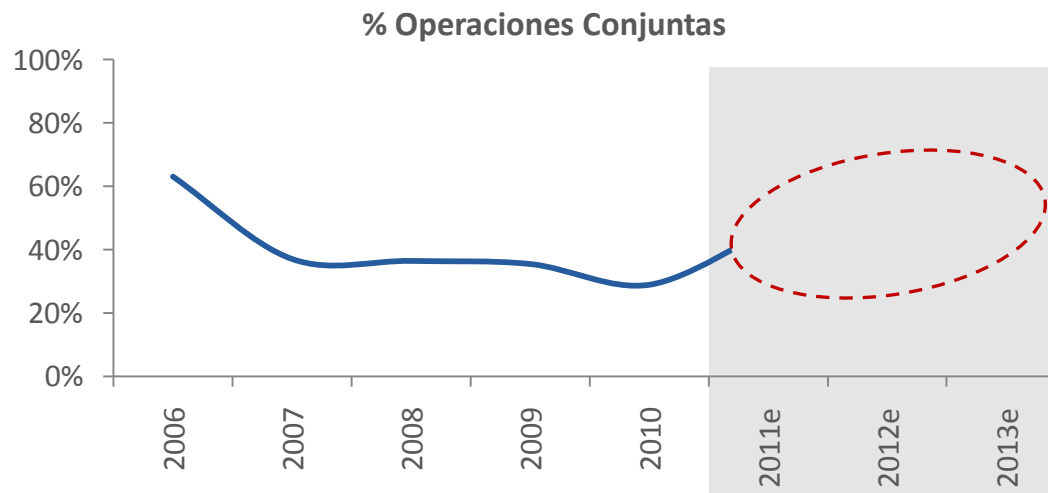


Operaciones Conjuntas

La estrategia es aumentar el porcentaje de operaciones conjuntas

Esperamos reducir la volatilidad de la Compañía gracias al aumento de operaciones conjuntas

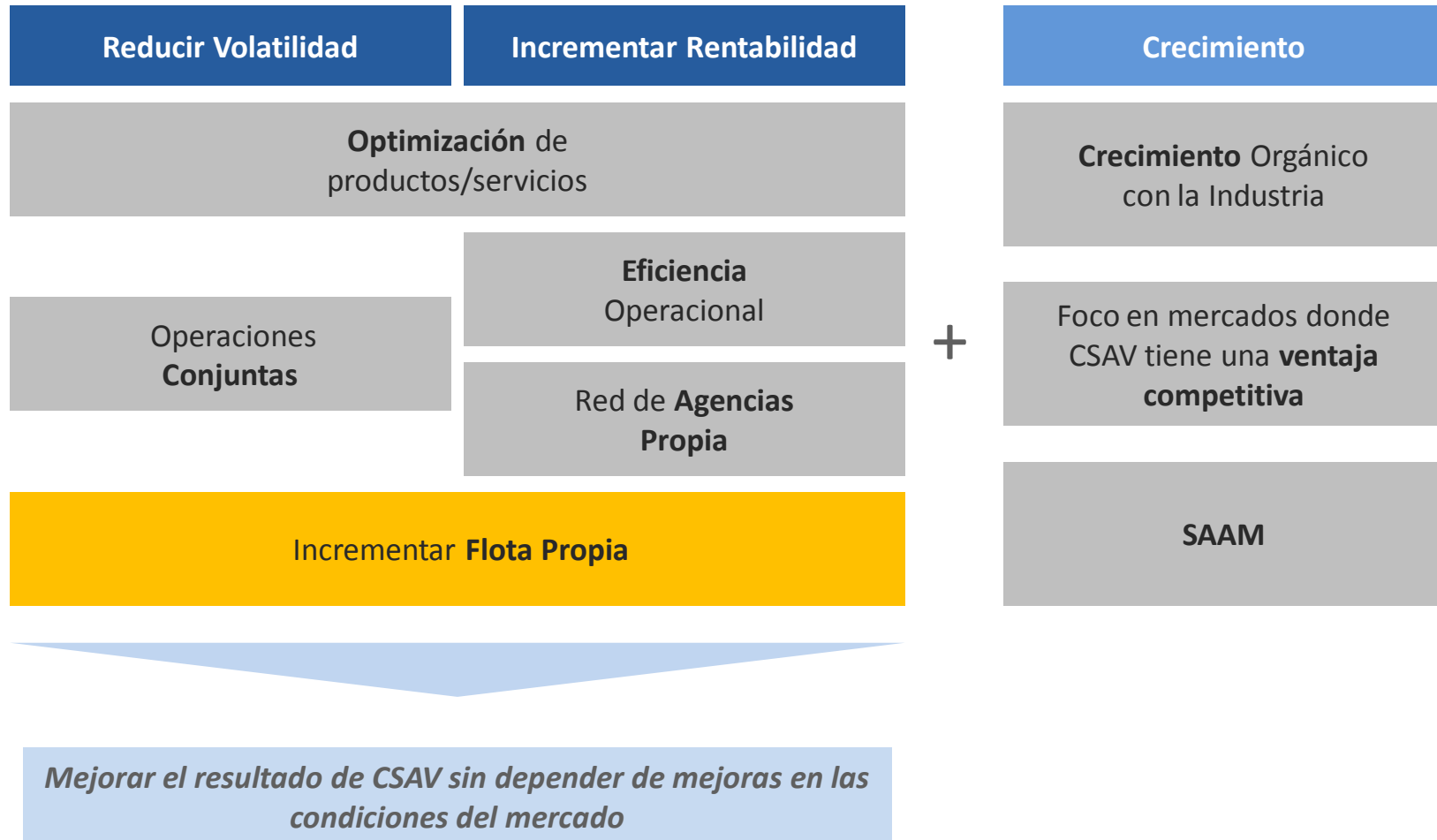
1. Mejoras de eficiencias operacionales y costos
 2. Reducción del *exposure*
 3. Diversificación de riesgos gracias a la diversificación de servicios
- Actualmente, CSAV cuenta con más de 10 operaciones conjuntas con los principales operadores del mundo, que representan cerca de un tercio de la operación





