



SOCIEDAD MATRIZ SAAM S.A.

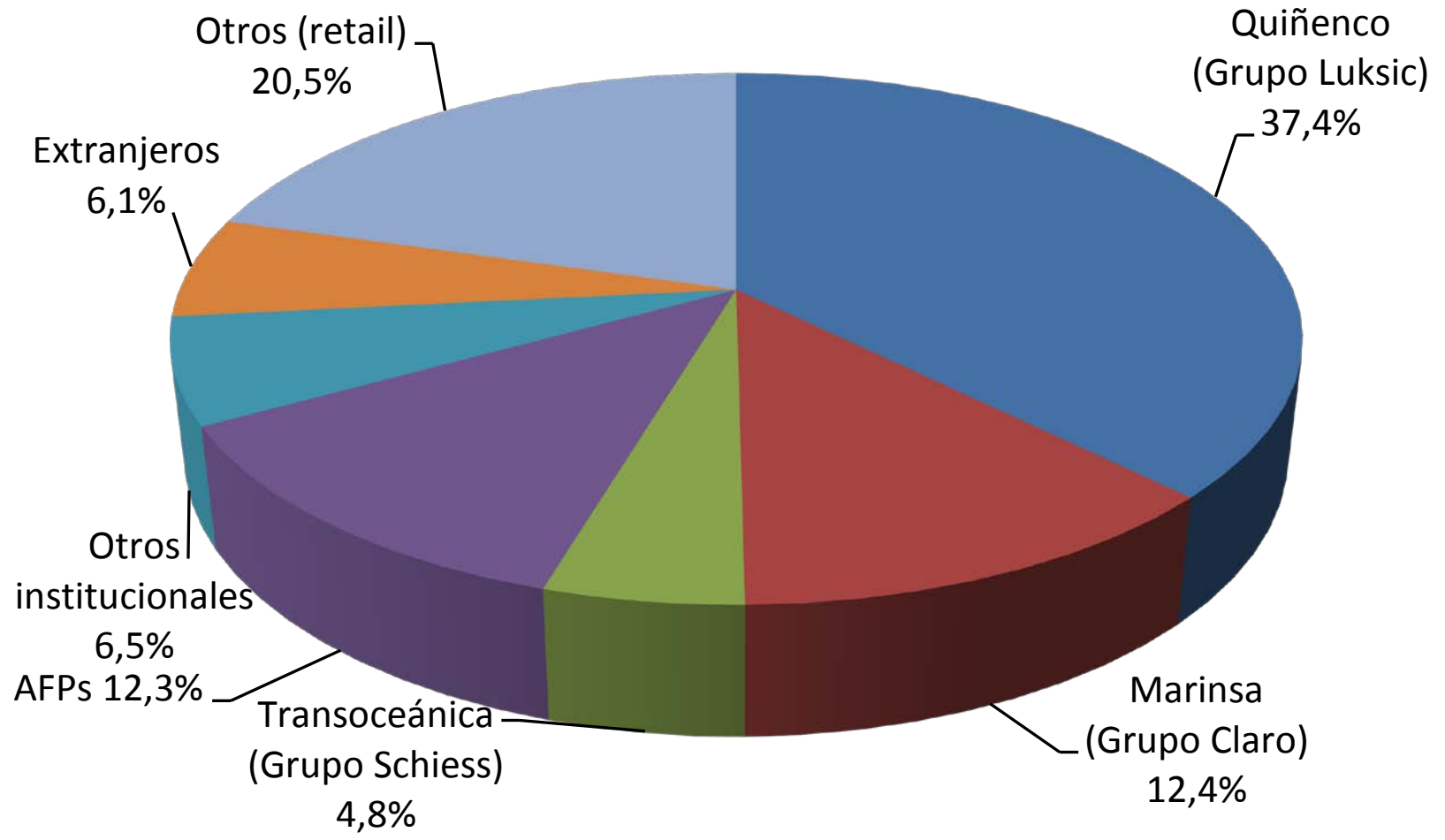
Presentación Inversionistas
16 de noviembre de 2012





