



Aumento de Capital

Diciembre 2011



Asesor Financiero y
Agente Colocador





Presentadores

Oscar Hasbún

Gerente General Naviero

Compañía Sud Americana de Vapores S.A.

Alejandro García-Huidobro

Gerente General

Sudamericana, Agencias Aéreas y Marítimas S.A.

Rafael Ferrada

Gerente de Administración y Finanzas

Compañía Sud Americana de Vapores S.A.

Roberto Larraín

Gerente de Finanzas

Sudamericana, Agencias Aéreas y Marítimas S.A.



Agenda

Aumento de Capital de CSAV por US\$ 1.200 millones

Sección 1

CSAV: NEGOCIO PORTACONTENEDOR

Sección 2

SAAM: SERVICIOS A LA NAVE Y A LA CARGA

Sección 3

ESTRUCTURA DE LA TRANSACCIÓN



CSAV: Negocio Portacontenedor

1. Industria Portacontenedores
2. Plan de Reestructuración y Nueva Estrategia

Aumento de Capital





1.1 Industria Portacontenedores

Aumento de Capital

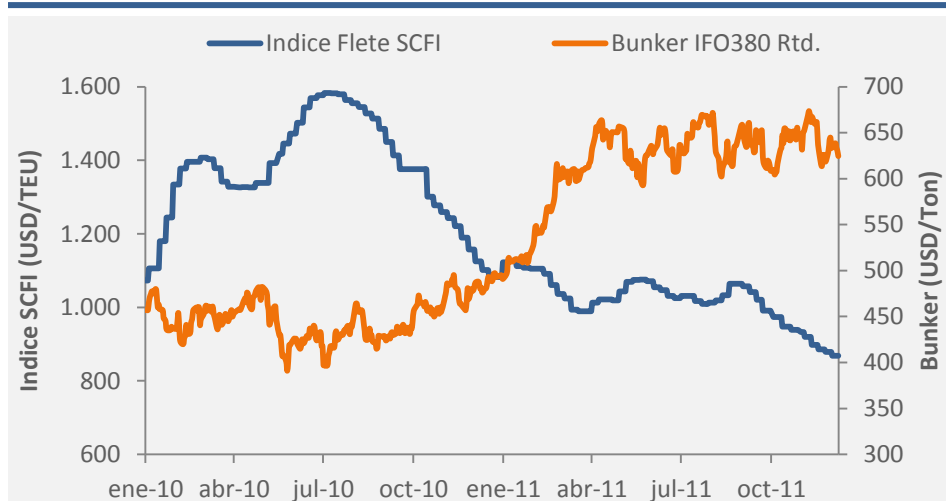




Los efectos de la crisis continúan afectando la industria naviera...

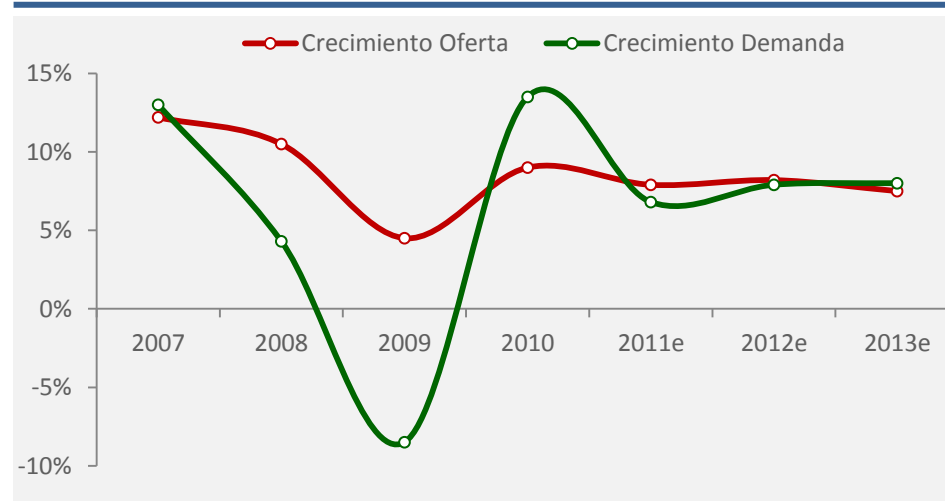
Atractivos crecimientos de la industria llevaron a una fuerte expansión de capacidad que está afectando las tarifas

DESEQUILIBRIO ENTRE TARIFA DE FLETES Y COMBUSTIBLE



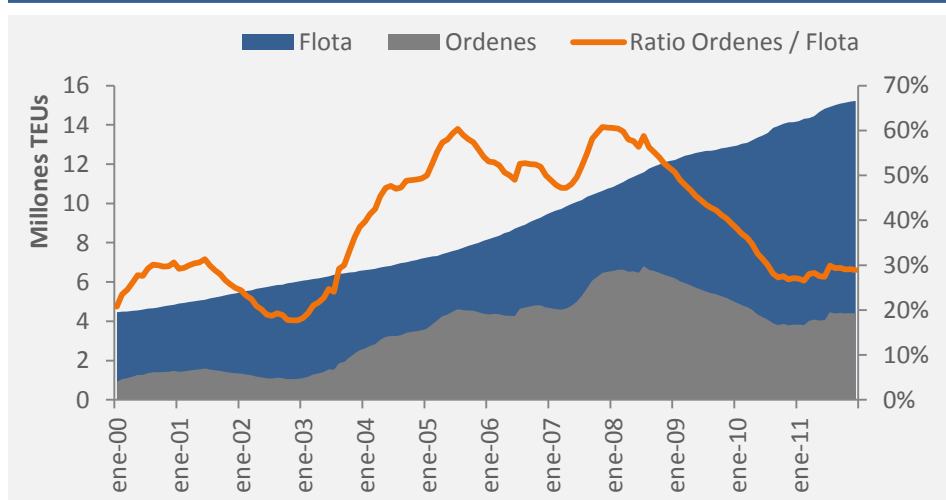
Fuente: Bloomberg, Chinese Shipping, Dic-2011

DESBALANCE ENTRE OFERTA / DEMANDA



Fuente: Clarkson, Alphaliner

ORDENES Y ENTREGA DE NAVES

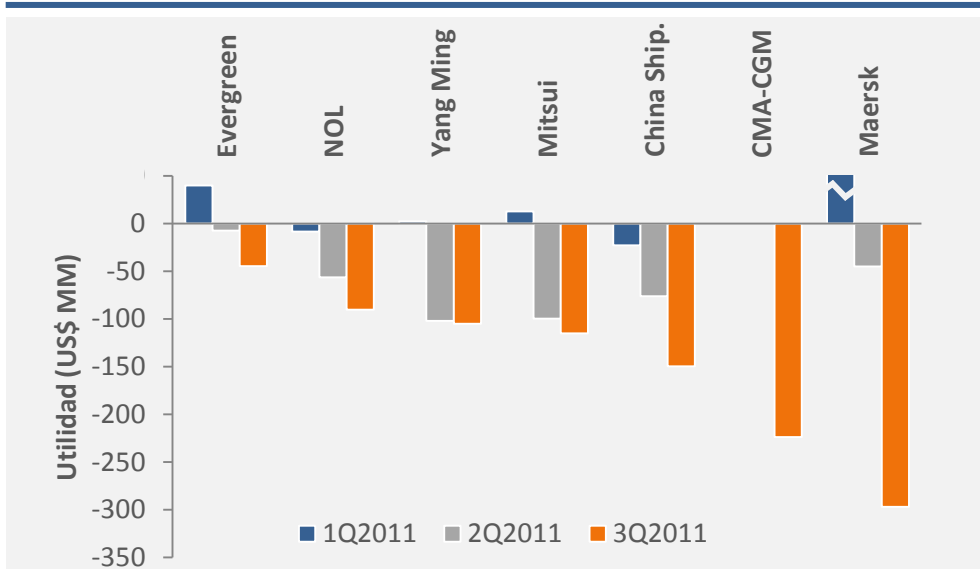


Fuente: Clarkson, Drewry, Bloomberg
TEU: unidad de contenedor de 20 pies



... generando significativas pérdidas para las compañías a nivel mundial...

GRAN PARTE DE LA INDUSTRIA INCREMENTÓ SUS PÉRDIDAS



Fuente: Bloomberg, reportes compañías

DIFÍCIL CONDICIONES DE FINANCIAMIENTO Y LIQUIDEZ

- El **banco central europeo** ha señalado que los bancos de la región deben **disminuir su balance a la mitad** antes de junio de 2012
- Los **spreads** de las principales compañías navieras han **aumentado más de 100%** en los últimos 6 meses

***Back in Red:** the recovery of profitability that had brought such cheer to carriers in the Far East-North Europe trade in the opening months of 2010 rapidly fizzled out, dragging this vitally important trade lane back into the red.*

Lloyd's List, Sep. 21st

*Container shipping is seeing virtually no respite from the **steady erosion of freight rates** over the past 18 months that will leave the industry in the red for 2011.*

Lloyds's List, Nov. 14th



... las que están tomando medidas para revertir la situación

Operadores han comenzado a cerrar servicios y firmar acuerdos de operación conjunta

1 CORTE DE SERVICIOS

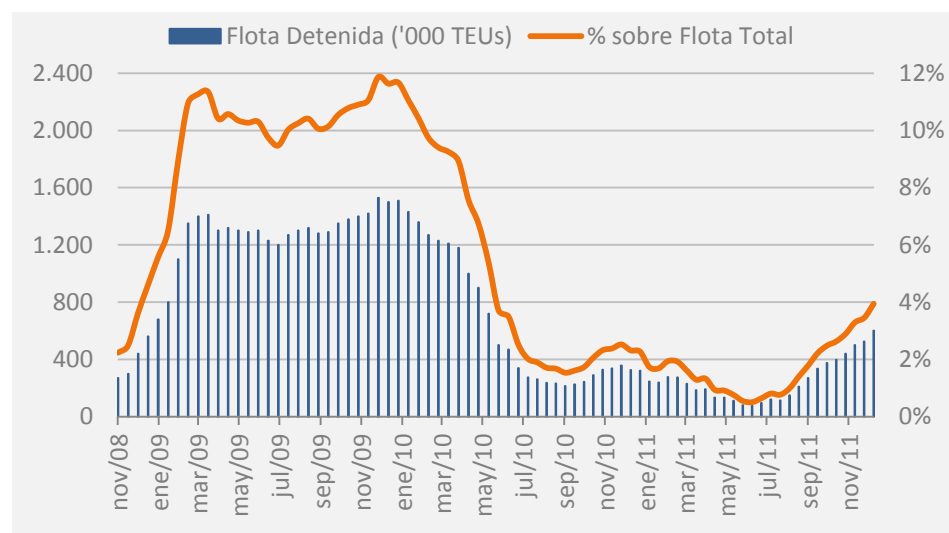
- **Sobre 12% de reducción de capacidad** (a la fecha) en ruta Asia – Europa. (8,5% cerrado a partir de Oct-2011)
- **Reducción de 11% de capacidad** (a la fecha) en ruta Transpacífico. (7,0% cerrado a partir de Oct-2011)

2 ACUERDOS DE OPERACIÓN CONJUNTA

- **MSC/CMA-CGM:** acuerdo que incluye los tráficos de Asia-Europa del Norte y Asia-Sudáfrica
- **CSAV/MSC/CMA-CGM:** acuerdos principalmente en rutas de América Latina

Fuente: Factiva, Alphaliner, Drewry, Morgan Stanley, Dic-2011

CAPACIDAD DETENIDA



Fuente: Clarkson, Alphaliner

“If we look back to 2008-2009, we see that lay-ups increased rapidly following the peak season, going from 1.3% in November 08 to 11.3% by March 09. We expect a similar reaction in the next few months”.