Nueva Estrategia

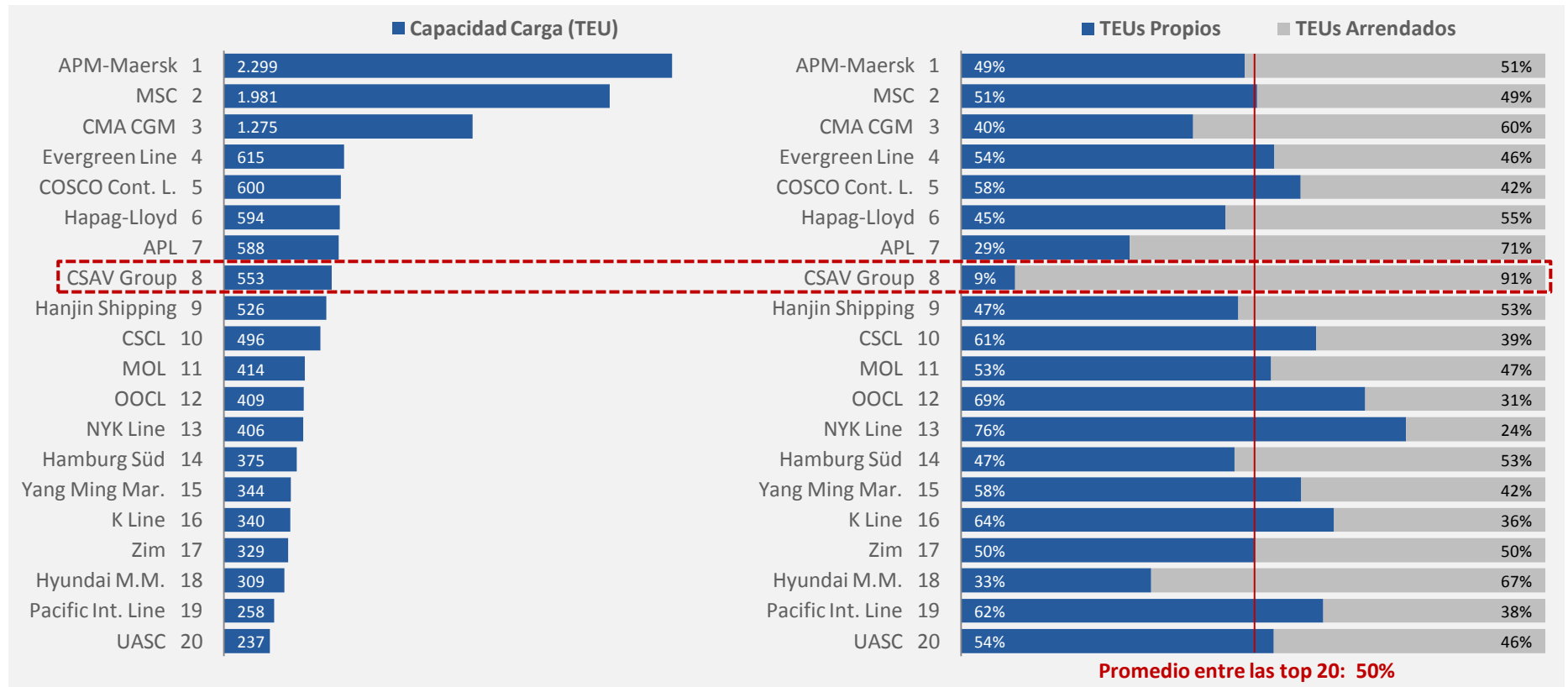
Foco en reducir la volatilidad e incrementar la rentabilidad





