



PRESENTACIÓN DE ROADSHOW

Este documento ha sido preparado por Compañía Sud Americana de Vapores S.A. (“CSAV” o el “Emisor”) en conjunto con Banco Itau Chile S.A. (“Banco Itau Chile”) y Santander S.A. Corredores de Bolsa (“Santander”), con el propósito de entregar antecedentes de carácter general acerca de CSAV, 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, la cual no han sido verificadas de manera independiente por Banco Itau Chile y Santander. Por lo tanto, Banco Itau Chile y Santander no asumen 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. 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 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, Banco Itau Chile ni Santander, quienes por lo tanto no se hacen responsables de ellas. Quienes reciben esta presentación reconocen y aceptan que CSAV, Banco Itau Chile y Santander 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, Banco Itau Chile y Santander 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 contenida en esta publicación es una breve descripción de las características de la emisión y de la entidad emisora, no siendo ésta toda la información requerida para tomar una decisión de inversión. Mayores antecedentes se encuentran disponibles en la sede de la entidad emisora, en las oficinas de los intermediarios colocadores y en la Superintendencia de Valores y Seguros.

Queda expresamente prohibida la reproducción total o parcial del presente documento, sin la autorización previa y por escrito del Emisor, Banco Itau Chile y Santander.

Señor inversionista:

Antes de efectuar su inversión usted deberá informarse cabalmente de la situación financiera de la sociedad emisora y deberá evaluar la conveniencia de la adquisición de estos valores. El intermediario deberá proporcionar al inversionista la información contenida en el Prospecto presentado con motivo de la solicitud de inscripción al Registro de Valores, antes de que efectúe su inversión. La información íntegra que el Emisor proporciona al mercado acerca de la respectiva emisión, se encuentra en dicho Prospecto.



Oscar Hasbún
Gerente General

- Gerente General de CSAV desde abril 2012, después que Quiñenco tomase el control, y Gerente General de CSAV Containers de mayo 2011 a marzo 2012
- La experiencia previa incluye posiciones dentro del Grupo Luksic, como Gerente General de Excelsa y de Atlas Inmobiliaria en Croacia
- Ingeniero comercial de la Universidad Católica de Chile



Nicolás Burr
Gerente de Finanzas

- Gerente de Finanzas de CSAV desde mayo 2012
- La experiencia previa incluye Gerente de Finanzas de Madeco, compañía controlada por el grupo Luksic y Gerente de Finanzas de Arauco Argentina
- Ingeniero Civil Industrial de la Universidad Católica de Chile
- MBA en MIT Sloan School of Business

Emisor	<ul style="list-style-type: none"> Compañía Sud Americana de Vapores S.A.
Nemotécnico	<ul style="list-style-type: none"> VAPORES
Número actual de acciones	<ul style="list-style-type: none"> 15.467.953.531
Estructura de la oferta	<ul style="list-style-type: none"> Oferta de derechos preferentes En el caso de existir acciones remanentes del primer período de oferta de derechos preferentes, podrá haber una potencial oferta del remanente a terceros y/o rondas adicionales de derechos preferentes⁽¹⁾
Número de acciones nuevas	<ul style="list-style-type: none"> 4.001.419.836
Precio de subscripción	<ul style="list-style-type: none"> CLP \$28,13
Tamaño de la oferta⁽²⁾	<ul style="list-style-type: none"> US\$200.000.000 aproximadamente
Uso de recursos	<ul style="list-style-type: none"> 85% destinado a financiar parte de la adquisición de 7 nuevas naves con capacidad de 9.300 TEUs cada una 15% destinado a la inyección de capital como requisito para la fusión con Hapag-Lloyd
Agentes colocadores	 

(1) Sujeto al resultado del Período de Opción Preferente y decisión del Directorio.

(2) Tasa de cambio implícita de 562,80 CLP/US\$.

24-Jun Registro en la SVS

4-Jul Inicio 1^{er} Período de Opción Preferente

2-Ago Término 1^{er} Período de Opción Preferente

7-Jul Inicio del *Roadshow*

10-Jul Término del *Roadshow*

7-Ago Inicio 2^{do} Período de Opción Preferente

13-Ago Término 2^{do} Período de Opción Preferente

Junio 2014							Julio 2014						
L	M	Mi	J	V	S	D	L	M	Mi	J	V	S	D
						1		1	2	3	4	5	6
2	3	4	5	6	7	8	7	8	9	10	11	12	13
9	10	11	12	13	14	15	14	15	16	17	18	19	20
16	17	18	19	20	21	22	21	22	23	24	25	26	27
23	24	25	26	27	28	29	28	29	30	31			
30													

Agosto 2014						
L	M	Mi	J	V	S	D
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

 Feriado en Chile



1

CSAV Y LA INDUSTRIA DE TRANSPORTE MARÍTIMO DE CONTENEDORES

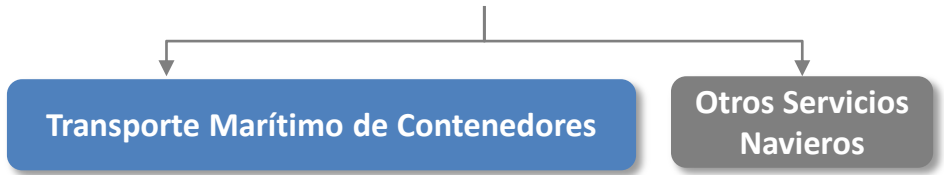
2

RACIONAL DE INVERSIÓN



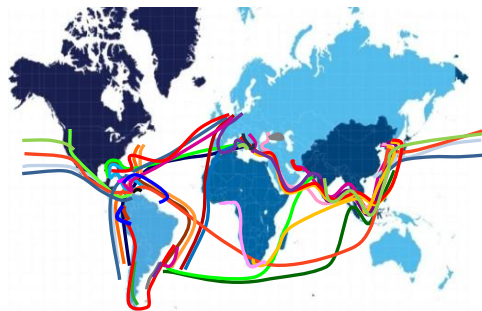
SECCIÓN 1
CSAV Y LA INDUSTRIA DE TRANSPORTE
MARÍTIMO DE CONTENEDORES





32 Servicios de líneas de contenedores ⁽¹⁾	50 Naves operadas ⁽¹⁾	<ol style="list-style-type: none"> 1. Vehículo 2. Refrigerado 3. Granel & Granel líquido
1,9 millones TEUs transportados UDM ⁽¹⁾	4.109 Empleados ⁽¹⁾	

Presencia global focalizada en América Latina
 ≈75% del volumen transportado (importaciones-exportaciones) se origina o finaliza en América Latina⁽²⁾