Morgan Stanley, Dec. 16th

FIFTEEN of the world’s largest container lines are taking emergency action to halt mounting losses on the transpacific trades.

Lloyd’s List, Nov. 14th

“...but a supply side reaction is happening... the percentage of the fleet in lay-up increased to 2.2% by the end of September (0.8% in July). We expect this to increase significantly further in 4Q, with peak season behind us. This will help to absorb the 5-10% structural overcapacity we see in the market currently”

Monthly Container Shipping Tracker, Morgan Stanley, Oct.13th



1.2 Plan de Reestructuración y Nueva Estrategia

Aumento de Capital





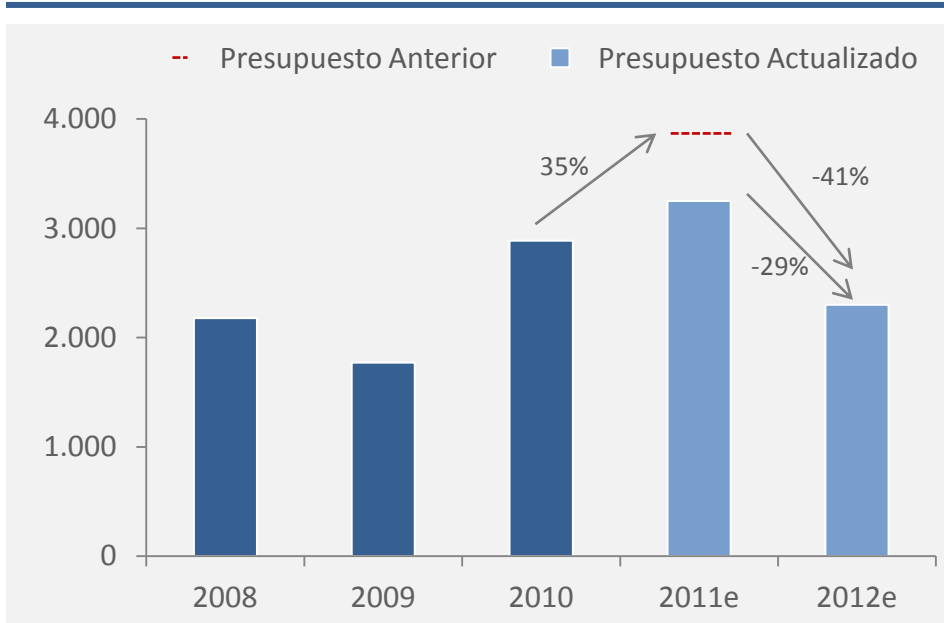
CSAV fue de los primeros en aplicar un plan de reestructuración interna con miras al futuro de la compañía

Medida	Status	Comentarios
Optimización de Servicios		<ul style="list-style-type: none"> ▪ Reducción de riesgo y volatilidad ▪ Servicios reestructurados representan el ~80% del volumen
Operaciones Conjuntas		<ul style="list-style-type: none"> ▪ Volumen operado en servicios asociados subió de ~30% a ~80%
Plan de Inversión en Naves		<ul style="list-style-type: none"> ▪ En 2011 se recibieron 5 naves, alcanzando un 13% de la capacidad propia operada ▪ Se alcanzará ~30% de la capacidad propia operada gracias a la recepción de 3 naves en 2012
Estructura Administrativa		<ul style="list-style-type: none"> ▪ Estructura simplificada con menos niveles ▪ Descentralización y autonomía regional ▪ Mayor agilidad y flexibilidad

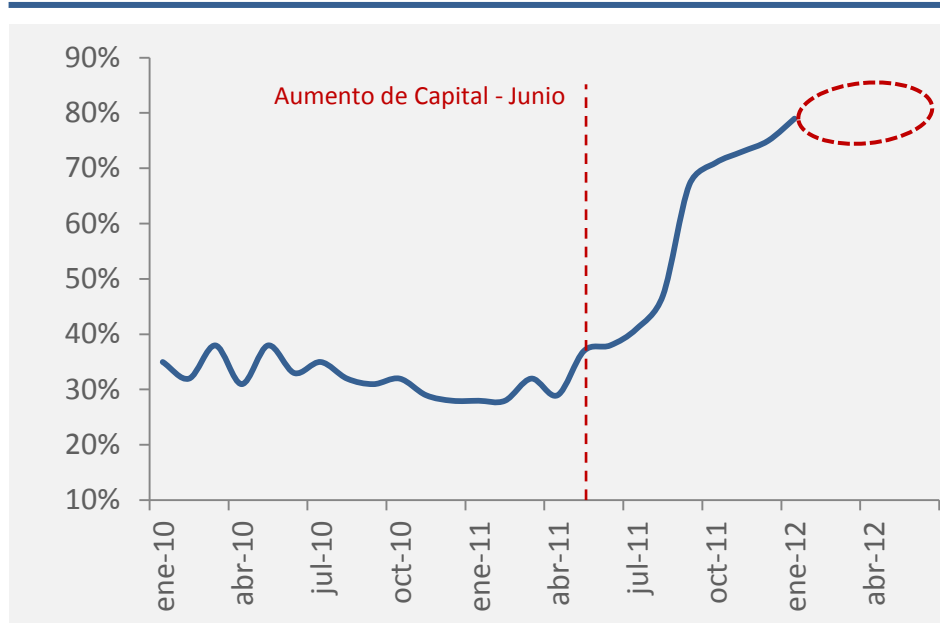


Los servicios reestructurados representan cerca del 80% del volumen acumulado del año...

VOLUMEN TRANSPORTADO DE CSAV (MILES DE TEUS)



PROPORCIÓN DE OPERACIONES CONJUNTAS (VOLUMEN)



Optimización de Servicios

- ✓ Foco en servicios donde CSAV tiene **ventajas competitivas y escala apropiada**
- ✓ Mejor **utilización** de activos



Operaciones Conjuntas

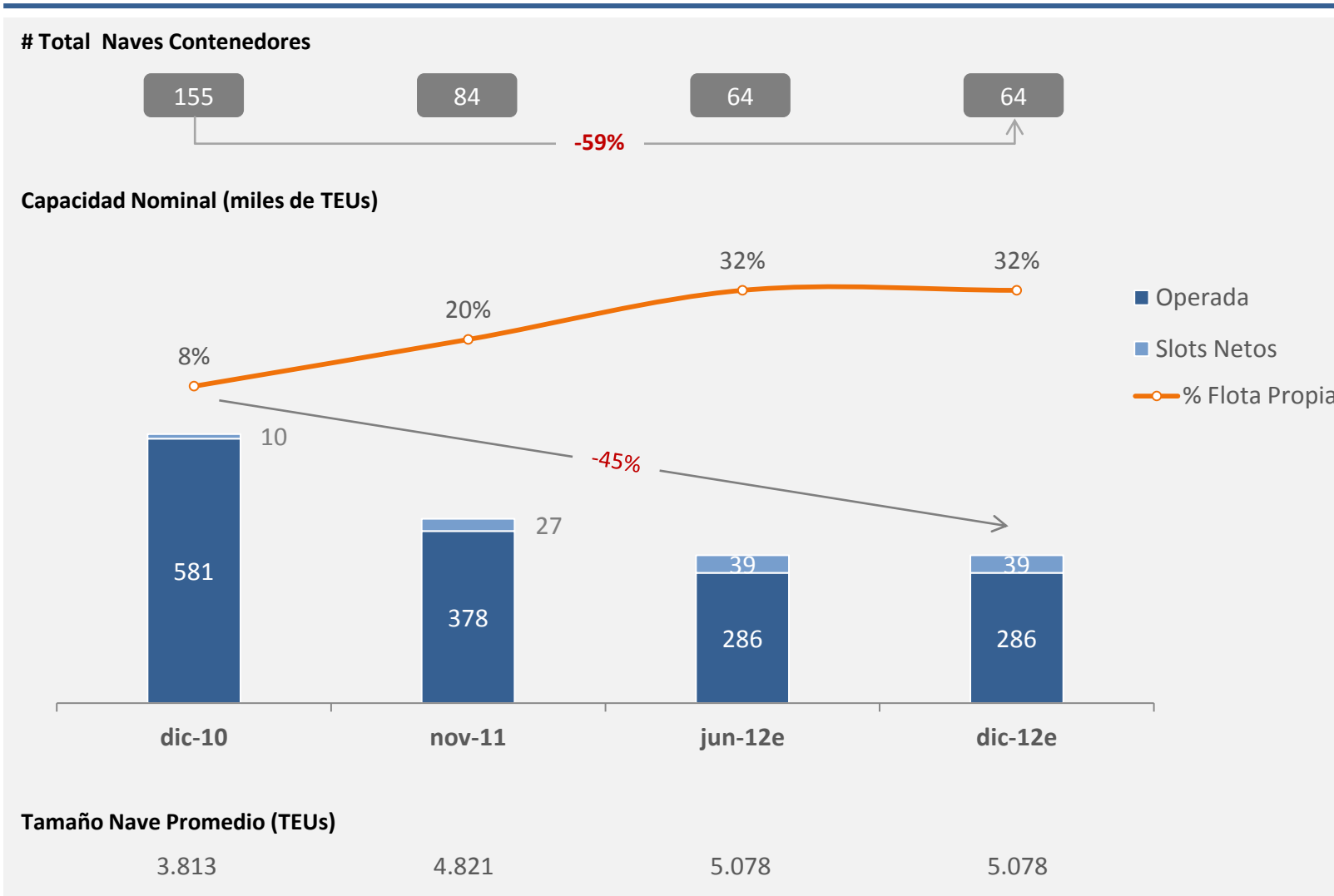
- ✓ **Economías de escala** (naves de mayor tamaño)
- ✓ **Diversificación de riesgo**
- ✓ **Reducción de exposición por ruta**
- ✓ Aprovechar **mejores prácticas**





... lo que ha alterado la estructura de activos, incrementando la proporción de flota propia operada...