Incrementar Flota Propia

Reducir la exposición de CSAV a los desequilibrios de la industria



Aumento de naves propias permite reducir exposición a precio spot reduciendo la volatilidad de los flujos

Fuente: Alphaliner, a 20 de mayo de 2011



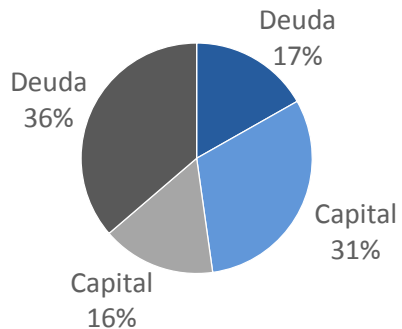
Flota Propia: mayor eficiencia y rentabilidad

Programa de incremento de naves y contenedores permitirá tener cerca de US\$1,4 bn en activos

Programa de adquisición de 9 naves por US\$1.000 millones (entrega 2010 – 2012)

Monto por pagar: 52%

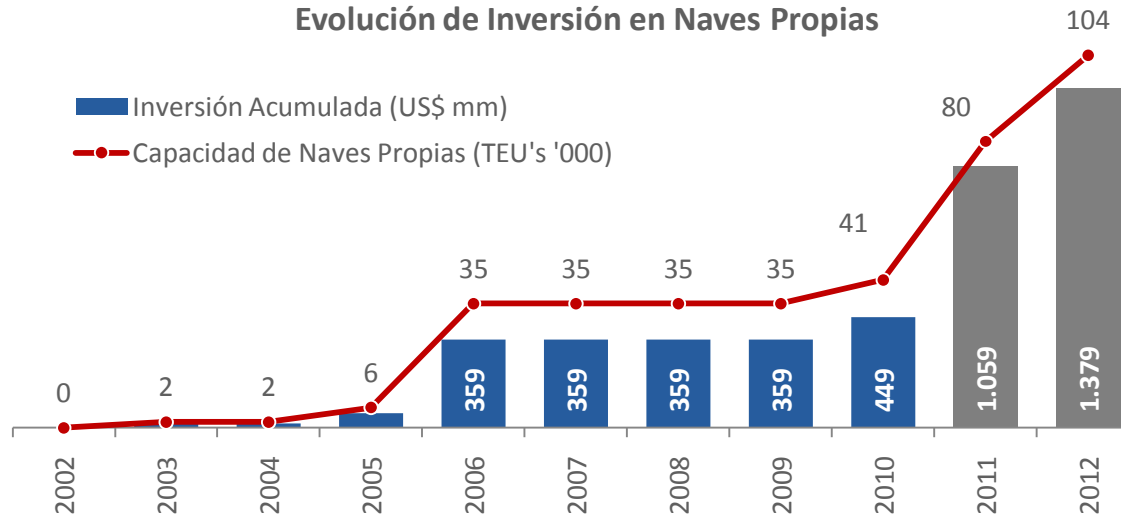
Monto pagado: 48%



Naves adecuadas y más eficientes

- Flexibles y adecuadas a las rutas de CSAV
- Nuevos buques portacontenedores de 8.000 TEU poseen diversas mejoras de eficiencia:
 - Menor velocidad
 - Consumo combustible eficiente
 - Mayores economías de escala
 - Diseño para ingresar a más puertos