Accionistas SM SAAM al 30 de Septiembre de 2012

Total: 3.546



Capitalización de mercado al 9 de noviembre de 2012: US\$1.161 millones



SAAM: Servicios a las Naves y a la Carga

1. Líderes en América Latina
2. Plan de Crecimiento





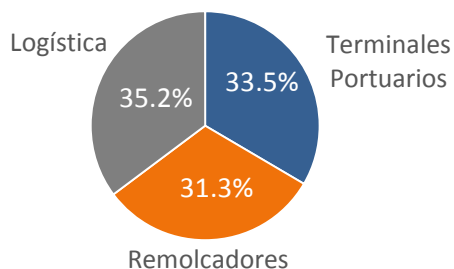
1. Líderes en América Latina



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



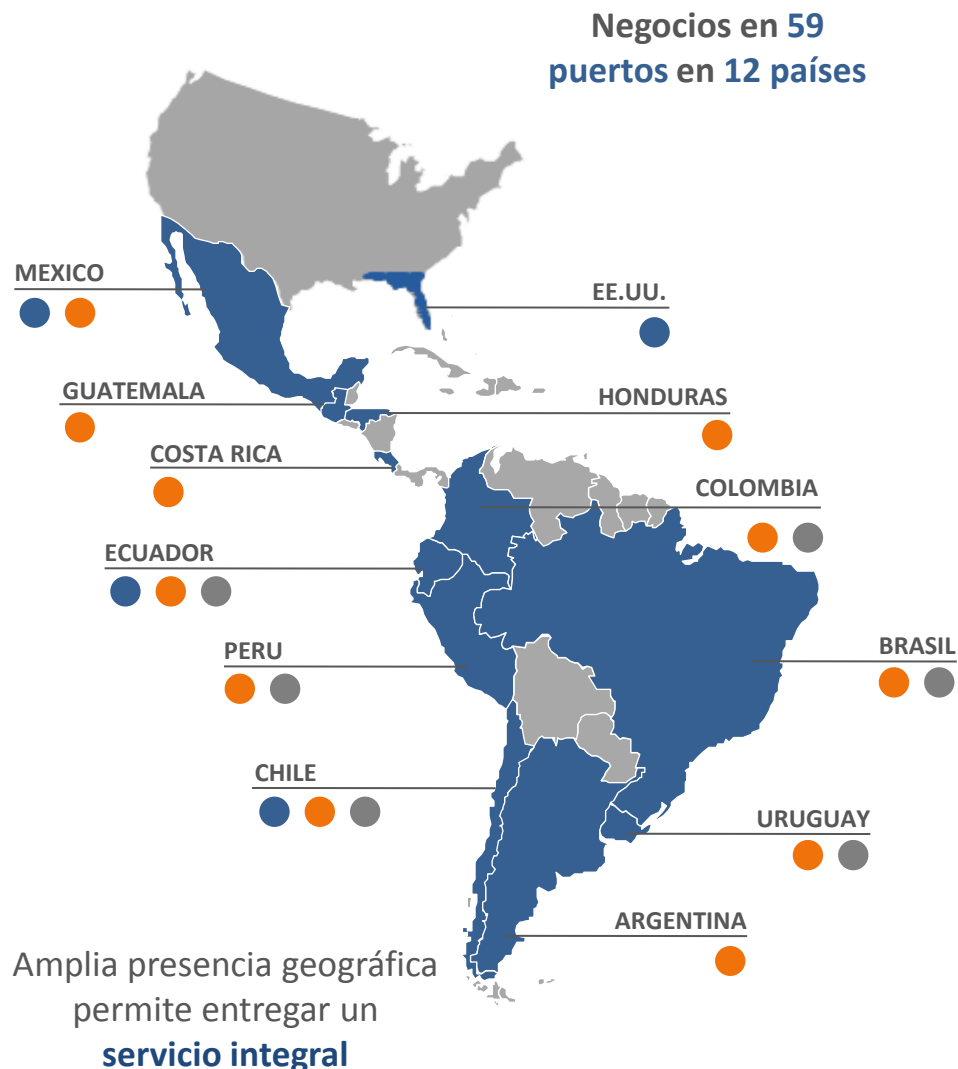
Distribución del EBITDA 2011⁽³⁾
Por Negocio



US\$ 641 MM
INGRESOS 2011

US\$ 156 MM
EBITDA 2011

(1) A septiembre de 2012 e incluye 8 unidades en construcción
 (2) No considera 354 has. del Fundo la Virgen, cerca del puerto de San Antonio
 (3) Distribución considera valores de coligadas proporcionales (ponderadas por propiedad)