EVOLUCIÓN DE FLOTA: VARIACIONES A RAIZ DE LA REESTRUCTURACIÓN



Fuente: CSAV

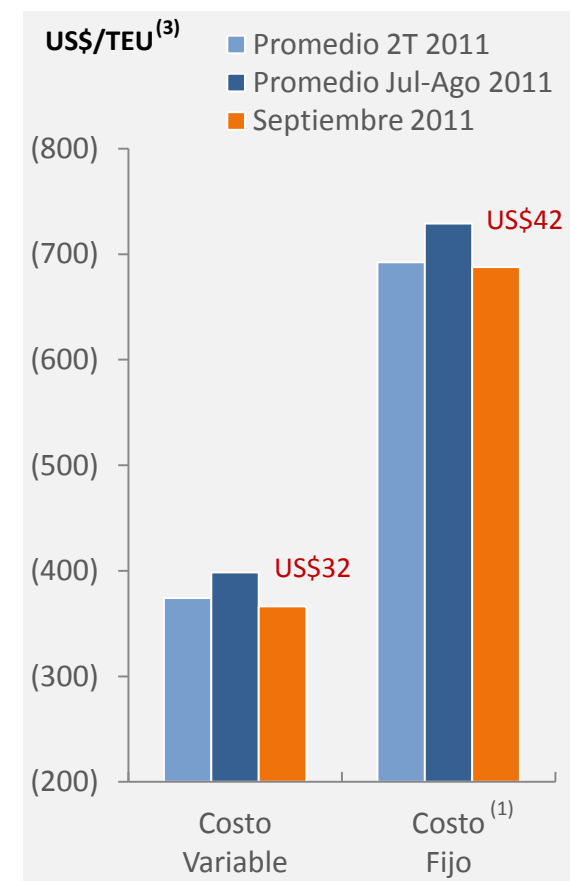
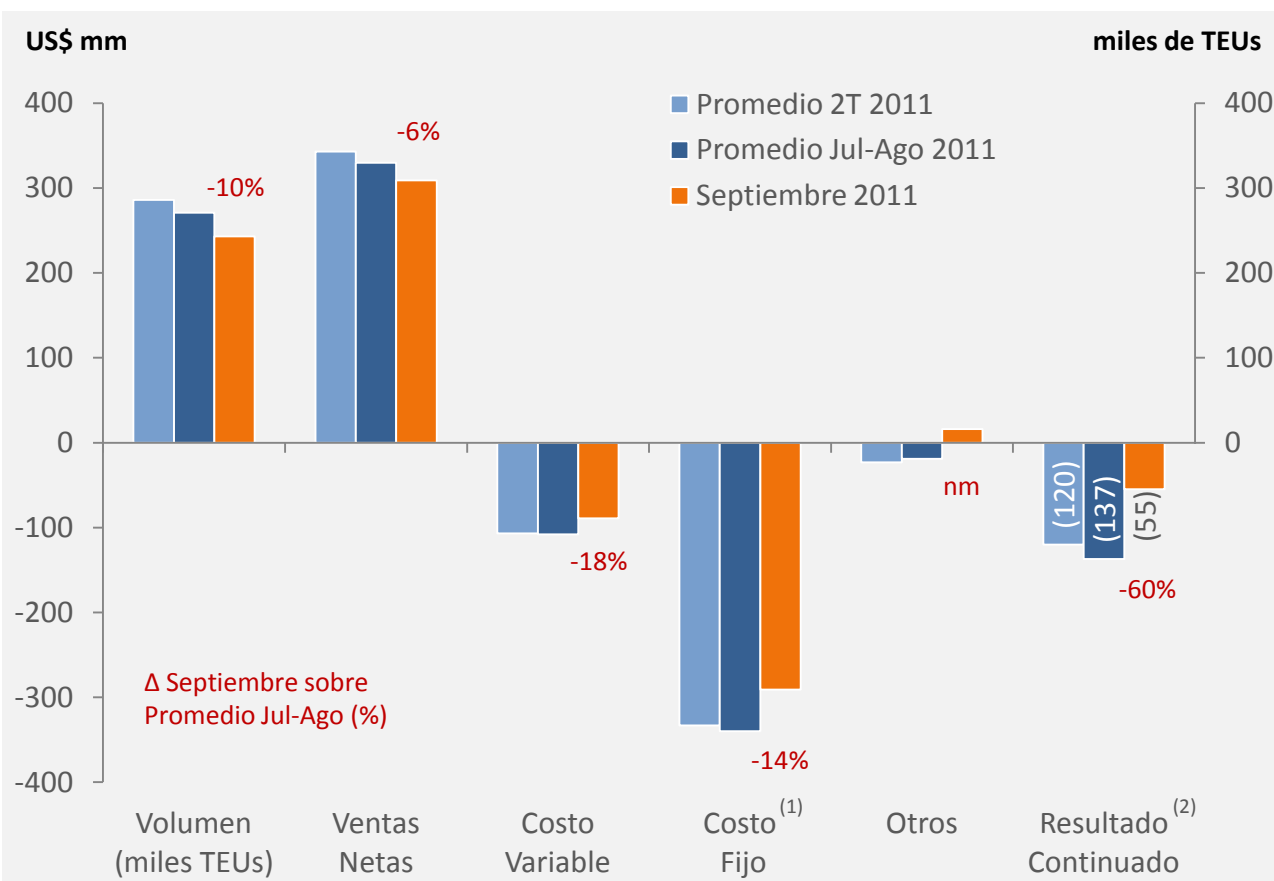
Nota: slots netos corresponde a la compra menos la venta de espacio en naves de terceros en un consorcio de operaciones conjuntas

Nota: % flota propia medida como proporción de flota propia (TEUs) generadora de EBITDA sobre flota nominal operada (TEUs) generadora de EBITDA



... reduciendo los costos unitarios y mejorando la competitividad del negocio portacontenedor...

RESULTADO CONTINUADO DEL NEGOCIO PORTACONTENEDOR



Los efectos más significativos de la reestructuración se verían reflejados en los estados financieros trimestrales siguientes

Fuente: reportes de gestión de CSAV

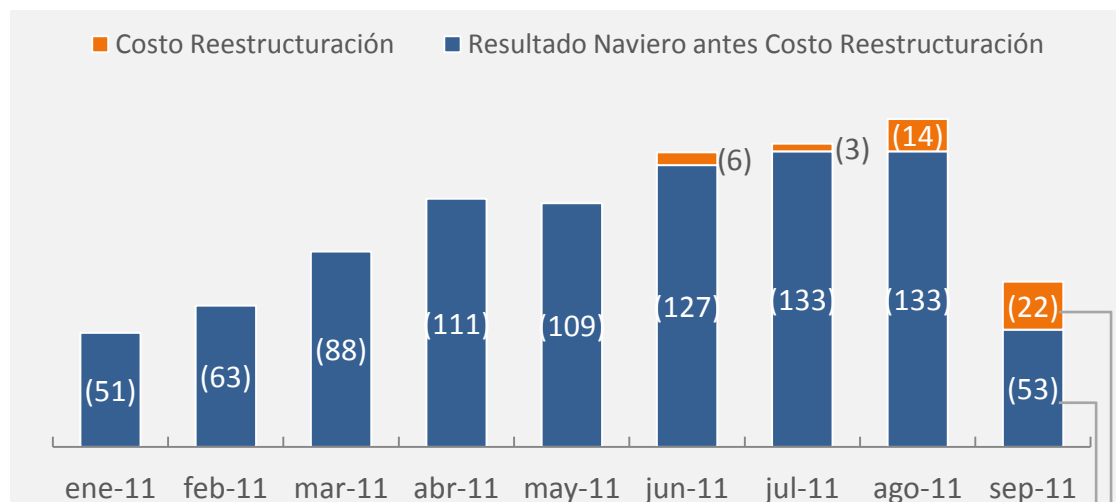
(1) Gastos de naves, contenedores, puertos, combustible y otros
 (2) Resultado negocio portacontenedor excluyendo costos de reestructuración
 (3) Costo variable sobre volumen movilizado. Costos fijos y combustible sobre capacidad efectiva



... y por lo tanto generando un cambio de tendencia positivo en los estados financieros...

CAMBIO DE TENDENCIA EN SU RESULTADO OPERACIONAL NAVIERO Y AUMENTO DE LOS COSTOS DE REESTRUCTURACIÓN

- El resultado de las operaciones navieras mejoró significativamente en septiembre:
 - Reducción Pérdidas Navieras Continuidas: 60%
 - Reducción Pérdidas Navieras: 48%
- Se estima que en los estados financieros siguientes seguirán apareciendo costos relevantes relacionados a la reestructuración



	Promedio 2T 2011	Promedio Jul-Ago 2011	Septiembre 2011
Promedio mensual (US\$ mm)			
Resultado Continuo Contenedores	-120	-137	-55
Otros Operacional y no Operacional	-10	-11	-2
Impuesto	14	16	4
Resultado Naviero Continuo	-116	-133	-53
Costo Reestructuración	-2	-9	-22
Resultado Naviero	-118	-142	-74
SAAM	5	5	4
Utilidad Neta	-113	-136	-70
Volumen Transportado ('000 TEUs)	286	271	243



... teniendo sin embargo costos de reestructuración principalmente asociados a la reducción de capacidad

COSTOS DE REESTRUCTURACIÓN (pérdidas procedentes de operaciones continuadas)

- **Pérdida neta acumulado a Septiembre de US\$ 45 mm**

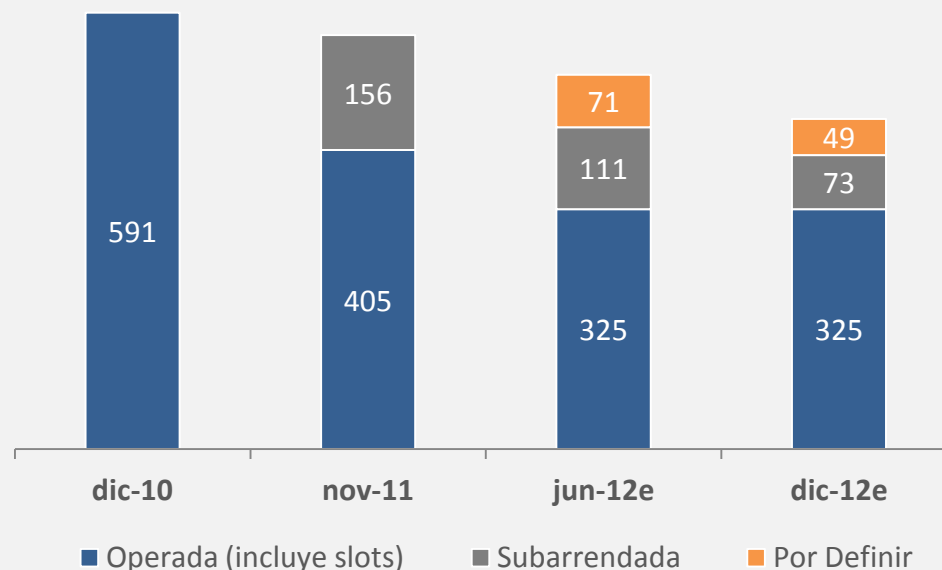
- Pérdida en subarriendo de naves
- Contratos onerosos representan ~30% de las pérdidas netas
- Costos de re-entrega de contenedores
- Arriendo y costos de naves sin uso
- Gastos de administración

- **El ~75% del costo está asociado a naves**

Total Naves Contenedores

Operada (incluye slots)	Subarrendada	Por Definir
155	0	0
84	36	0
64	21	17
64	11	13

Capacidad Nominal (miles de TEUs)





Nueva estrategia focalizada en rentabilidad... operar servicios donde CSAV tenga ventajas competitivas