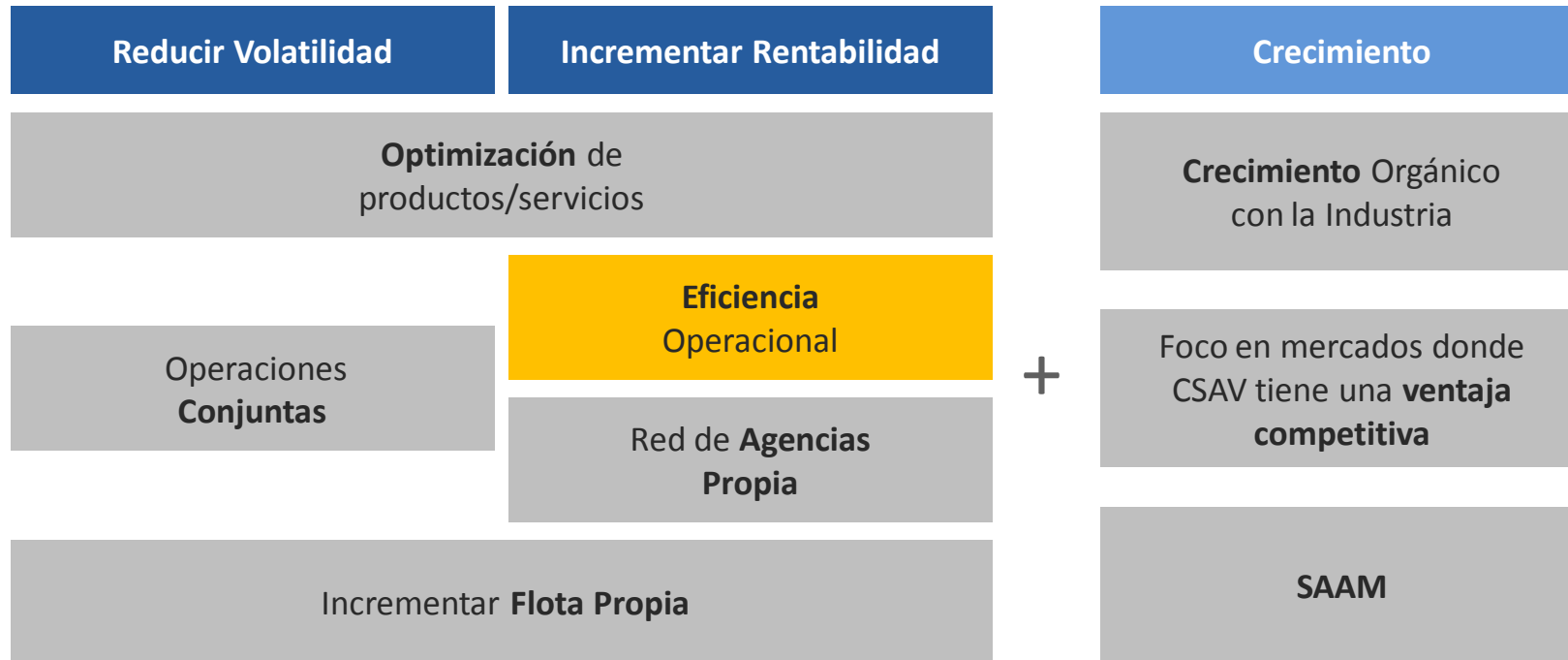
Evolución de Inversión en Naves Propias





Nueva Estrategia

Foco en reducir la volatilidad e incrementar la rentabilidad



Mejorar el resultado de CSAV sin depender de mejoras en las condiciones del mercado



Eficiencia Operacional

Esfuerzo por ser cada vez más rentables

Eficiencia de Procesos Comerciales y Operacionales

- Junto a Accenture se está implementando mejoras a los sistemas de gestión y administración:
 - *Revenue Management*
 - *Capacity management y routing online*
 - *Booking evaluation*

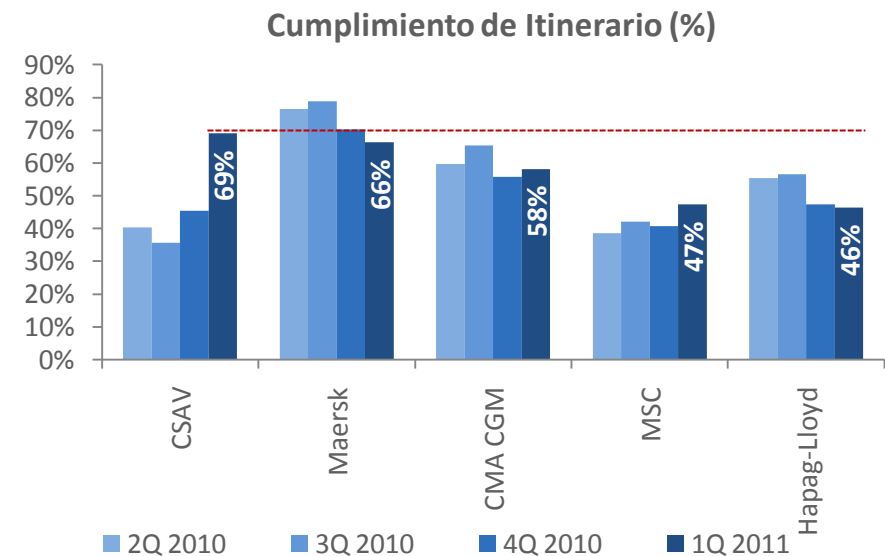
- Adicionalmente se está trabajando con SAS en el proceso de estimaciones comerciales y operacionales (forecasting)