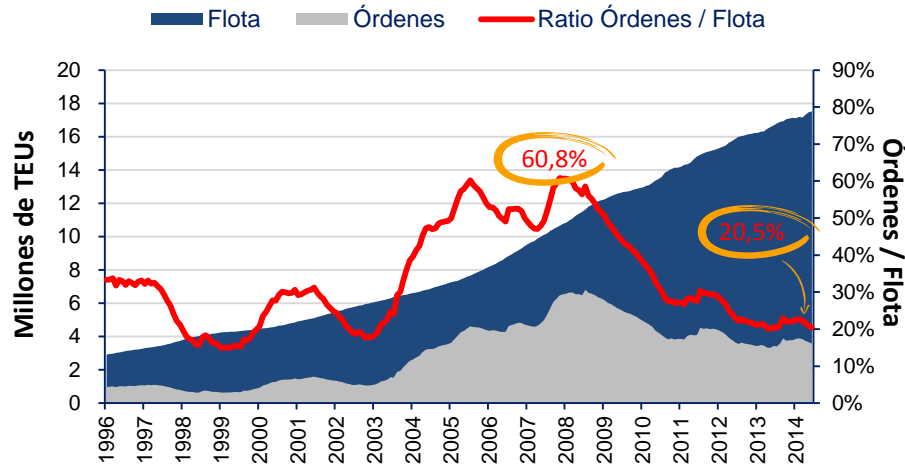
US\$3,2 bn
 INGRESOS UDM⁽¹⁾

- ✓ Fundada en 1872, cotiza en bolsa desde 1893. Más de 140 años de historia y una de las compañías navieras más antiguas del mundo
- ✓ Mayor línea de transporte marítimo de contenedores en América Latina, por un factor de 6x con una capacidad de 254.966 TEUs⁽¹⁾
- ✓ Único operador en América Latina entre las top 20 del mundo
- ✓ Dispone de 32 servicios de líneas de contenedores y 8 servicios de transportes especiales
- ✓ Opera una red global de agencias comerciales propias en 136 ciudades de 28 países (253 ciudades en 115 países incluyendo agencias de terceros)⁽¹⁾
- ✓ Agencias propias responsables por aproximadamente 90% de los ingresos de carga de los últimos doce meses⁽¹⁾
- ✓ Empresas globales y de América Latina de primera línea como clientes

(1) Dic-2013.
 (2) Incluyendo el Caribe.
 Nota : TEU es Unidad Equivalente a Veinte Pies.

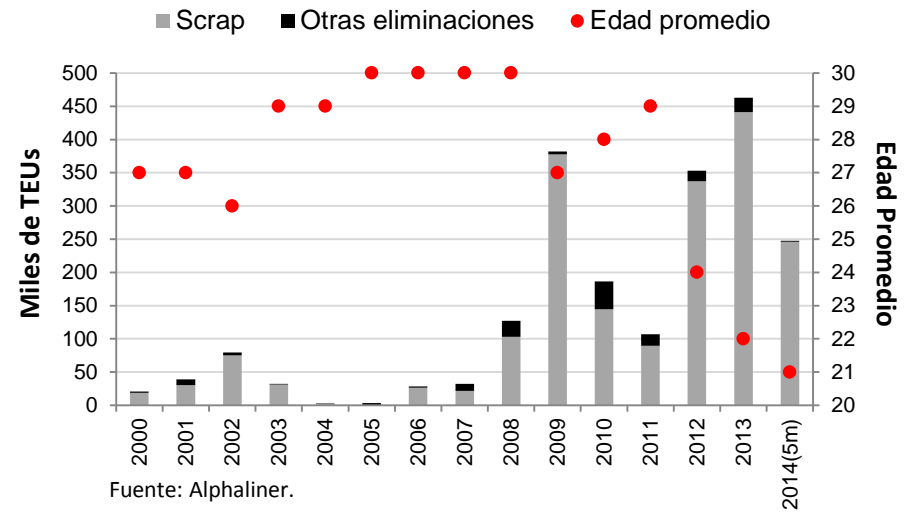
- En los últimos años los factores estructurales de la oferta han tenido un impacto relevante sobre la dinámica de la industria
- El aumento del scrap de la flota, principalmente impulsado por la ampliación del canal de Panamá y por la entrega de naves de mayor tamaño, podría ajustar los desbalances de oferta y demanda

IMPORTANTE CAÍDA DEL RATIO ÓRDENES/FLOTA



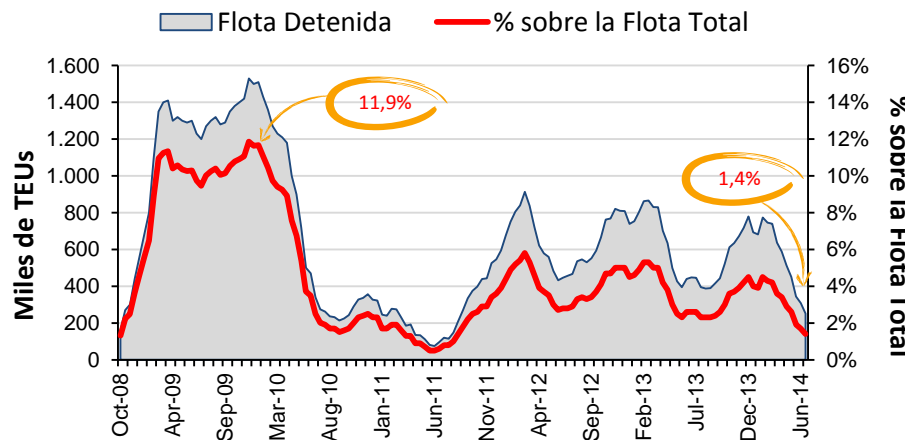
Fuente: Clarkson Research Services, jun-2014.

EVOLUCIÓN DEL SCRAP



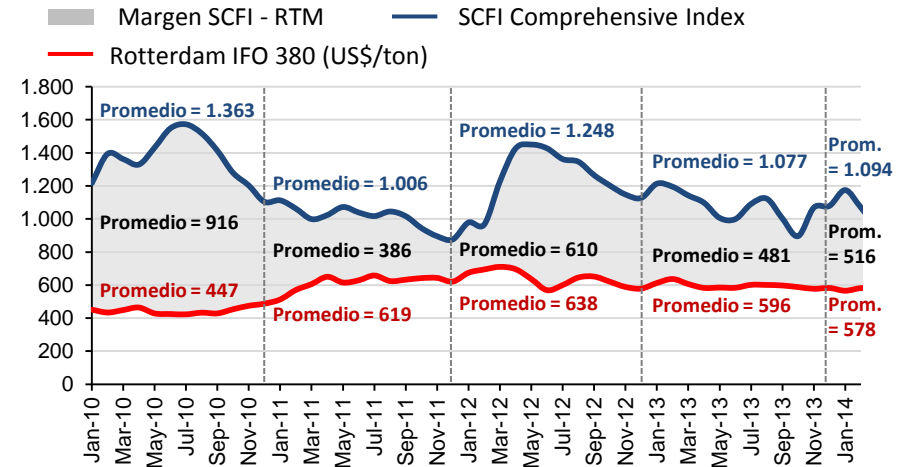
Fuente: Alphaliner.

EVOLUCIÓN DE LA FLOTA DETENIDA



Fuente: Alphaliner.