Nueva Estrategia

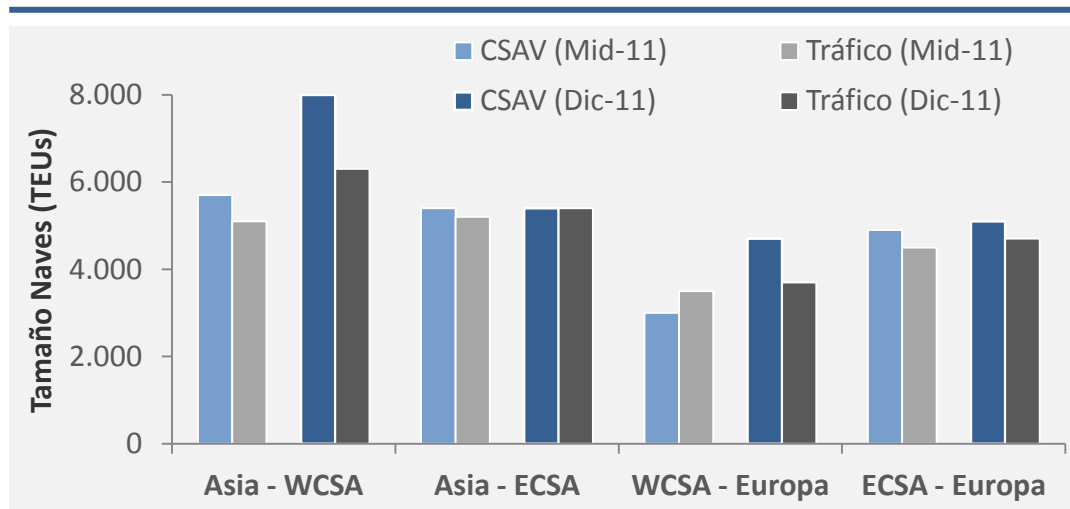
- ✓ Foco en **mercados emergentes** donde se tenga ventajas competitivas
- ✓ Cercano a la industria, manteniendo **operaciones conjuntas**
- ✓ **Estructura de activos** adecuada a los *trades* en que participa
- ✓ Desarrollo en base a los **crecimientos naturales** de las rutas involucradas
- ✓ Mantener altos niveles de **eficiencia operacional**



... aprovechando economías de escala en los mercados donde tiene ventajas competitivas

- CSAV buscará enfocarse en los servicios en que tenga ventajas competitivas
 - ✓ Posición relevante
 - ✓ Activos eficientes (tamaño adecuado)
 - ✓ Valor agregado para clientes

TAMAÑO PROMEDIO DE NAVES (CSAV vs Promedio Tráfico)



WCSA: costa oeste de América del Sur
ECSA: costa este de América del Sur

Ruta	Δ de Capacidad Ruta (Mid-11 a Dic-11) ⁽¹⁾	Ranking Tamaño Nave CSAV por <i>sling</i> ⁽²⁾		Participación de Capacidad de Oferta ⁽²⁾		Socios (Operaciones Conjuntas)	
		Mid-11	Dic-11	Mid-11	Dic-11	Mid-11	Dic-11
Asia – WCSA	-4%	2° & 7°	1° & 3°	21%	34%	CMA & CSCL	MSC, CMA & CSCL
Asia – ECSA	-13%	2° & 6°	2° & 4°	24%	29%	CMA & CSCL	APM, MSC, CMA, CSCL & Hsud
WCSA – Europa	1%	4°	1° & 2°	15%	42%		MSC
ECSA – Europa	2%	2° & 4°	2° & 3°	36%	40%	APM & MSC	APM, MSC & CMA

Fuente: estimaciones CSAV

(1) Variación de la capacidad del tráfico/ruta completo

(2) En base a las operaciones conjuntas. Sling es el recorrido de ida o vuelta de un servicio



SAAM: Servicios a las Naves y a la Carga

1. Líderes en América Latina
2. Plan de Crecimiento

Folleto Informativo de SAAM, anexo a esta presentación, está disponible en la página web de CSAV

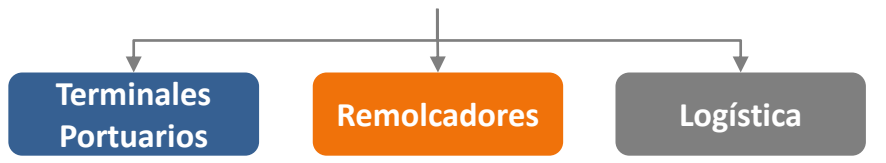




2.1 Líderes en América Latina

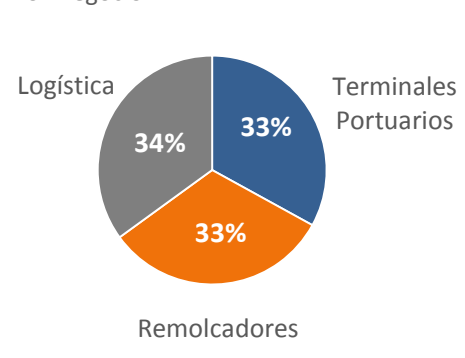


Líder en servicios a la nave y a la carga en América Latina



10 Terminales Portuarios	125 Remolcadores ⁽¹⁾ Propios	2.226.000 m² Áreas de Apoyo y Bodegas
28.086.981 toneladas transferidas	7.080 trabajadores	

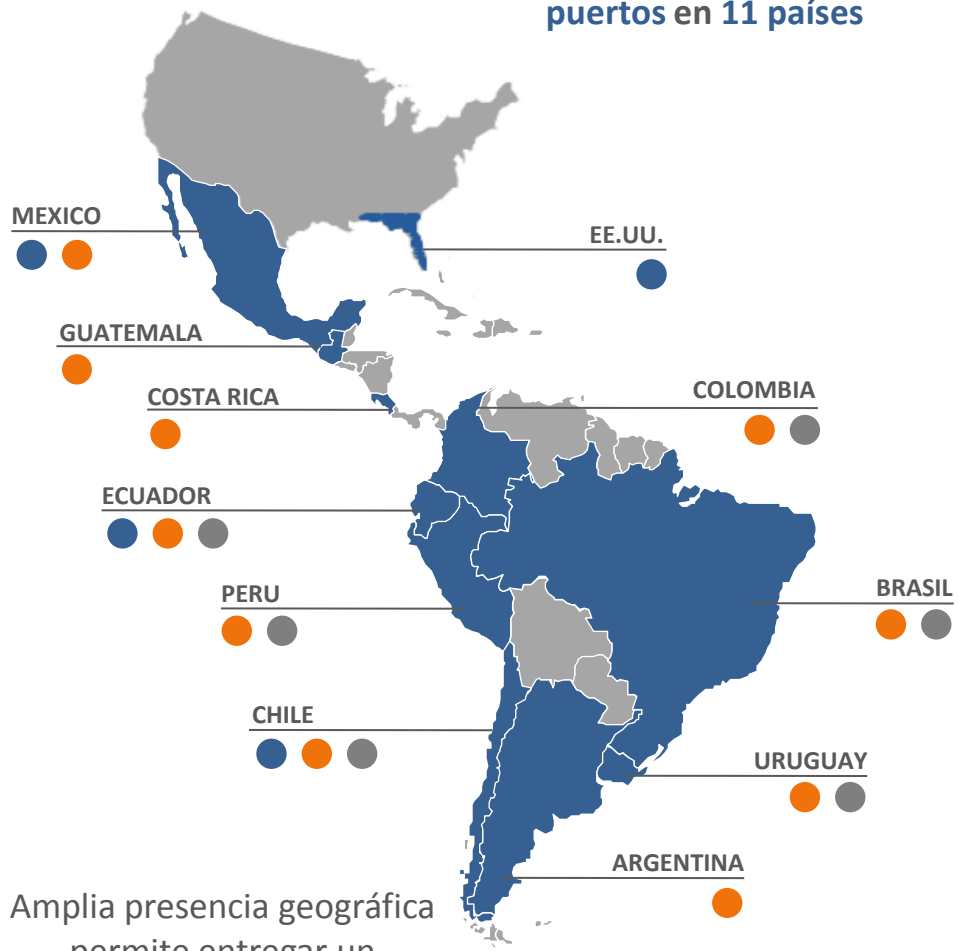
Distribución del EBITDA 2011⁽²⁾
Por Negocio



US\$ 361 MM
INGRESOS 2010

US\$ 52 MM
UTILIDAD 2010

Negocios en 58 puertos en 11 países



Amplia presencia geográfica permite entregar un **servicio integral**

(1) Incluyendo 6 en construcción
 (2) Distribución considera valores de coligadas proporcionales (ponderadas por propiedad). Cifras acumuladas a septiembre 2011
 Nota: Cifras se muestran asumiendo un 100% de participación en filiales y coligadas, con la excepción de los ingresos y la utilidad

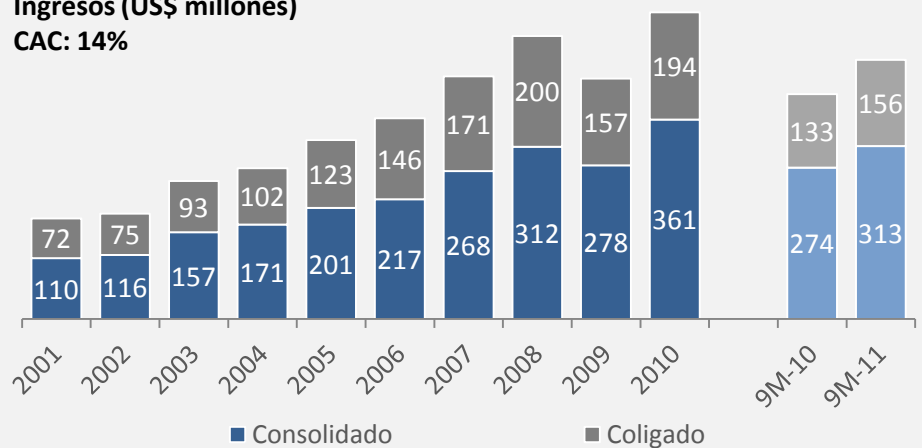


Modelo de negocio exitoso y diversificado

SOSTENIDO CRECIMIENTO DE INGRESOS

Ingresos (US\$ millones)

CAC: 14%

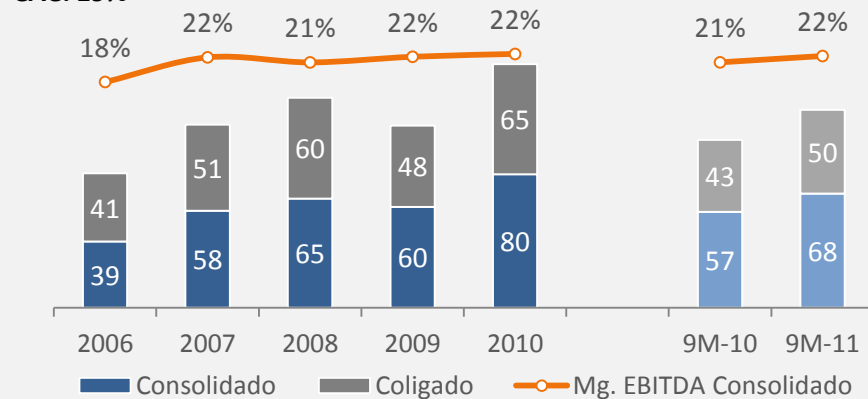


Nota: valores de coligadas proporcionales (ponderadas por propiedad)