- Se está extendiendo sistema Oracle/Hyperion (ERP) a la red de agencias

1 en cumplimiento de itinerarios (1Q 2011)⁽¹⁾

- CSAV está mejorando la calidad de servicio a sus clientes:
 - Cumplimiento de itinerario
 - E-commerce
 - Calidad de servicios a nivel de agencias

- CSAV apunta a estar dentro de las top 5 en calidad de servicio

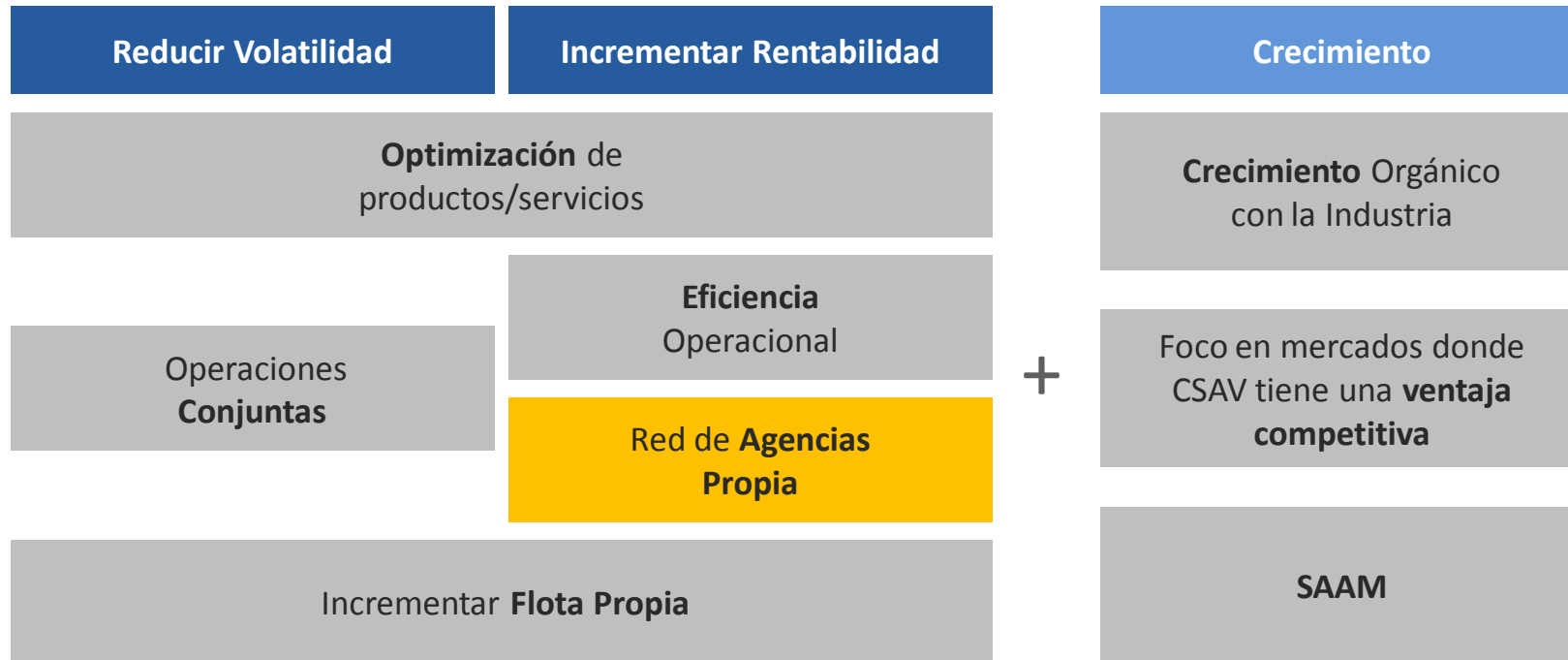


Fuente: Drewry
 (1) Entre las 20 navieras portacontenedores más grandes de acuerdo al ranking Alphaliner