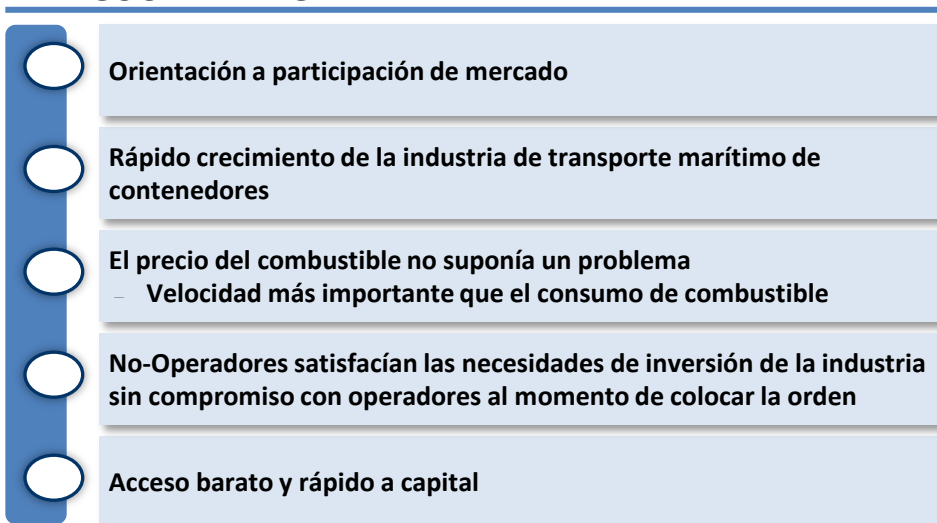
EVOLUCIÓN DE TARIFAS Y DEL PRECIO DEL COMBUSTIBLE



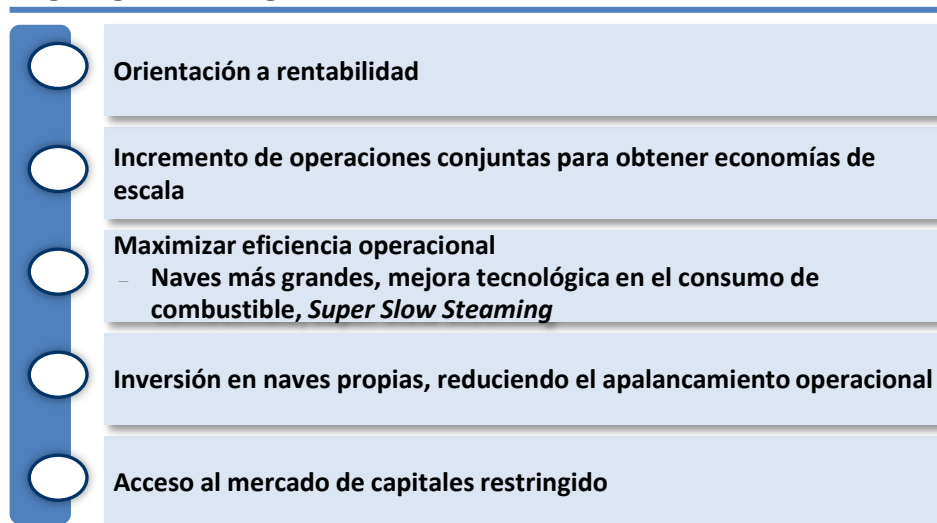
Fuente: Shanghai Shipping Exchange (SCFI Comprehensive Index), Platts (Rotterdam IFO 380).

- El transporte de contenedores es una industria clave para el comercio mundial
- Cambios estructurales significativos han ocurrido en la industria, tendiendo hacia un mayor número de operaciones conjuntas entre operadores, un mayor foco en eficiencia operacional y una mayor proporción de naves propias
- La expansión de la demanda junto con la reducción de órdenes de construcción de naves, la administración de la flota detenida y el aumento del scrap de naves favorecen las perspectivas del sector

ANTIGUO PARADIGMA



NUEVO PARADIGMA



PERSPECTIVAS DE LA INDUSTRIA

Perspectivas de un crecimiento atractivo de la demanda

- 5,8% y 6,7% de crecimiento estimado en el tráfico de contenedores mundial en 2014e y 2015e⁽¹⁾ en comparación con el crecimiento mundial proyectado del PIB real de 2,8% y 3,4%⁽²⁾, respectivamente

Restricciones en el crecimiento de la oferta

- Limitado acceso a capital
- Balances actuales registran activos caros y poco líquidos

Volver a la rentabilidad es una cuestión de tiempo

- Equilibrio entre oferta y demanda
- Situación financiera compleja de las empresas navieras
- Nuevo paradigma para acuerdos de operaciones conjuntas

(1) Clarkson Research Services.

(2) Banco Mundial, jun-2014.



SECCIÓN 2 RACIONAL DE INVERSIÓN





1

Exitosa implementación del plan de reestructuración y de la nueva estrategia



2

Oportunidad otorgada por el cambio de paradigma tecnológico



3

Fusión con Hapag-Lloyd



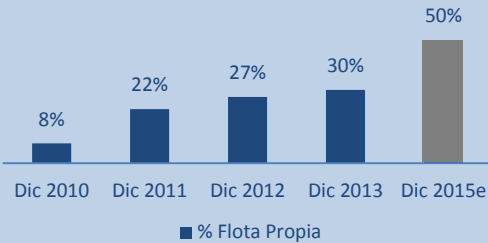
4

Fuerte respaldo de Quiñenco

- **Aumentos de capital por US\$ 1,7 bn (2011-2012)**

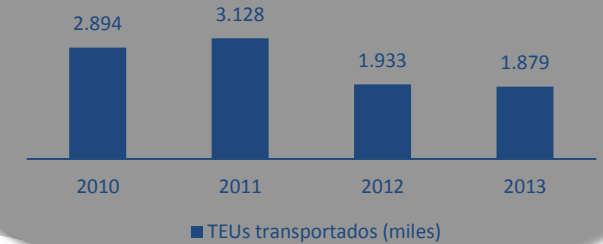
- **Optimización de flota**

- Estructura de activos apropiada para cada ruta
- Aumento de proporción de flota propia con naves más eficientes
- Aumento de 32% en tamaño promedio de flota operada, superando en 44% al tamaño promedio de la industria⁽¹⁾



- **Optimización de las rutas**

- Crecimiento orgánico en mercados con ventajas competitivas, principalmente América Latina (proporción de carga 2Q11 ≈50% y 2013 ≈75%)
- Enfoque en margen de contribución en todos los niveles operativos
- Reducción de costos, con la ayuda de firmas de consultoría de primer nivel



- **Cambio en estructura organizacional**

- Reorganización de niveles jerárquicos realizada en 2011

- **Nueva organización**

- Coordinada, capaz, empoderada, responsable y orientada a la rentabilidad



(1) Alphaliner, abr-2014.