MARGENES ESTABLES

EBITDA (US\$ millones)

CAC: 19%

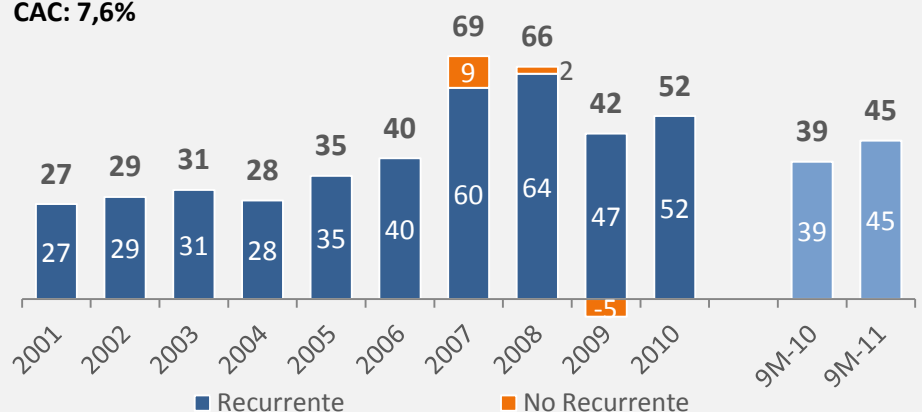


Nota: valores de coligadas proporcionales (ponderadas por propiedad)

SAAM HA TENIDO CONSTANTEMENTE ATRACTIVAS RENTABILIDADES

Utilidad (US\$ millones)

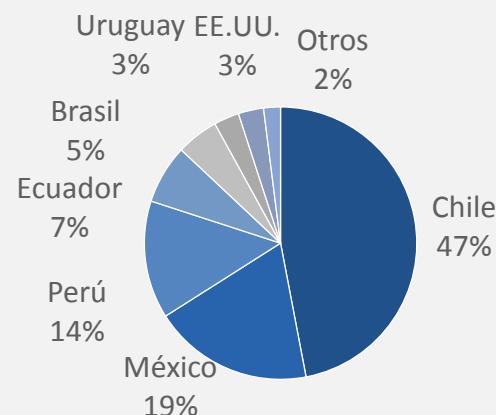
CAC: 7,6%



Nota: resultados no recurrentes corresponden a ganancias (pérdidas) de ventas de participación en sociedades y activos inmobiliarios.

AMPLIA DIVERSIFICACIÓN GEOGRÁFICA

Distribución EBITDA 2011E por País



Nota: en base a EBITDA consolidado y coligado proporcional (ponderado por propiedad)



Terminales Portuarias: activos de alto valor estratégico

Con 7 operaciones portuarias nacionales y 3 internacionales

Terminales Nacionales

	Carga Transferida (millones de Ton)	% Propiedad	Termino Concesión	Opción de Extensión
San Antonio Terminal Internacional	11	50%	2019	10 años
San Vicente Terminal Internacional	5	50%	2029	Ejercida
Antofagasta Terminal Internacional	3	35%	2032	En proceso
Iquique Terminal Internacional	2	85%	2029	En proceso
Terminal Puerto Arica	2	15%	2033	Ejercida
Puerto Panul	1	14,4%	2029	Ejercida
Portuaria Corral	0.5	50%	Propio	n.a

Terminales Internacionales

Terminal Portuario Guayaquil	2	100%	2046	-
Florida International Terminal	1	70%	2015	5+5 años

0 5 10 15



- ✓ Flujos de caja estables y atractivos retornos
 - Concesiones con una duración restante promedio de 19 años
 - Altas barreras de entrada
- ✓ Profundo acceso al mercado de deuda
- ✓ Ubicación estratégica en los puertos más importantes del país
- ✓ Diversificada base de clientes e industrias
- ✓ Potencia la actividad de operaciones logísticas



Terminales Portuarios: operador de nivel mundial líder en América Latina

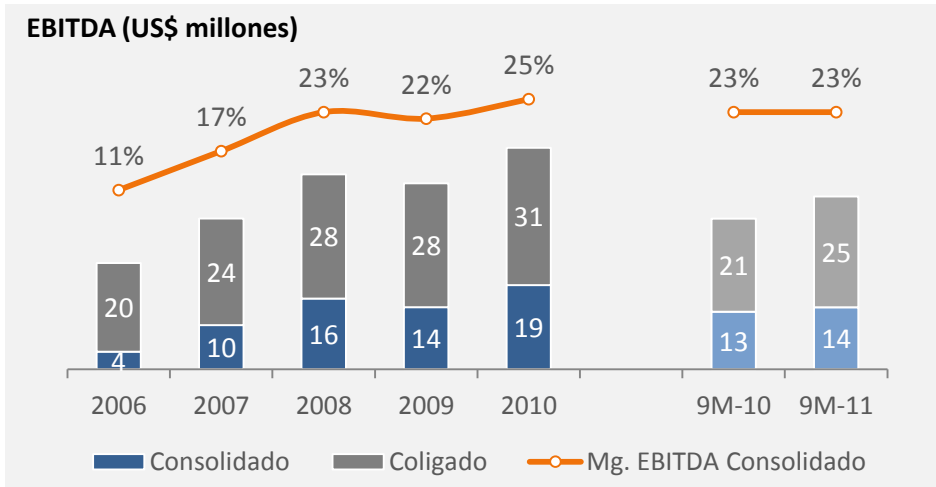
SEGUNDO OPERADOR PORTUARIO DE LA REGIÓN

Ranking	Propietario	Tráfico Proporcional ⁽¹⁾ 2010 ('000 TEUs)	Principal Terminal Portuario
1	Santos Brasil	1.445	Santos
2	SAAM	1.129	San Antonio
3	Libra Terminais	1.128	Santos
4	Ultramar Group	1.103	Valparaíso
5	ICTSI	1.049	Guayaquil
6	ENAPU	1.043	Callao
7	DP World	780	Callao
8	APM Terminals	672	Buenos Aires
9	Wilson, Sons	539	Rio Grande
10	SSA Marine	533	San Antonio

Fuente: Drewry

(1) En proporción al porcentaje de propiedad sobre la concesión

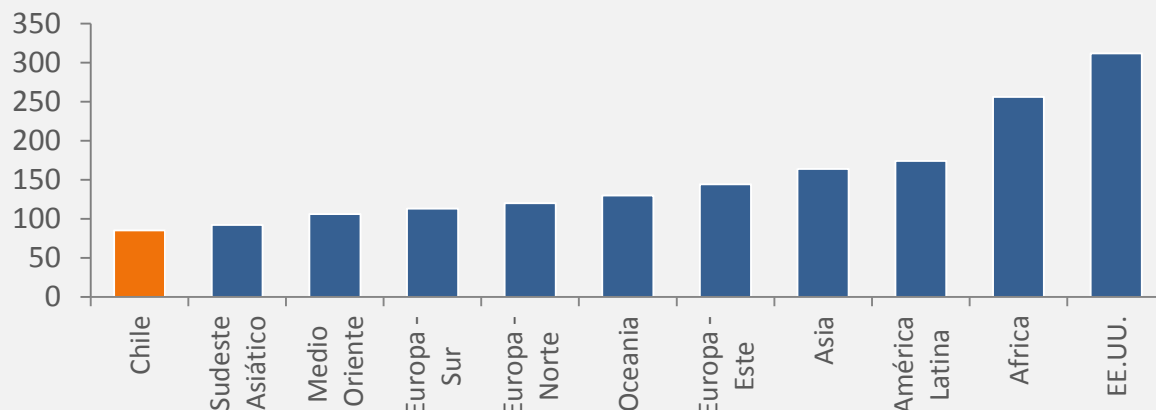
MARGENES CRECIENTES



Nota: valores de coligadas proporcionales (ponderadas por propiedad)

LOS TERMINALES PORTUARIOS EN CHILE ESTÁN ENTRE LOS MÁS EFICIENTES A NIVEL GLOBAL

Costos de Transferencia (US\$/Contenedor)



Fuente: Drewry

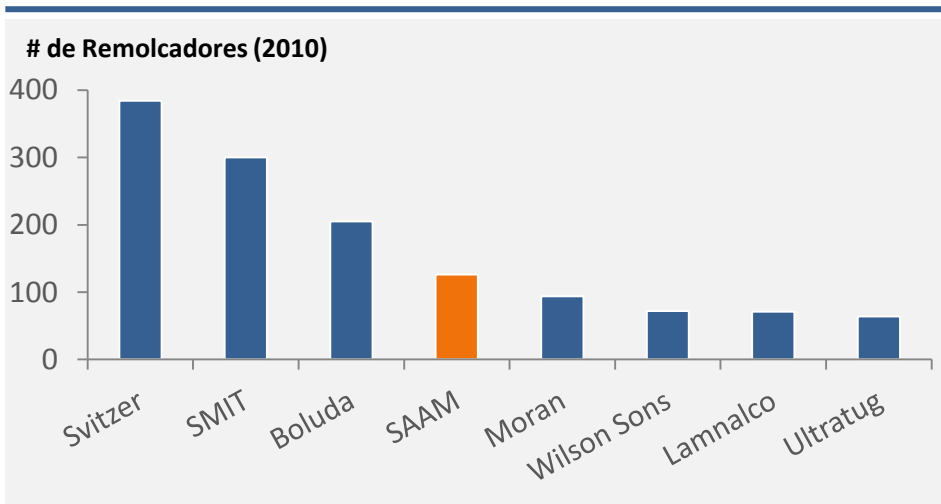
- Chile posee uno de los **costos de transferencias** en puertos más **eficientes** en el mundo:
 - ✓ Altas **barreras de entradas**
 - ✓ **Know-how** exportable a otros países



Remolcadores: 4^{ta} mayor compañía a nivel mundial y la mayor en América en número de remolcadores portuarios