Nueva Estrategia

Foco en reducir la volatilidad e incrementar la rentabilidad



Mejorar el resultado de CSAV sin depender de mejoras en las condiciones del mercado



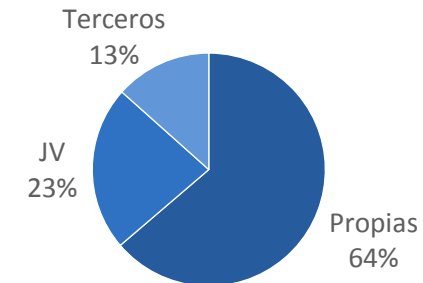
Red de Agencias Propia

Potencial para capturar nuevas fuentes de ingresos

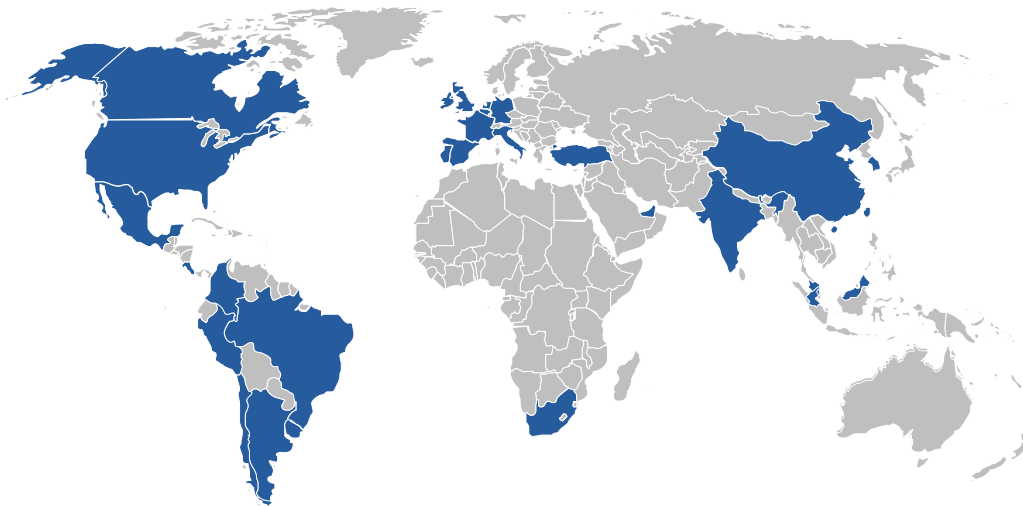
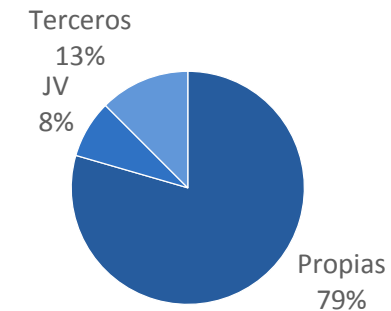
Programa de adquisición de agencias por cerca de US\$ 24 millones en 2010 permite consolidar nuevos ingresos

- Capturar rentabilidad de agenciamiento que antes estaba en manos de terceros
- Ofrecer nuevos servicios complementarios al transporte marítimo a CSAV o terceros (e.g. intermodalismo)
- Controlar mejor la venta y calidad de servicio a clientes