- **Incremento de Operaciones Conjuntas**

- Acuerdo de operaciones conjuntas con socios de clase mundial
- Actualmente, el 100% de los servicios de CSAV son operados conjuntamente

- **Fusión con Hapag-Lloyd**

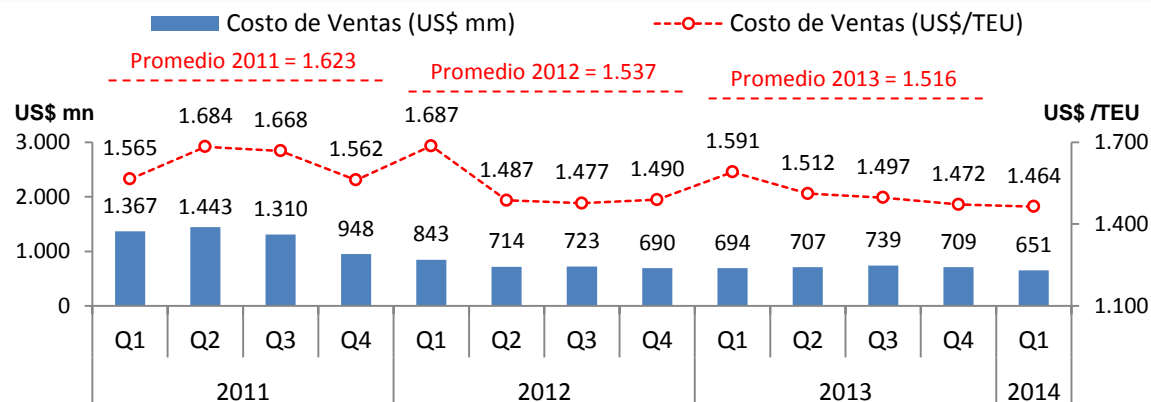
- Acuerdo Vinculante (BCA) firmado con sexto operador naviero global
- Sinergias operacionales por US\$300 millones anuales a largo plazo





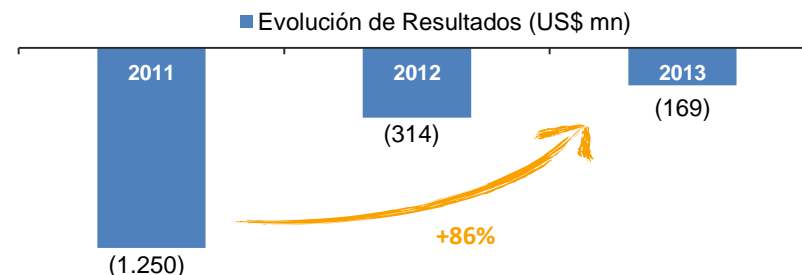
Disminución del costo de ventas por TEU de servicios portacontenedores⁽¹⁾

- El costo de ventas por TEU de los servicios portacontenedores ha disminuido un 5,3% en el año 2012 y un 1,3% adicional en el año 2013
- En 1Q14 comienzan a reflejarse las eficiencias de la operación de las naves propias, anteriormente arrendadas a Maersk. Es así como el costo por TEU se reduce en 8% respecto del mismo trimestre del año anterior



Positiva evolución de resultados

- Plan de Reestructuración completado en 4Q12
- CSAV ha adquirido una estructura de costos competitiva
- Se han reducido las pérdidas del año 2011 en un 86%
- Positiva evolución de resultados en un adverso escenario tarifario. Si el año 2013 hubiera tenido las mismas tarifas del año 2012, la pérdida se hubiera reducido a US\$ 60 millones



Reducción del apalancamiento

- Reducción de deuda operacional en un 50%⁽²⁾
 - Desde US\$2.554 millones en diciembre 2010 a US\$ 1.269 en diciembre 2013

(1) Excluye holgura operacional de 58 mn en 2013 y considera precio de combustible promedio 2013 (610 US\$/ton) para todos los trimestres.

(2) Deuda operacional hace referencia a compromisos de arrendos operativos de naves y contenedores, excluyendo los costos estimados de running cost e incluyendo ingresos futuros por arrendamiento a terceros. (Nota 36 Estados Financieros)



1

Exitosa implementación del plan de reestructuración y de la nueva estrategia



2

Oportunidad otorgada por el cambio de paradigma tecnológico



3

Fusión con Hapag-Lloyd



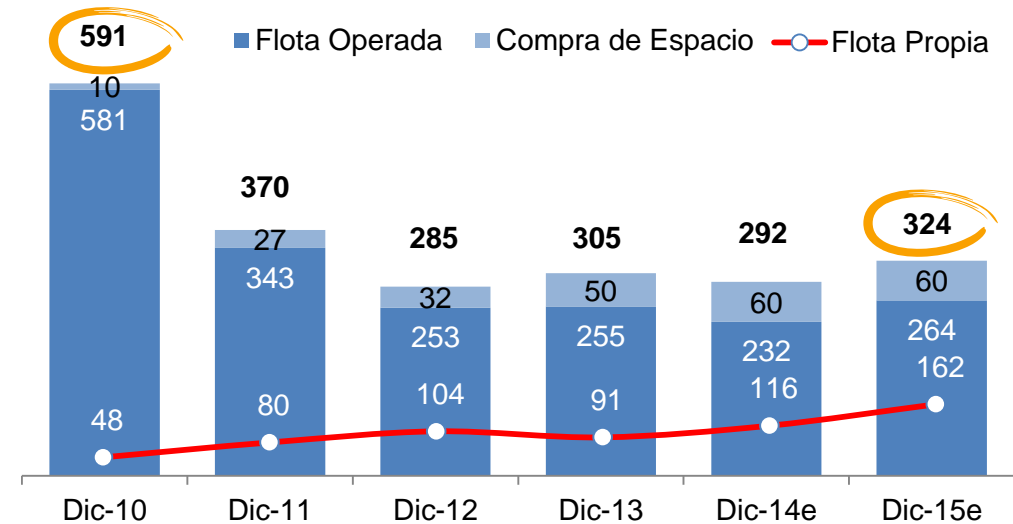
4

Fuerte respaldo de Quiñenco

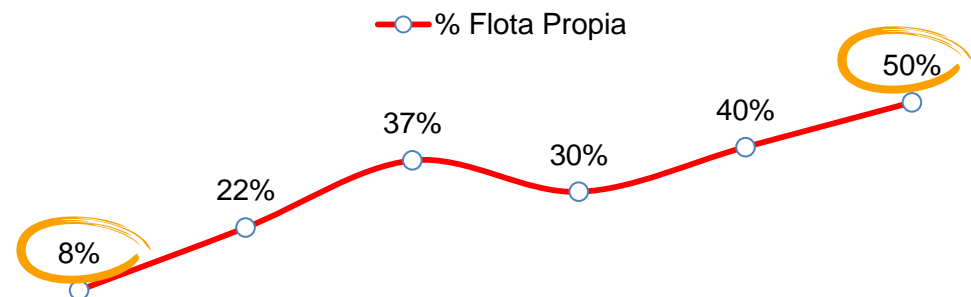
EVOLUCIÓN DE LA FLOTA OPERADA DE CSAV

- ✓ **Objetivo:** tener una de las flotas de naves más eficiente en la industria, alcanzando un 50% de flota propia, en línea con el promedio de la industria⁽¹⁾, reemplazando capacidad arrendada y obteniendo importantes economías de escala
- ✓ **Inversión:** adquisición de siete naves de 9.300 TEUs / ≈US\$570 millones
- ✓ **Timing:** orden en abril 2013 y entrega entre 4Q14 y 2Q15
- ✓ **Financiamiento:** 40% capital, 60% deuda bancaria

Capacidad Nominal Operada 2010-2015e ('000 TEUs)



% Flota Propia 2010-2015e



(1) Promedio de los top 20 operadores es de 51% según Alphaliner, abr-2014.

Nota: Calculado como el total de naves propias (en TEUs) sobre el total de la flota operada (en TEUs e incluyendo compras de espacios).