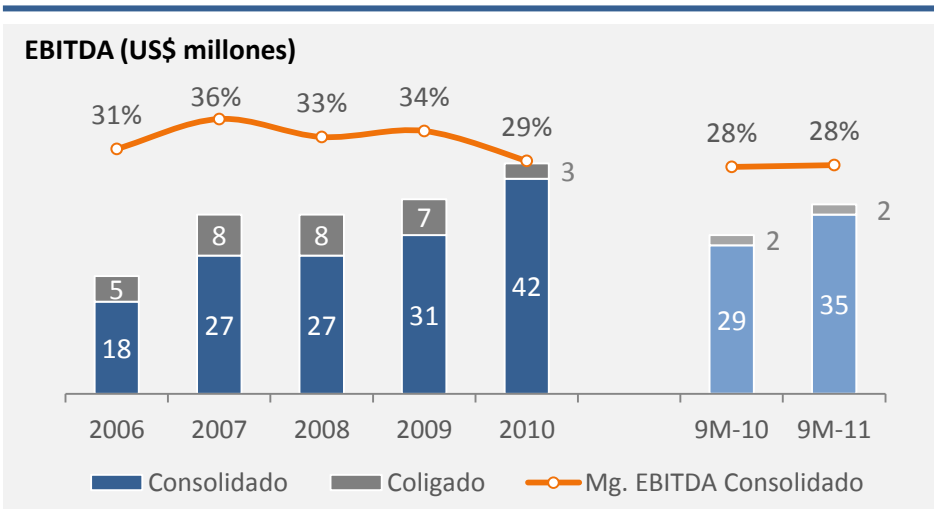
- ✓ Negocio de Remolcadores
 - Portuarios
 - Off Shore
 - Fluvial
- ✓ Negocio de atractivas rentabilidades, en especial de los remolcadores off-shore
- ✓ Importante presencia y cobertura geográfica en ambas costas de América Latina

PRINCIPALES OPERADORES DE REMOLCADORES PORTUARIOS



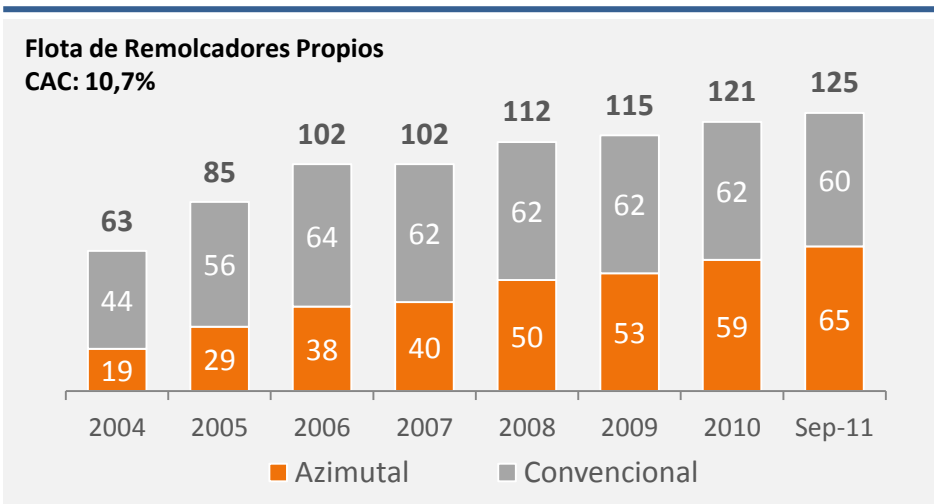
Fuente: reportes de compañías

NEGOCIO DE ALTOS MÁRGENES



Nota: valores de coligadas proporcionales (ponderadas por propiedad)

CRECIENTE FLOTA PROPIA DE REMOLCADORES AZIMUTALES (1)



(1) Remolcadores con hélices móviles capaces de girar 360° en torno a un eje vertical, permitiendo participar en faenas de mayor tamaño
 Nota: incluye remolcadores en construcción



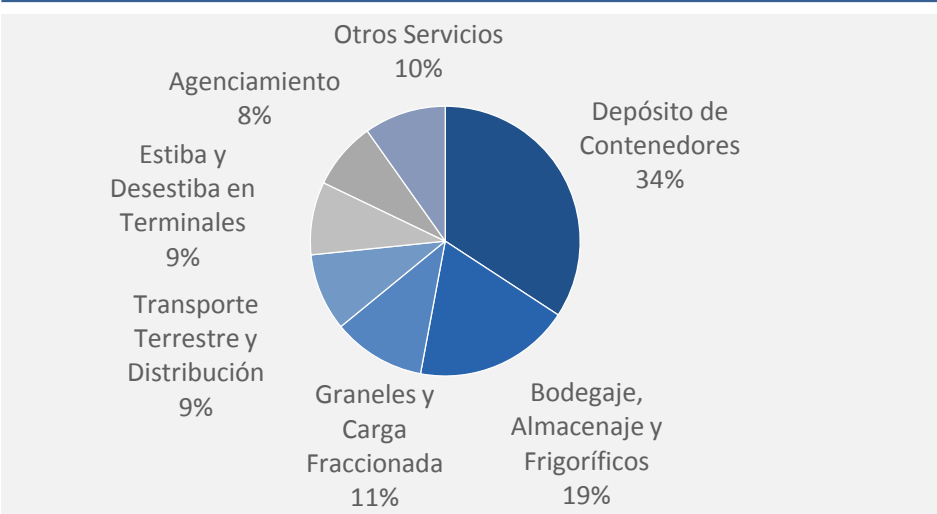
Logística: Importante red de servicios logísticos complementarios a operaciones en puertos y remolcadores

AMPLIA COBERTURA DE SERVICIOS DE LOGÍSTICA POR PAÍS

	Chile	Perú	Ecuador	Uruguay	Brazil	Venezuela
Servicios a las Naves / Aeronaves						
Agenciamiento Marítimo / Aéreo	✓	✓				✓
Estiba y Desestiba en Puertos ⁽¹⁾	✓	✓				
Depósito de Contenedores	✓	✓	✓		✓	
Servicios a la Carga						
Bodegaje, Almacenaje y Frigoríficos	✓	✓				✓
Graneles y Carga Fraccionada	✓	✓		✓		
Transporte Terrestre y Distribución	✓	✓		✓		✓

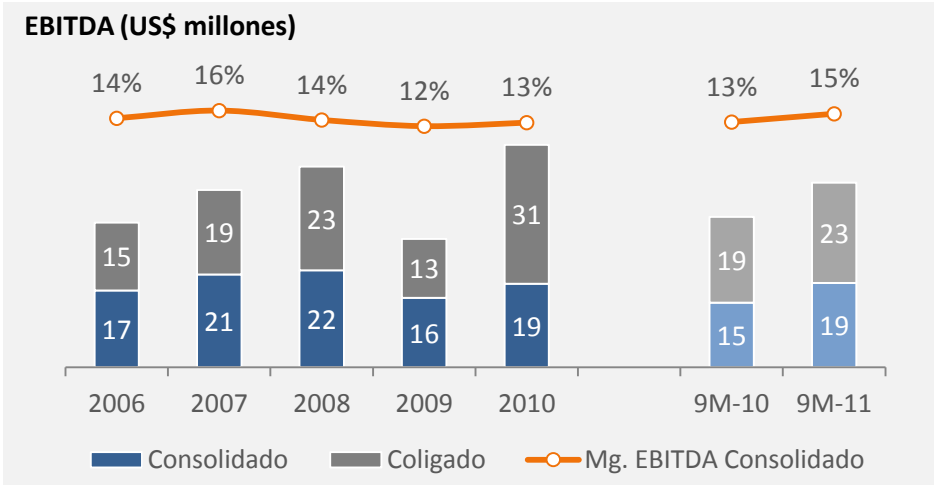
(1) Estiba y desestiba en puertos multi-operadores, diferente a Terminales Portuarios

DISTRIBUCIÓN DEL INGRESOS 2010 POR SERVICIO



Nota: en base a ingresos consolidados y coligados proporcionales (ponderadas por propiedad)

MARGENES ESTABLES



Nota: valores de coligadas proporcionales (ponderadas por propiedad)

ESTRATÉGICOS ACTIVOS DE OPERACIÓN E INMOBILIARIOS

m² habilitados para depósito de contenedores y bodegaje

Depósitos de Contenedores

País	m ²
Chile	340.000
Brasil	205.000
Perú	130.000
Ecuador	42.000
Total	717.000

Adicionalmente, SAAM cuenta con una capacidad aproximada de 214.000 m² de **almacenaje**

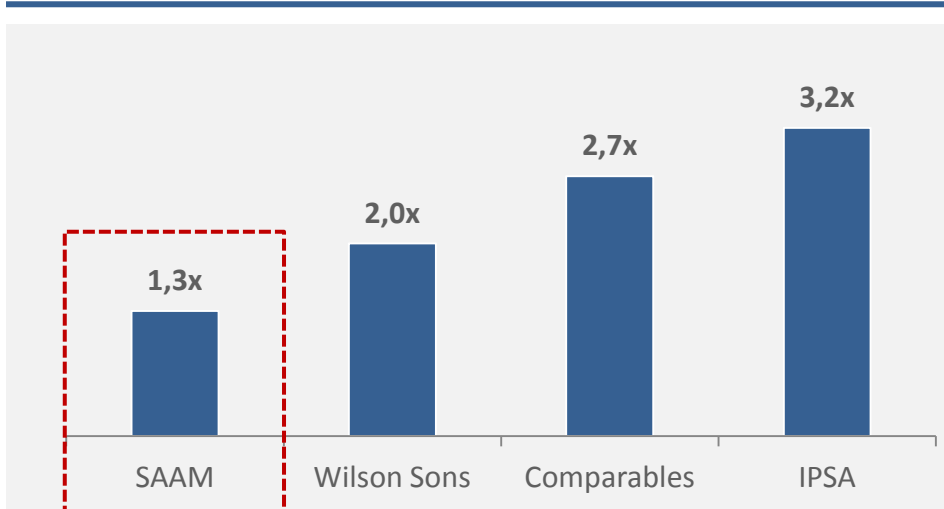
No considera área de respaldo y bodegas de los terminales portuarios concesionados (~1,3 millones de m²)

Nota: asumiendo un 100% de participación en filiales y coligadas



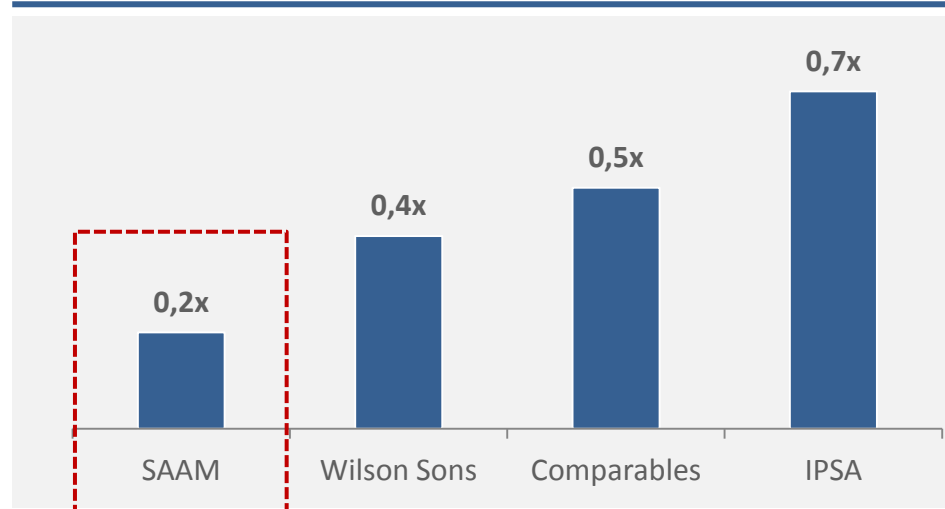
Atractiva capacidad de apalancamiento permite financiar el plan de crecimiento de SAAM