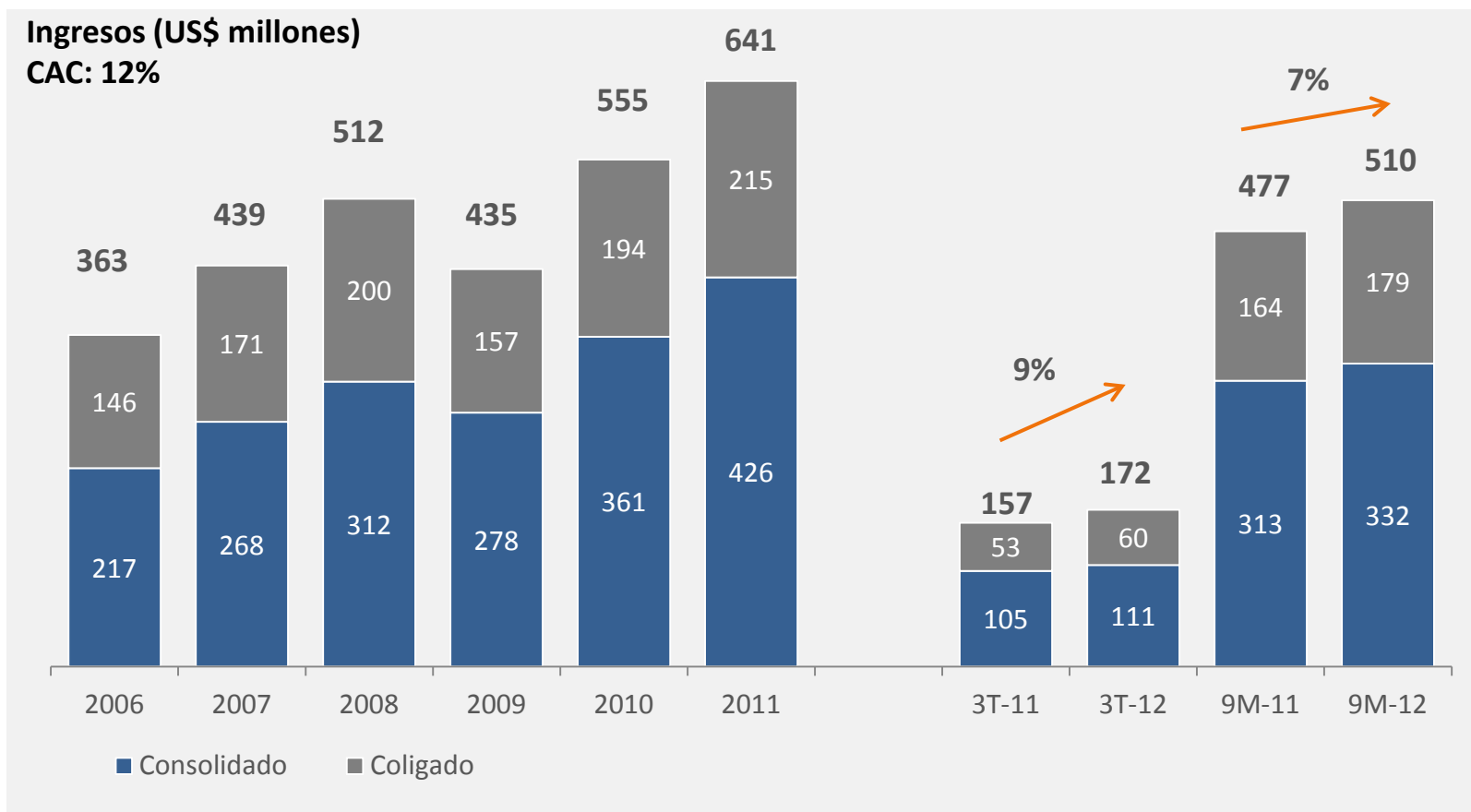


Efectos no recurrentes en resultados de SAAM

- Racionalización de las operaciones de CSAV
19% a 12% de las ventas
- Huelga en el puerto de Antofagasta
US\$3,6 mm (SAAM US\$1,26 mm)
- Paro ilegal en el puerto de San Antonio
US\$1,3 mm (SAAM US\$0,65 mm)
- Aumento de impuestos: US\$3,5 mm
SAAM consolidado (US\$1,8 mm)
Coligadas a VP (US\$1,7 mm)