1 Exitosa implementación del plan de reestructuración y de la nueva estrategia



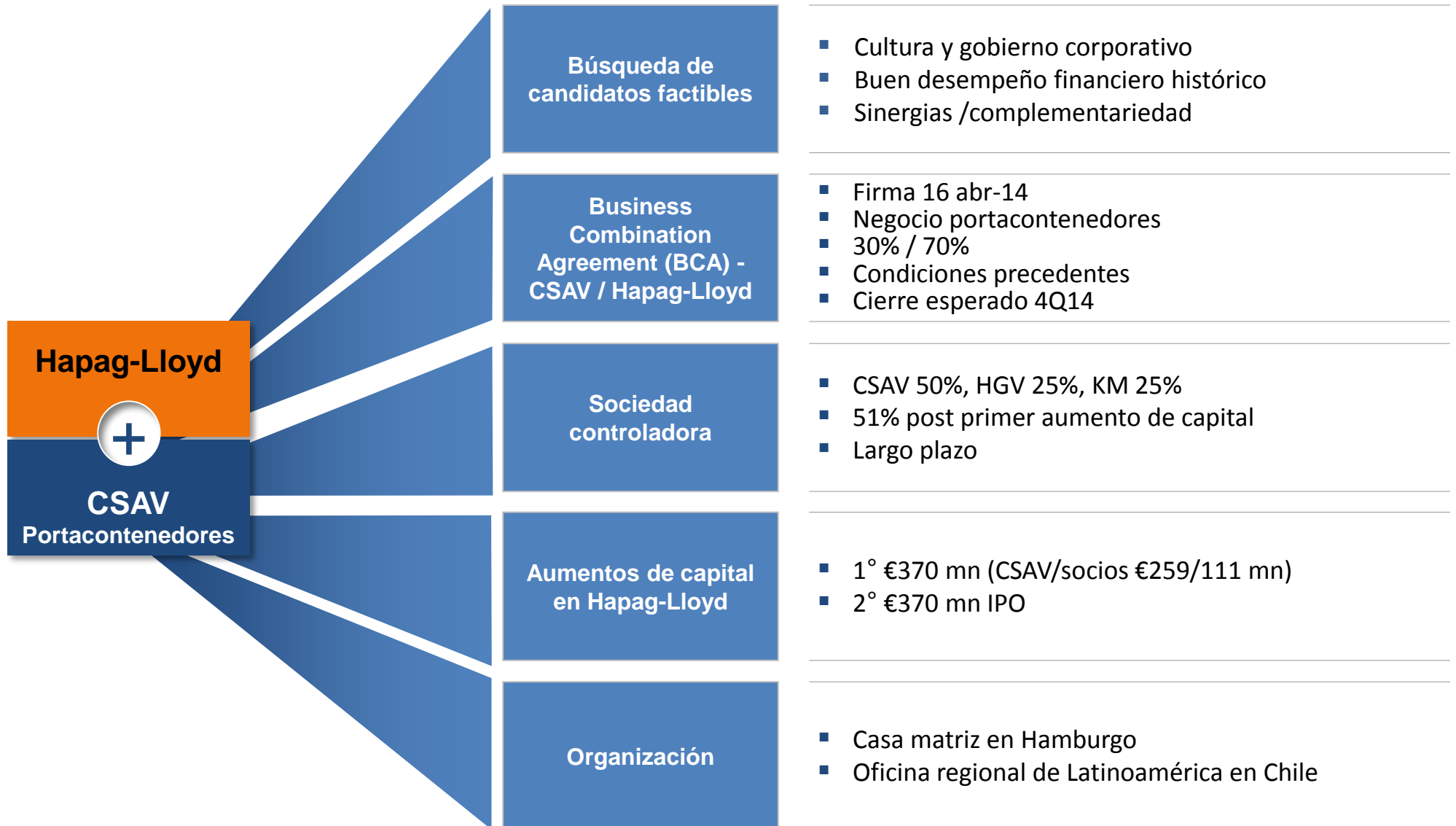
2 Oportunidad otorgada por el cambio de paradigma tecnológico



3 Fusión con Hapag-Lloyd



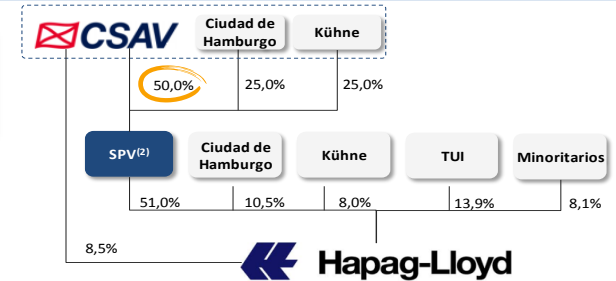
4 Fuerte respaldo de Quiñenco



1

✓ Gobierno Corporativo

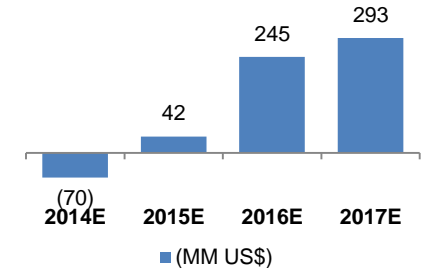
- Constitución de una base accionaria controladora balanceada y con fuertes constituyentes



2

✓ Financiero

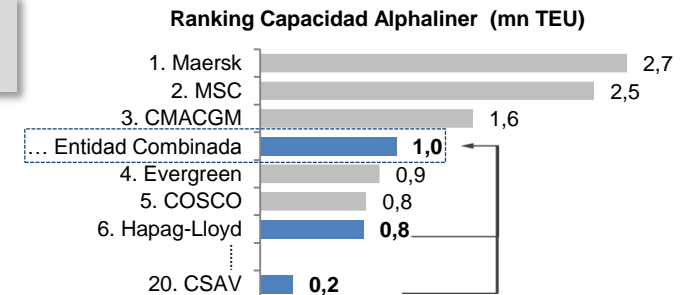
- Creación de valor a través de sinergias por \approx US\$ 300 mn
- Optimización de la estructura de capital y renovación de la flota en una de las más modernas, por medio de un aumento de capital de US\$ 1 bn



3

✓ Estratégico

- Compañía combinada pasará a ser 4ª a nivel global (medida en capacidad de TEUs)
- Liderazgo en mercados objetivo y economías de escala (énfasis en América Latina)
- Rutas complementarias y diversificación geográfica
- Expansión de la base de clientes y fortalecimiento de redes comerciales