DFN / EBITDA (UDM Sep-11)



Fuente: Bloomberg

DFN / PATRIMONIO (Sep-11)



Fuente: Bloomberg

- SAAM tiene la oportunidad de llevar su apalancamiento a niveles de ~3,0x DFN/ EBITDA y 0,7x DFN/ Patrimonio
- Lo anterior implicaría una capacidad de **endeudamiento adicional en la matriz de ~US\$150 – US\$300 millones**

Además de la capacidad de deuda adicional calculada en SAAM, está la posibilidad de utilizar socios y endeudamiento en filiales



2.2 Plan de Crecimiento



Plan de Crecimiento 2012 - 2016

Durante los **próximos 5 años se espera duplicar la generación de flujo (EBITDA)** de las 3 divisiones de la compañía: Terminales Portuarios, Remolcadores y Logística

- ✓ **Sostener el liderazgo** en América de **remolcadores** en actividades de puertos y potenciar la asistencia a la industria de *Oil & Gas*
- ✓ Convertirse en el **mayor operador portuario** de América Latina
- ✓ **Integración de servicios logísticos** en toda la cadena de abastecimiento en los principales mercados de América Latina
- ✓ **Financiamiento** a través de fondos propios, socios estratégicos y endeudamiento en el mercado de capitales

Potenciales Inversiones en Activos

- 1 Terminales Portuarios: US\$ 2.000 millones
- 2 Remolcadores: US\$ 600 millones
- 3 Logística: US\$ 250 millones



1

SAAM buscará oportunidades tanto orgánicas como inorgánicas para convertirse en el mayor operador de la región

- Se estiman inversiones por cerca de US\$20.000 millones en infraestructura portuaria en los próximos 3 años en América Latina
 - Puertos licitados: participar en nuevos procesos de licitaciones portuarias en Brasil, México, Panamá, Argentina, Ecuador, El Salvador, Guatemala y Honduras entre otros
 - Puertos privados: desarrollo de puertos privados donde la legislación lo permite, tales como Colombia, Chile y Argentina
 - Equipamiento: fortalecer las operaciones actuales de SAAM, invirtiendo en equipamiento:
 - Grúas y equipos (i.e. grúas Pórtico)
 - Áreas de respaldo
 - Muelles
- Cambio tecnológico de la industria naviera
- **Alta saturación** y necesidad de inversión
- Nuevos **procesos de desregulación/privatización**, especialmente en Brasil, México, Centroamérica y el Caribe





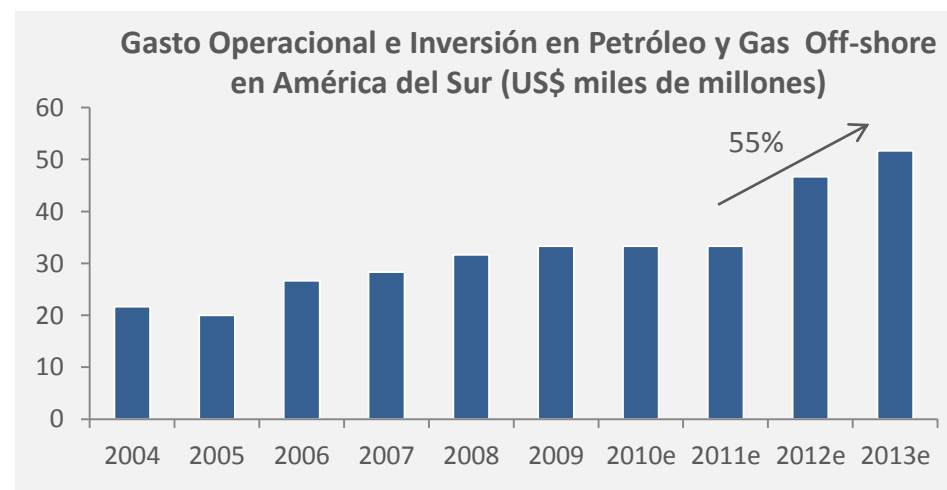
2 Potenciar el negocio de remolcadores *off-shore* y continuar con la renovación tecnológica

OPORTUNIDAD

- **Adquisición de operadores** de remolcadores portuarios, especialmente en aquellos países en que no se tenga presencia (i.e. Argentina, Colombia, Venezuela, Centroamérica y El Caribe)
- Ingreso al **mercado *off-shore*** de Oil & Gas con embarcaciones mayores, a través de adquisiciones y/o nuevas licitaciones
- Ampliación de **flota de barcazas** en Uruguay e ingreso al mercado de **transporte fluvial** en Brasil, Colombia y Argentina vía adquisiciones y/o nuevas operaciones

ALTO ATRACTIVO EN NEGOCIO OFF-SHORE

- El negocio de remolcadores off-shore posee grandes beneficios:
 - ✓ Altos niveles de utilización (+80%)
 - ✓ Flujos estables y barreras de entrada gracias a contratos de largo plazo
 - ✓ Indexación de costo de petróleo en varios contratos
 - ✓ Clientes de nivel mundial (i.e. Petrobras, Pemex)
- El negocio off-shore requiere de naves más sofisticadas (PSV) que valen entre US\$25 y US\$50 millones



Fuente: "World Offshore Drilling Spend Forecast 2009-2013", Douglas Westwood & Energy Files



2 Potencial *Joint Venture* con SMIT

DESCRIPCIÓN DEL JOINT VENTURE

- Recientemente **SAAM firmó un acuerdo no vinculante de fusión con SMIT** (filial de Boskalis), el segundo mayor operador de remolcadores a nivel mundial
- La operación considera **fusionar las actividades de remolcadores de SAAM** (excluyendo Perú y Colombia, 27 remolcadores) **con todas las operaciones de SMIT en el continente Americano**
- De concretarse el acuerdo, el JV contaría con cerca de **150 remolcadores en América**
- El acuerdo implicaría los siguientes **beneficios para SAAM:**
 - Consolidar la operación en Brasil
 - Aprovechar la experiencia de SMIT en los servicios *off-shore*
 - Ampliar cobertura geográfica, incorporando Canadá y Panamá
 - Potenciar la asistencia a salvatajes en el continente

SMIT: LIDER EN SERVICIOS MARÍTIMOS

- **Segundo operador a nivel mundial** en el mercado de servicios portuarios de remolcadores
 - 1^{ro} en servicios de salvataje
 - 240 remolcadores aproximadamente
- Cerca de 170 años de historia y experiencia
- Presencia en **siete países** del mundo
- En 2010 fue adquirida por la firma holandesa Royal Boskalis Westminster
- **Boskalis**, con más de 100 años de historia, ofrece servicios de dragado y movimiento de tierras, remolcaje y salvataje marítimo principalmente
 - Presencia en **65 países** en cinco continentes
 - Listada en Amsterdam Stock Exchange (Cap. Bursátil de US\$ 3.200mm⁽¹⁾)

Ambas partes han acordado valorizar el negocio de remolcadores en América (exc. Perú y Colombia) de **SAAM en US\$ 520 millones** y de SMIT en US\$ 470 millones (compensación en efectivo para igualar valorización)

(1) Bloomberg, al 14 de diciembre de 2011

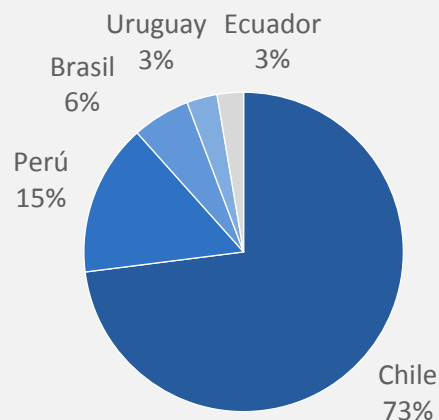


3

Oportunidad de replicar la cobertura de servicios logísticos en otros mercados de América Latina

NEGOCIO FOCALIZADO EN EL MERCADO LOCAL

Distribución Ingresos 2010⁽¹⁾



(1) Distribución considera valores de coligadas proporcionales (ponderadas por propiedad)

EXPORTAR KNOW-HOW A OTROS PAÍSES DE LA REGIÓN

- Aprovechar experiencia de integración de servicios en Chile, para **exportar modelo a mercados en desarrollo**, tales como Brasil, Colombia y México
 - El **Puerto de Mazatlán** es una oportunidad para introducir servicios complementarios de logística en **México**
 - En **Brasil** SAAM solo tiene servicios relacionados a los depósitos de contenedores en Santos e Itajaí
 - **Colombia** presenta atractivas oportunidades en el desarrollo de puertos secos, infraestructura y servicios para el desarrollo logístico
- **Asociación con operadores logísticos** en otros países que complementen la oferta de servicios



Estructura de la Transacción

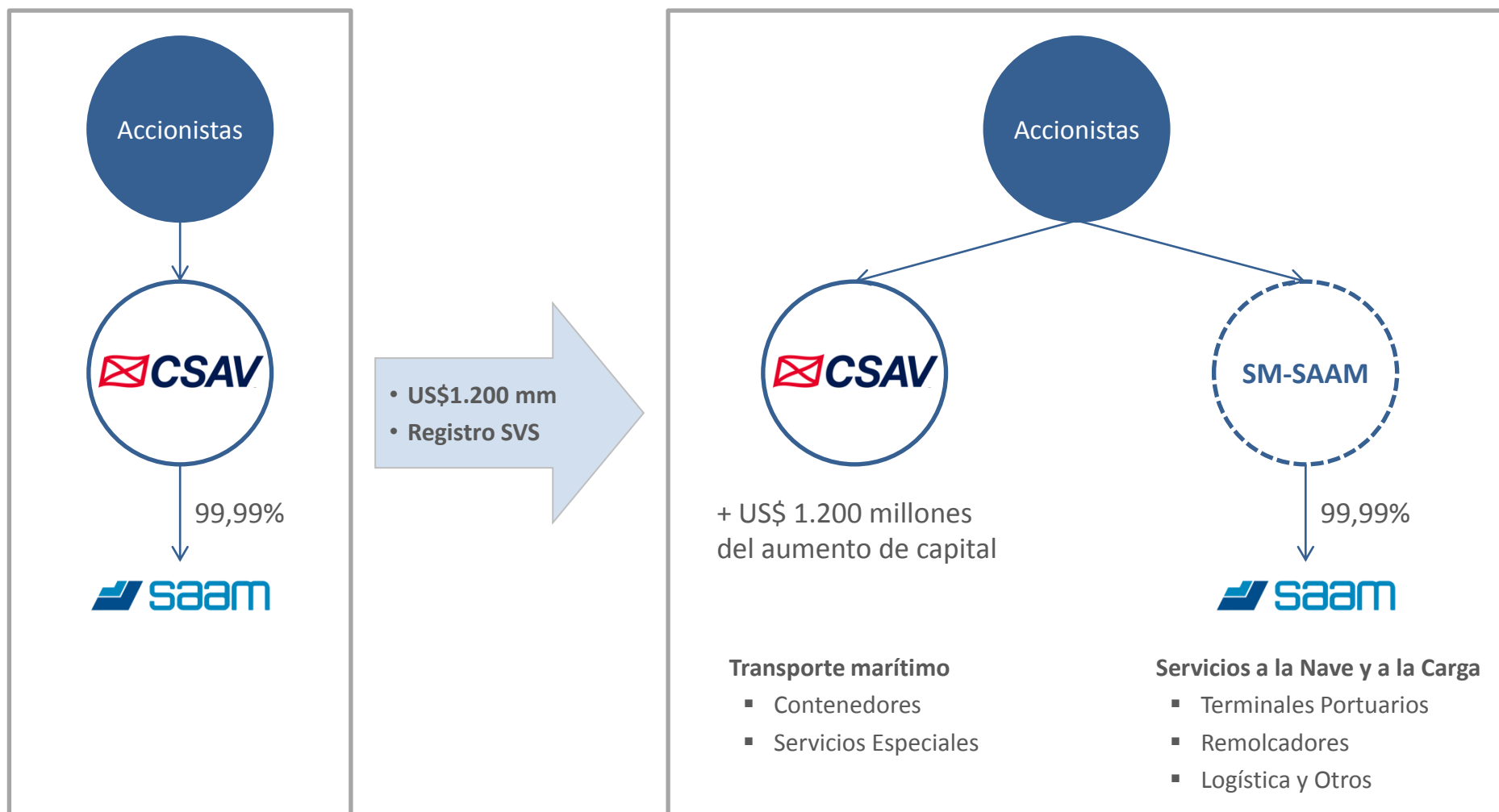
Aumento de Capital





Estructura de la Transacción

De recaudarse al menos US\$ 1.100 millones, se procederá a la división de CSAV y posterior listado de SM-SAAM