Distribución Venta Agencias - Año 2008



Distribución Venta Agencias - Año 2010





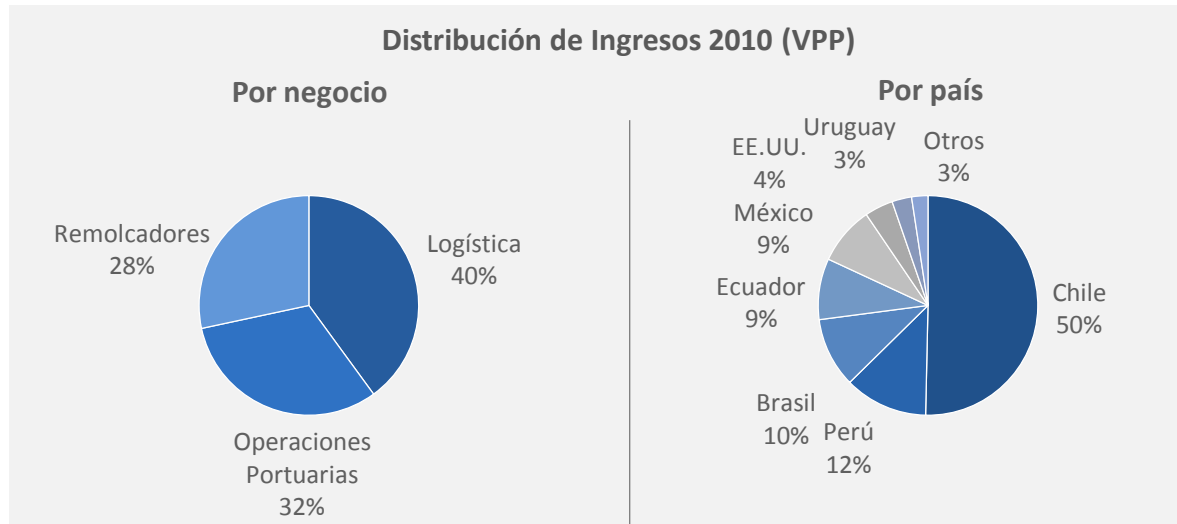
Puerto San Antonio

SAAM

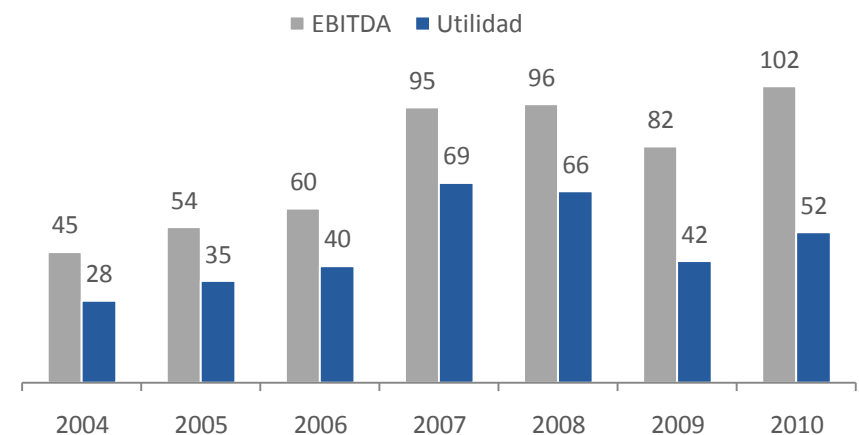
Aumento de Capital CSAV



SAAM: Flujos crecientes y estables



Constante generación de flujos (US\$ mm)



Nota: EBITDA calculado como Utilidad + Intereses Netos + Impuestos + Dep. & Amort.
Año 2009 y 2010 en IFRS

- Ingresos diversificados por área de negocio y por país
- Potencial de crecimiento no depende de nuevas concesiones portuarias



SAAM: Crecimiento

Continuar la expansión de los negocios actuales

Remolcadores

- Incrementar apoyo a operaciones en puertos
 - Entrega de 10 remolcadores en 2011
 - Programa de adquisición de 12 remolcadores para el año 2012
- Aumentar apoyo a operaciones en terminales gasíferos y petroleros en la región
 - Actualmente 8 remolcadores de SAAM apoyan la operación de PEMEX en México, de un total de 150 remolcadores que asisten a PEMEX
 - En Brasil se asiste a Petrobras con 2 remolcadores

Concesiones portuarias

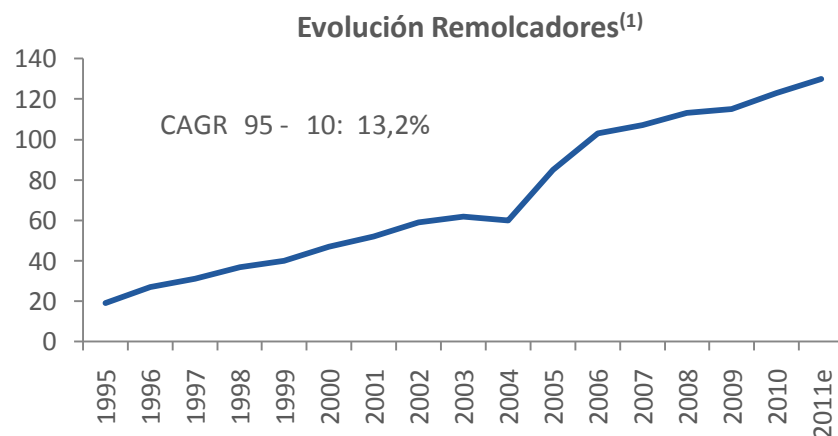
- Foco en puertos que atienden contenedores
- Primariamente en Brasil, Argentina y Colombia
- Puertos que concuerden con las necesidades de CSAV