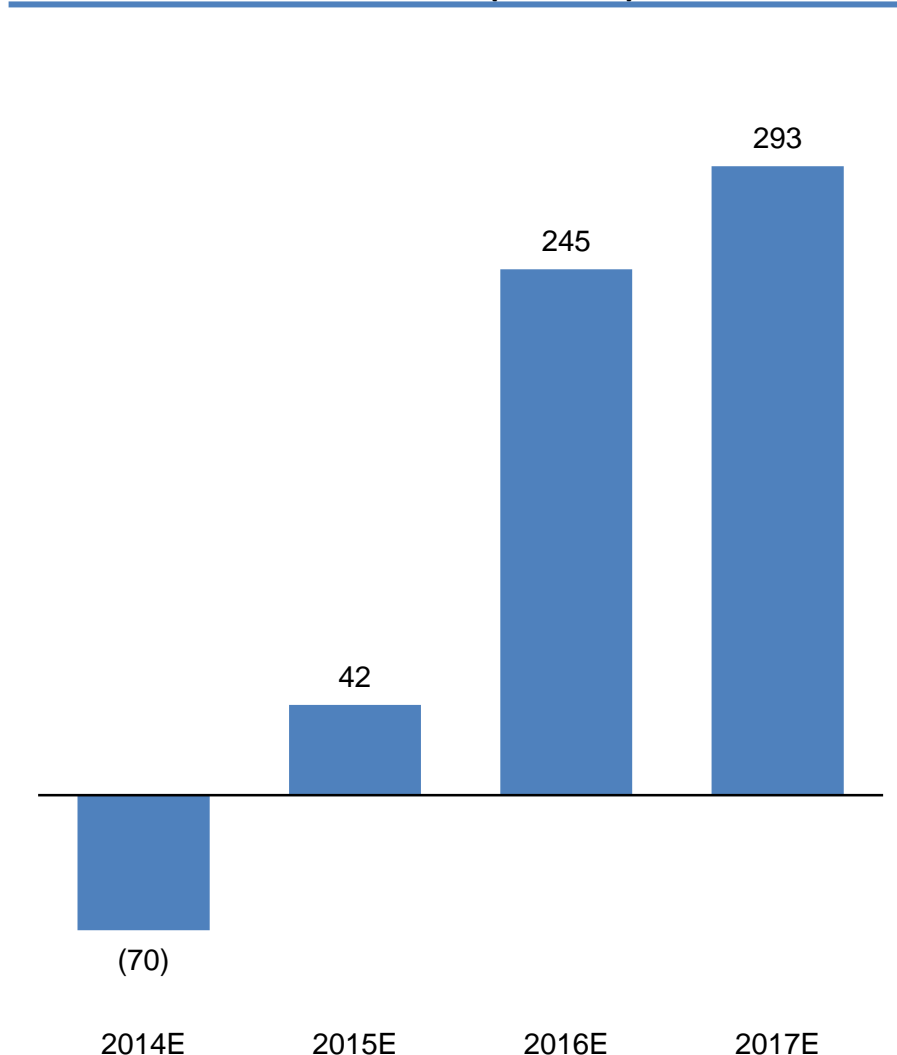
4

✓ Operacional

- Expansión de la flota – portfolio más grande, nuevo y eficiente
- Operaciones y Tecnologías de Información de última generación
- Mayor capacidad para soportar programas de compra de barcos y capitalizar ventajas competitivas

■ Las sinergias estimadas en ≈ US\$300 mn están relacionadas mayormente con ahorros de costos y se alcanzarían en su totalidad en 2017

CRONOGRAMA DE SINERGIAS (US\$ MN)

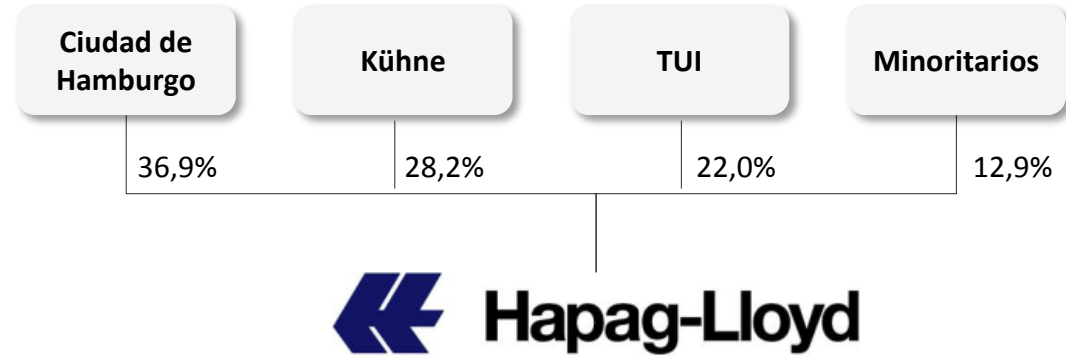


- **Optimización de la red de transporte**
 - Configuración de la red combinada
 - Uso eficiente de la flota combinada
- **Terminales e intermodal**
 - Abastecimiento estandarizado
 - Estandarización de procesos
 - Alianzas estratégicas
- **Equipo**
 - Optimización de desbalances
 - Optimización de flota y productividad
- **Productividad**
 - Mayor eficiencia organizacional
 - Difusión de mejores prácticas
 - Plataforma unificada de TI
- **Financieras**
 - Fuentes de financiamiento más competitivas

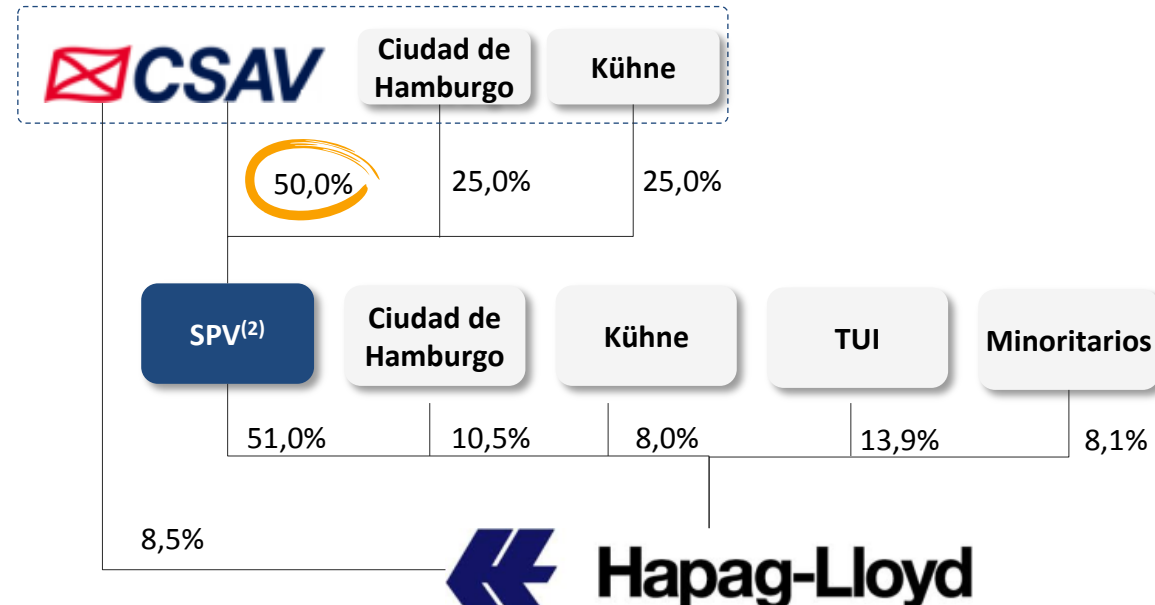
PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LA ESTRUCTURA

- **Ganar exposición a una compañía naviera global**
 - Socios con fuerte conocimiento de la industria y posicionamiento en la industria
- **Inversión focalizada en negocio de contenedores**
- **Estructura eficiente para distribución de dividendos**
 - 100% del flujo de caja libre recibido de la EC⁽¹⁾ serían distribuidos como dividendos a los accionistas de CSAV
 - Estructura acotada de bajo costo: operaciones rentables, incluyendo gastos generales
- **Visibilidad de la Información de la EC**
 - Activa labor de Investor Relations a través de divulgación trimestral detallada de resultados de la EC
 - Promueve la capacidad de la comunidad de analistas para entender y seguir el negocio
- **Única compañía listada en bolsa disponible para obtener exposición a la EC**

Situación Actual



Post Aumento de Capital de la Entidad Combinada



(1) Entidad Combinada.
 (2) Special Purpose Vehicle.