- Sociedad listada en la Bolsa de Comercio de Santiago
- ⊖ Sociedad por registrarse en la SVS y listarse en BCS

Cumplida la condición de división, SM-SAAM solicitará su inscripción y la de sus acciones en el Registro de Valores de la SVS



Calendario de la Transacción

Cronograma Estimativo

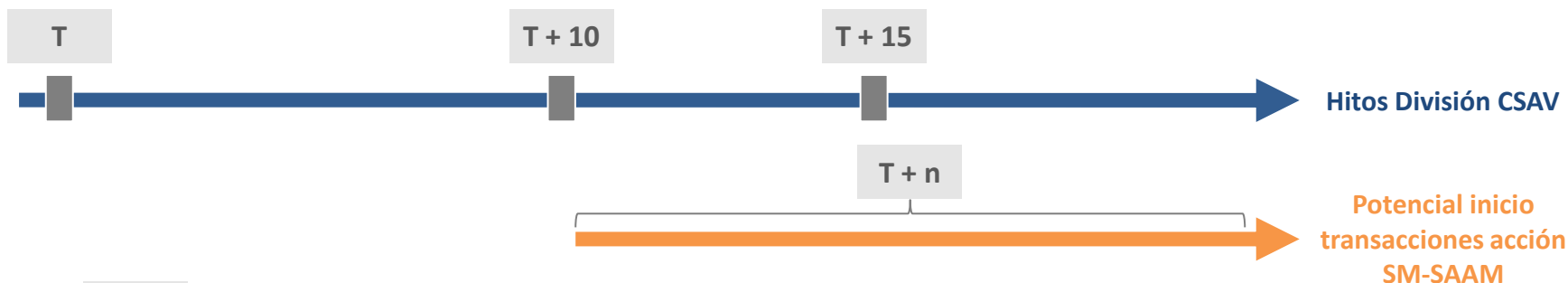




Estructura de la Transacción

Los accionistas recibirán acciones de SM-SAAM, holding cuyo único propósito será contar con el 99,99% de las acciones de SAAM

Días hábiles bursátiles



- T** **División CSAV:** Fin del período en que se recaudan al menos US\$ 1.100 mm
- T + 10** Cierre del registro de accionistas de CSAV que tendrán derecho a recibir acciones de SM-SAAM
- T + 15** Distribución de acciones de SM-SAAM a los accionistas que obtuvieron el derecho 5 días antes
- T + n** Las acciones de SM-SAAM podrían comenzar a transarse en bolsa al día siguiente de que se defina su base de accionistas (T + 11), sin embargo esto se encuentra sujeto al registro de la sociedad y sus acciones en la SVS y la Bolsa de Comercio

CSAV hará sus mejores esfuerzos para que SM-SAAM y sus acciones sean inscritas en el Registro de Valores en T+10, pero dicho registro depende de la resolución a ser dictada por la Superintendencia de Valores y Seguros

Asignación de Acc. de SM-SAAM por cada Acc. de CSAV en T + 10

$$\frac{\# \text{ Total Acc. SM. SAAM}}{(\# \text{ Total de Acc. CSAV Pre AK} + \# \text{ Total de Acc. CSAV Suscritas en todo el AK})} = \frac{9.736.791.983}{(2.849.982.871 + Y)}$$



Características de la Emisión

Emisor	Compañía Sud Americana de Vapores S.A.
Número Actual de Acciones	2.849.982.871 acciones
Acciones del Aumento de Capital	5.867.970.660 acciones de primera emisión 67,3% post-aumento de capital
Derechos de suscripción	2,06 nuevas acciones por cada acción existente
Precio Suscripción	US\$ 0,2045 por acción Pago en US\$ o en pesos al dólar observado del día de la suscripción y pago
Periodo de Opción Preferente	19/Diciembre de 2011 – 17/Enero de 2012
Uso de Fondos	Pago de créditos puentes: US\$ 470 millones Financiar plan de inversiones y fortalecer posición financiera: US\$ 730 millones
Agente Financiero y Agente Colocador Exclusivo	celfincapital



Contactos



Compañía Sud Americana de Vapores S.A.

Hendaya 60, piso 12

contacto@csav.com

www.csav.com/ir/ir-en.htm



Sudamericana, Agencias Aéreas y Marítimas S.A.

Hendaya 60, piso 8

contacto@saam.cl

www.saam.cl





Notificación Relevante

Este documento ha sido preparado por Compañía Sud Americana de Vapores S.A. (“CSAV” o el “Emisor”) en conjunto con Celfin Capital S.A. Servicios Financieros (“Celfin Capital”), con el propósito de entregar antecedentes de carácter general acerca de CSAV y su filial operativa Sudamericana, Agencias Aéreas y Marítimas S.A. (“SAAM”), dentro del proceso de colocación de acciones de CSAV (en adelante, la “Oferta”), para que cada inversionista evalúe en forma individual e independiente la conveniencia de invertir en acciones de CSAV. Este documento no constituye una recomendación de inversión ni puede ser utilizado o interpretado para fines distintos de los señalados.

En la elaboración de este documento se ha utilizado información de conocimiento público e información entregada por CSAV y/o SAAM, 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. El presente documento no pretende contener toda la información que pueda requerirse para evaluar la conveniencia de adquirir las acciones de CSAV que componen la Oferta, y no constituye en caso alguno una recomendación para invertir en ellas. Todo destinatario del mismo deberá llevar a cabo su propio análisis independiente de CSAV y de los datos contenidos en este documento.

Todas las cifras contenidas en el presente documento y que tienen finalidades comparativas, han sido consolidadas y expresadas en dólares de los Estados Unidos de América, a diciembre de cada año, de acuerdo a la norma contable vigente a la fecha correspondiente, a menos que expresamente se indique lo contrario. Esta presentación contiene estimaciones y proyecciones -tanto de dinero, como de unidades físicas y otras- que, por su naturaleza y contexto, involucran riesgos e incertidumbres, pues se basan en supuestos de acontecimientos, escenarios y circunstancias financieras y económicas que pueden o no ocurrir en el futuro. Del mismo modo, las proyecciones pueden variar como consecuencia del dinamismo y volatilidad que caracterizan a la industria marítima y producto de las estrategias y decisiones que la Compañía CSAV pueda adoptar, de tiempo en tiempo, en beneficio de sus accionistas, para hacer frente a dicha volatilidad, o en el mejor interés del negocio. De esta forma la situación financiera actual de CSAV, sus resultados operacionales, flujos de caja, y el desarrollo de la industria y mercados en los cuales CSAV opera, pueden diferir en el futuro en forma de aquellos sugeridos en las estimaciones contenidas en esta presentación. En el contenido de esta presentación existen fuentes externas, que si bien son reputadas como confiables y se identifican en la misma presentación, no han sido independientemente verificadas por CSAV, ni por Celfin Capital, quienes por lo tanto no se hacen responsables de ellas. Quienes reciben esta presentación reconocen y aceptan que CSAV y Celfin Capital no adquieren ningún compromiso en cuanto a la exactitud de los contenidos de esta presentación y no asumen ninguna obligación de actualizar o corregir la información contenida en la misma.

El propósito de esta presentación es entregar antecedentes de carácter general para que cada inversionista, en forma individual e independiente, evalúe la conveniencia de invertir en acciones de CSAV. Por lo tanto cada inversionista individualmente y con la asesoría de profesionales de su confianza debe adoptar independientemente la decisión de invertir o no en acciones de CSAV, sin considerar esta presentación. En virtud de lo anterior CSAV y Celfin Capital no serán responsables por pérdidas o perjuicios derivados del uso de la información brindada en esta presentación, o de las decisiones que se basen en esa información. La información, datos y proyecciones incluidas en este documento constituyen una breve descripción de las características de la Oferta y del Emisor.

Antecedentes adicionales se encuentran disponibles en la sede central del Emisor, en las oficinas de Celfin Capital, en la Superintendencia de Valores y Seguros, como también en nuestro sitio web www.csav.com.

Queda expresamente prohibida la reproducción total o parcial del presente documento, sin la autorización previa y por escrito del Emisor y de Celfin Capital.



Aumento de Capital

Diciembre 2011



Asesor Financiero y
Agente Colocador





ANEXOS SAAM

Aumento de Capital





Spin-Off de SAAM no afectaría rentabilidad de la compañía

Ambas compañías se administran totalmente por separado, reportando a sus respectivos directorios

Logística (10,5% de la venta)

- Depósito:
 - Tarifas competitivas
 - Ubicaciones estratégicas en los principales puertos en que CSAV recala en América Latina
- Agenciamiento
 - Tarifas competitivas
- Otros
 - Fundamentalmente relacionado con la estiba de fruta en Valparaíso y San Antonio, donde SAAM es prácticamente el único operador en los terminales multioperados

Terminales Portuarios (5,5% de la venta)

- SAAM está presente en 6 de los 7 puertos concesionados en Chile
- En Ecuador y EE.UU., los puertos de SAAM son sumamente eficientes con áreas de apoyo suficientes para atender todas las necesidades de CSAV

Remolcadores (2,7% de la venta)

- Amplia diversificación geográfica y tarifas competitivas

VENTAS A CSAV 2010

Área de Negocio	% de Ventas ⁽¹⁾
Logística	10,5%
<i>Depósito de Contenedores</i>	7,2%
<i>Agenciamiento</i>	2,0%
<i>Otros</i>	1,7%
Terminales Portuarios	5,5%
Remolcadores	2,7%
Total	18,7%

(1) Valores de coligadas proporcionales (ponderadas por propiedad)