Equipamiento portuario y de terminales

- Actualmente SAAM participa en sociedades que poseen:
 - 8 grúas *gantry*
 - 22 grúas MHC
 - Sobre de 180 cargadores frontales de contenedores

Depósitos de contenedores

- Actualmente, 16 depósitos de contenedores en América con cerca de 109.500 m2 en Chile



(1) El # de remolcadores de cada año incorpora las naves mandadas a construir ese año



SAAM: Aprovechar sinergias globales con CSAV

Aprovechar la experiencia y conocimiento del negocio

- Ampliar cobertura geográfica y de servicios más allá de América
- Integración de negocios con socios estratégicos de carácter mundial (servicio global e integral)
- Aumentar cobertura a servicios a la carga y a las naves donde opera CSAV para ésta y terceros





¿Qué Esperamos?

Beneficiarse en períodos de bonanza y limitar exposición en los períodos de crisis



Incrementar la rentabilidad

- Eficiencia en la operación naviera
- Rentabilidad negocio “Armador”
- Beneficios de red comercial propia
- Expansión operaciones de SAAM y sinergias con CSAV



Reducir volatilidad de flujos

- Operaciones conjuntas
- Optimización de productos/servicios
- Adquisición de naves y flota de contenedores



Consolidación y Crecimiento

- Crecimiento orgánico al ritmo de la industria
- Foco en mercados emergentes
- Aumento en inversión de SAAM

Mejorar el resultado de CSAV sin depender de mejoras en las condiciones del mercado

CARACTERÍSTICAS DE LA OFERTA

Aumento de Capital CSAV



Características de la Oferta

Emisor	Compañía Sud Americana de Vapores S.A.
Número Actual de Acciones	2.029.258.896 acciones suscritas y pagadas
Acciones del Aumento de Capital	834.684.211 acciones de primera emisión 29,1% post-aumento de capital
Derechos de suscripción	0,411325 nuevas acciones por cada acción existente
Precio Suscripción	\$ 285 por acción
Periodo de Opción Preferente	01/Junio – 30/Junio de 2011
Uso de Fondos	Programa de adquisición de naves portacontenedores Capital de trabajo
Agente Financiero y Agente Colocador Exclusivo	



Aumento de Capital de CSAV

Notificación Relevante

Celfin Capital ha sido contratado como asesor financiero exclusivo de Compañía Sud Americana de Vapores S.A. (“CSAV” o la “Compañía”) para asistirle en el aumento de capital de US\$ 1.000 millones aprobado en la Junta Extraordinaria de Accionistas de CSAV el 8 de abril de 2011.

El presente documento ha sido preparado por Celfin Capital en conjunto con CSAV con el propósito de entregar antecedentes de carácter general acerca de la CSAV, para que cada inversionista evalúe de manera independiente la conveniencia de invertir en acciones de la Compañía.

En la elaboración de este documento se ha utilizado información de conocimiento público e información entregada por la Compañía, la cual no ha sido verificada de manera independiente por Celfin Capital. Por lo tanto, Celfin Capital no asume responsabilidad legal alguna por la exactitud de dicha información.

Aumento de Capital de CSAV



ANEXOS: INFORMACIÓN FINANCIERA

Aumento de Capital CSAV



Información Financiera

SAAM Consolidado (US\$ mm)

Estado de Resultados	2007	2008	2009	2010
Ingresos	268	311	278	361
Dep. & Amort.	18	19	23	36
Resultado Operacional	40	46	37	45
Utilidad de Asociadas	31	30	19	23
Intereses Netos	3	4	-1	0
Resultado No Operacional	41	34	21	22
Utilidad antes de impuestos	80	81	58	66
Impuestos	8	10	13	11
Interés Minoritario	3	5	3	4
Utilidad	69	66	42	52
EBITDA <i>bottom up</i>⁽¹⁾	95	96	82	102

Balance	2007	2008	2009	2010
Caja	62	35	44	66
Otros Activos Corrientes	130	74	95	121
Inversiones en Asociadas	149	163	141	134
PP&E (Neto)	212	260	310	404
Otros Activos No Corrientes	70	67	117	125
Activos Totales	623	597	708	851
Pasivos Corrientes	91	53	63	88
Pasivos No Corrientes	111	89	132	181
Pasivos Totales	202	143	195	269
Patrimonio Total	421	455	513	582
Deuda Financiera	60	52	103	155

(1) EBITDA calculado como Utilidad + Intereses Netos + Impuestos + Dep. & Amort.

Fuente: CSAV. Años 2007 y 2008 en Chile GAAP, 2009 y 2010 en IFRS