HAPAG-LLOYD – PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS

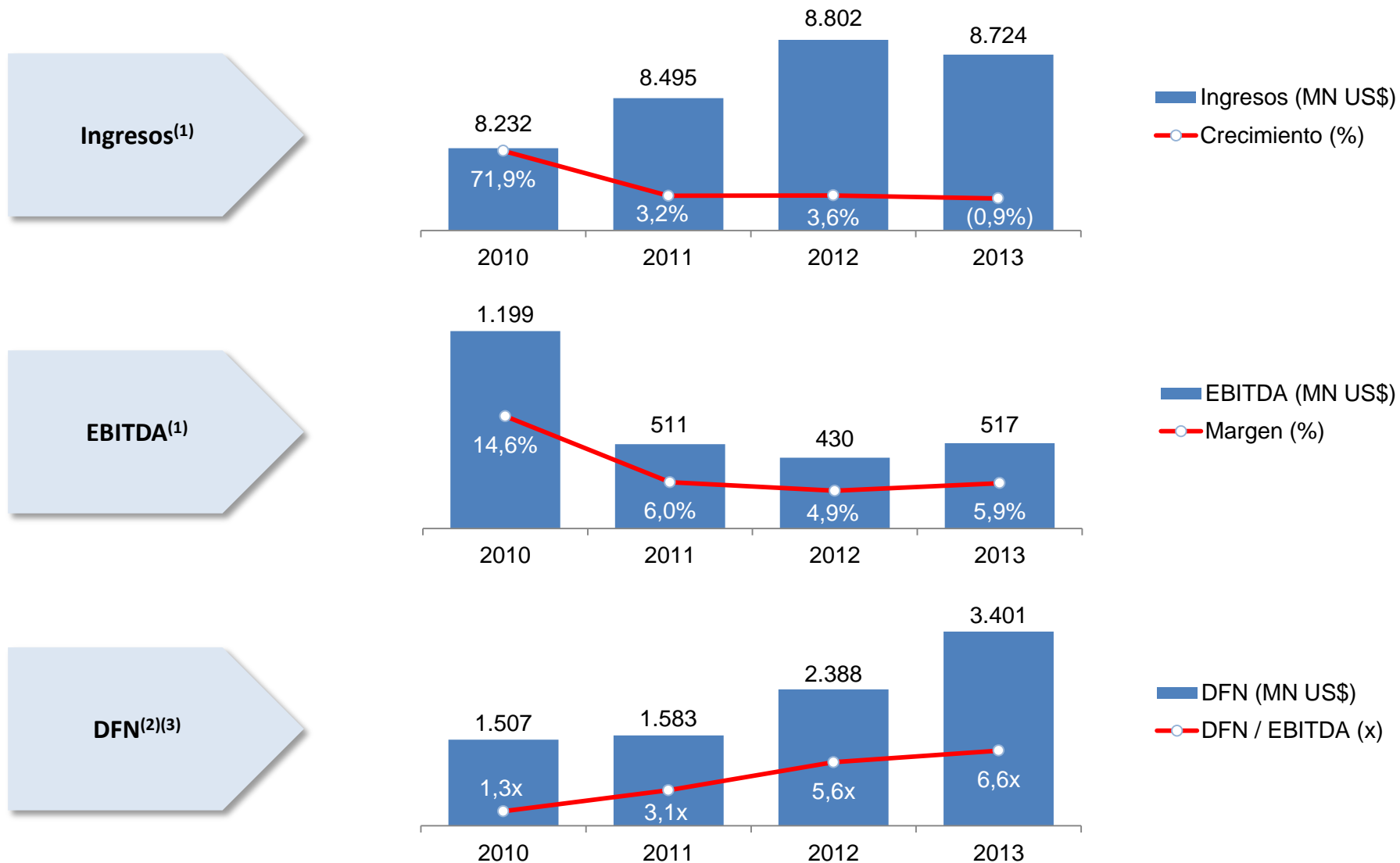


- Compañía dedicada únicamente al transporte de contenedores
- Casa matriz en Hamburgo, Alemania
- Miembro fundador de la alianza G6
- 153 naves y 749 MTEU⁽¹⁾
- 5,5 millones de TEUs transportados en 2013
- 340 oficinas de ventas en más de 110 países
- Aprox. 20.500 clientes de todo el mundo⁽²⁾
- 7.016 empleados en todo el mundo⁽¹⁾

(1) A mar-2014.

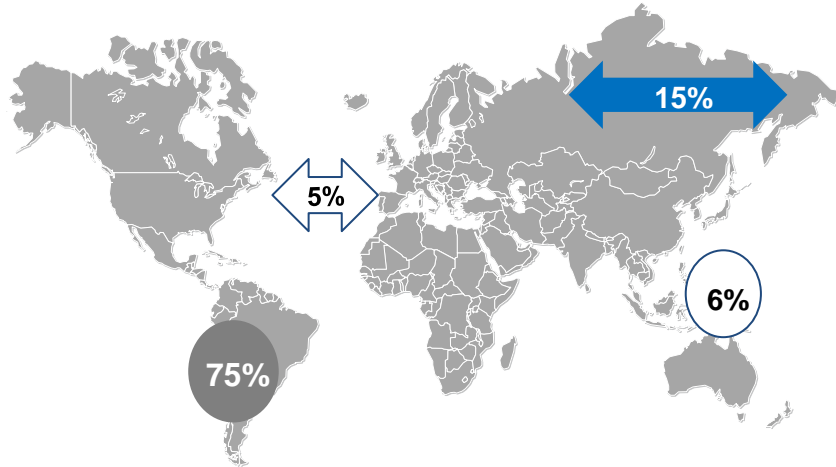
(2) A dic-2013.

EVOLUCIÓN DE LOS PRINCIPALES INDICADORES FINANCIEROS 2010 – 2013



	2010	2011	2012	2013
(1) FX US\$/EUR promedio anual	1,3268	1,3919	1,2862	1,3284
(2) FX US\$/EUR de término de cada año	1,3386	1,2937	1,3185	1,3767

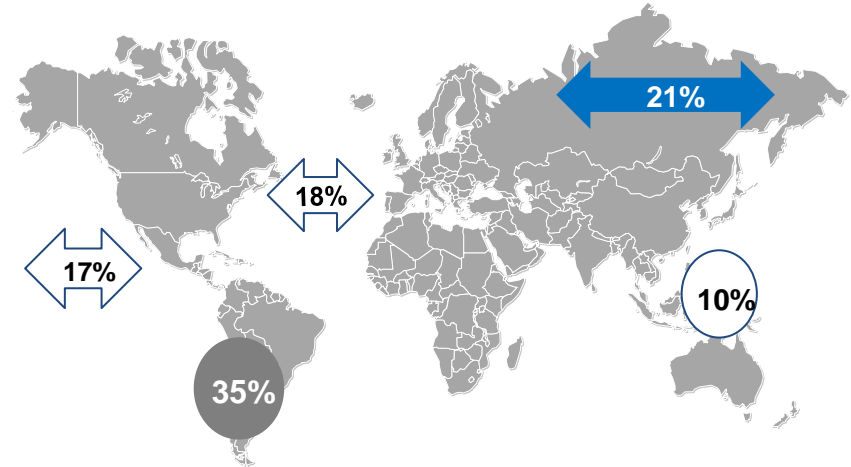
(3) Deuda Financiera Neta.



Ruta	MN TEU
América Latina	1,4
Asia – Europa	0,3
Atlántico	0,1
Transpacífico	-
Australasia & Intra Asia	0,1
Total	1,9

Fuente: Información compañías, volumen 2013

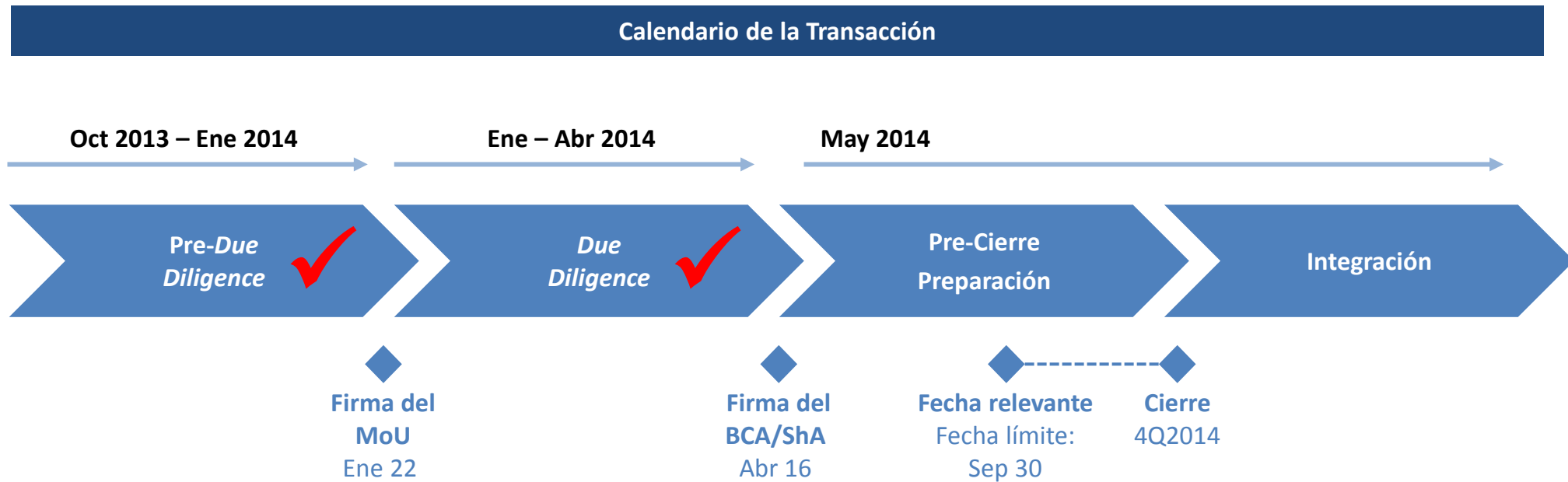
Entidad Combinada



Ruta	MN TEU
América Latina	2,6
Asia – Europa	1,5
Atlántico	1,3
Transpacífico	1,2
Australasia & Intra Asia	0,7
Total	7,4

- Expansión de la base de clientes y fortalecimiento de la base comercial
- Diversificación geográfica que disminuye la volatilidad operacional y estacionalidad
- Economías de escala a través de barcos de mayor tamaño, mejor tecnología y eficiencia

La fusión generará una compañía global



Fecha relevante = Fecha de referencia para el cierre de cuentas / combinación financiera de los negocios

Cierre = Combinación legal de los negocios / inicio de actividades de integración



1 Exitosa implementación del plan de reestructuración y de la nueva estrategia



2 Oportunidad otorgada por el cambio de paradigma tecnológico



3 Fusión con Hapag-Lloyd

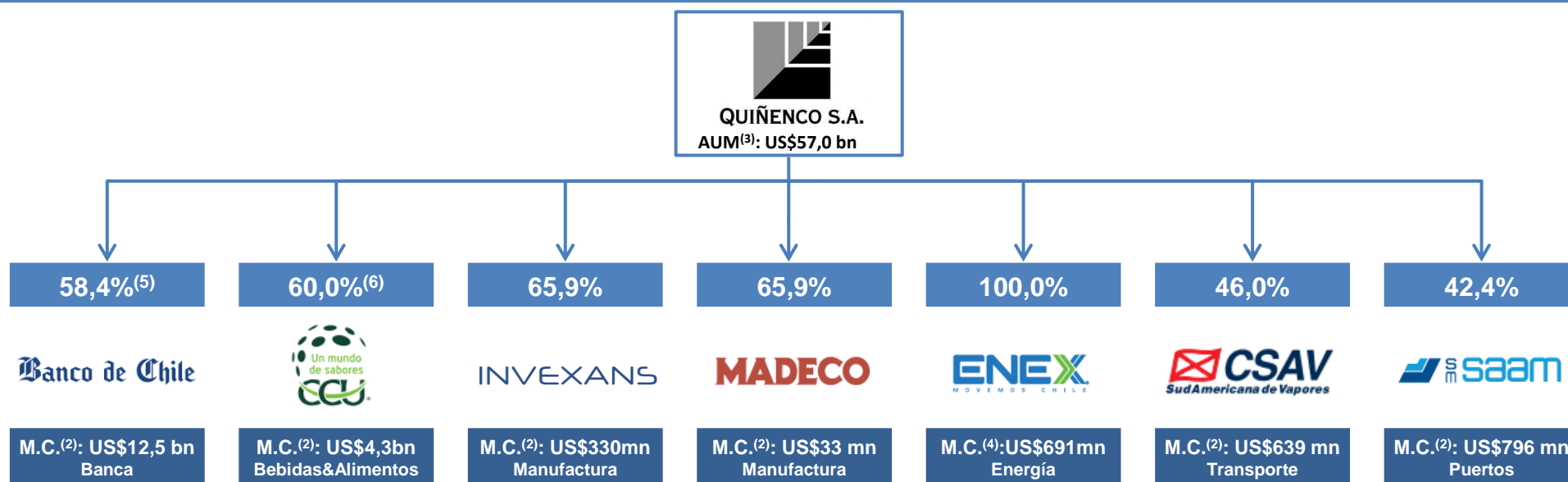


4 Fuerte respaldo de Quiñenco

Plan de inversión aprobado por el Directorio, el cual está representado por seis directores nombrados por Quiñenco (y aprobados por los accionistas)

Quiñenco ha invertido ≈US\$1,110 millones en CSAV⁽¹⁾, consolidando su compromiso con la empresa

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL DE QUIÑENCO



(1) Corresponde al monto invertido en CSAV y SAAM.
 (2) Market Cap. al 16 de jun-2014.
 (3) Memoria Anual de Quiñenco del año 2013.

(4) Presentación Corporativa de Quiñenco a dic-2013.
 (5) A través de un JV 50/50 con Citigroup.
 (6) A través de un JV 50/50 con Heineken.

CSAV[®]