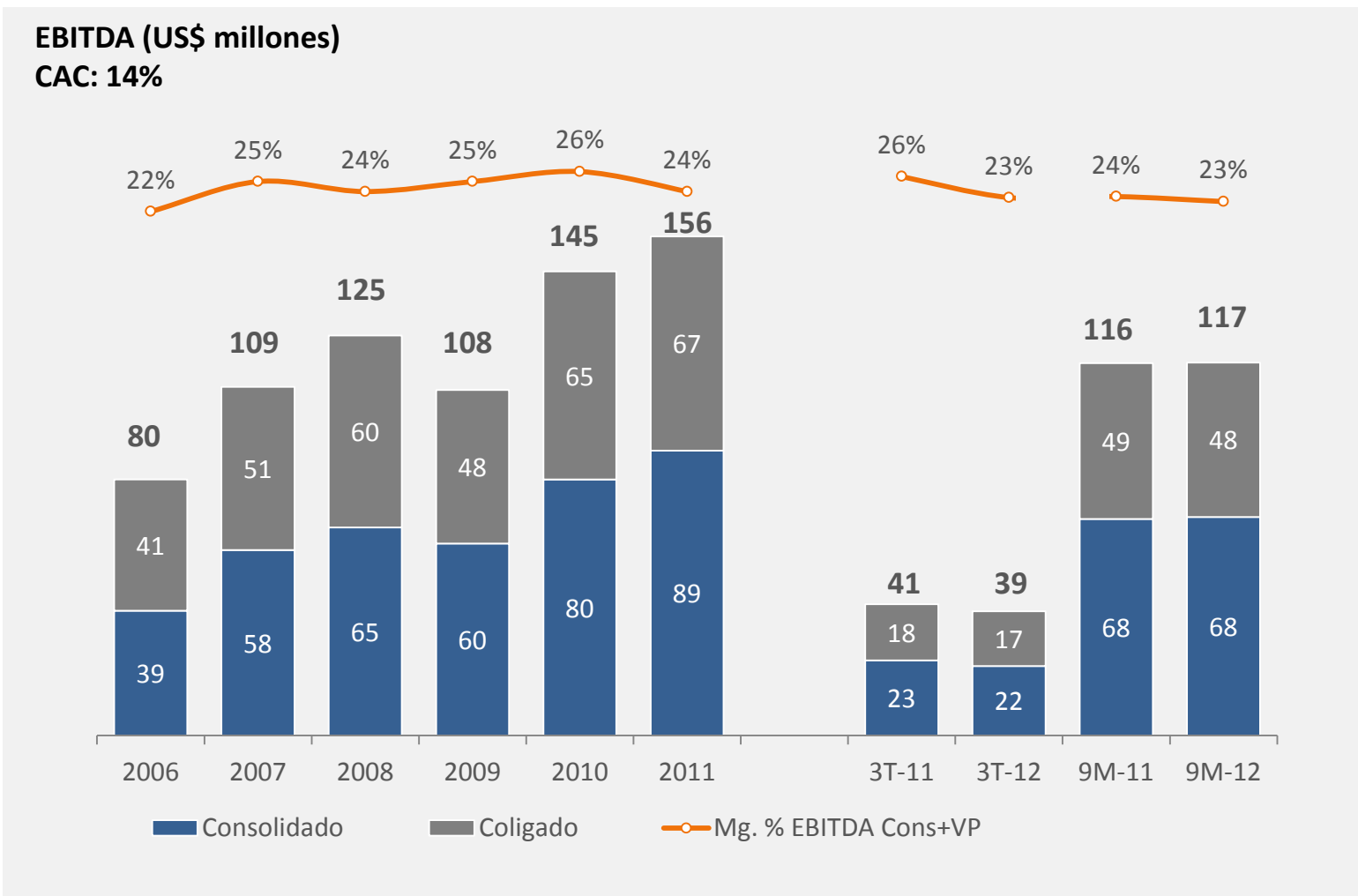
Crecimiento de ingresos



Nota: valores de coligadas proporcionales (ponderadas por propiedad)



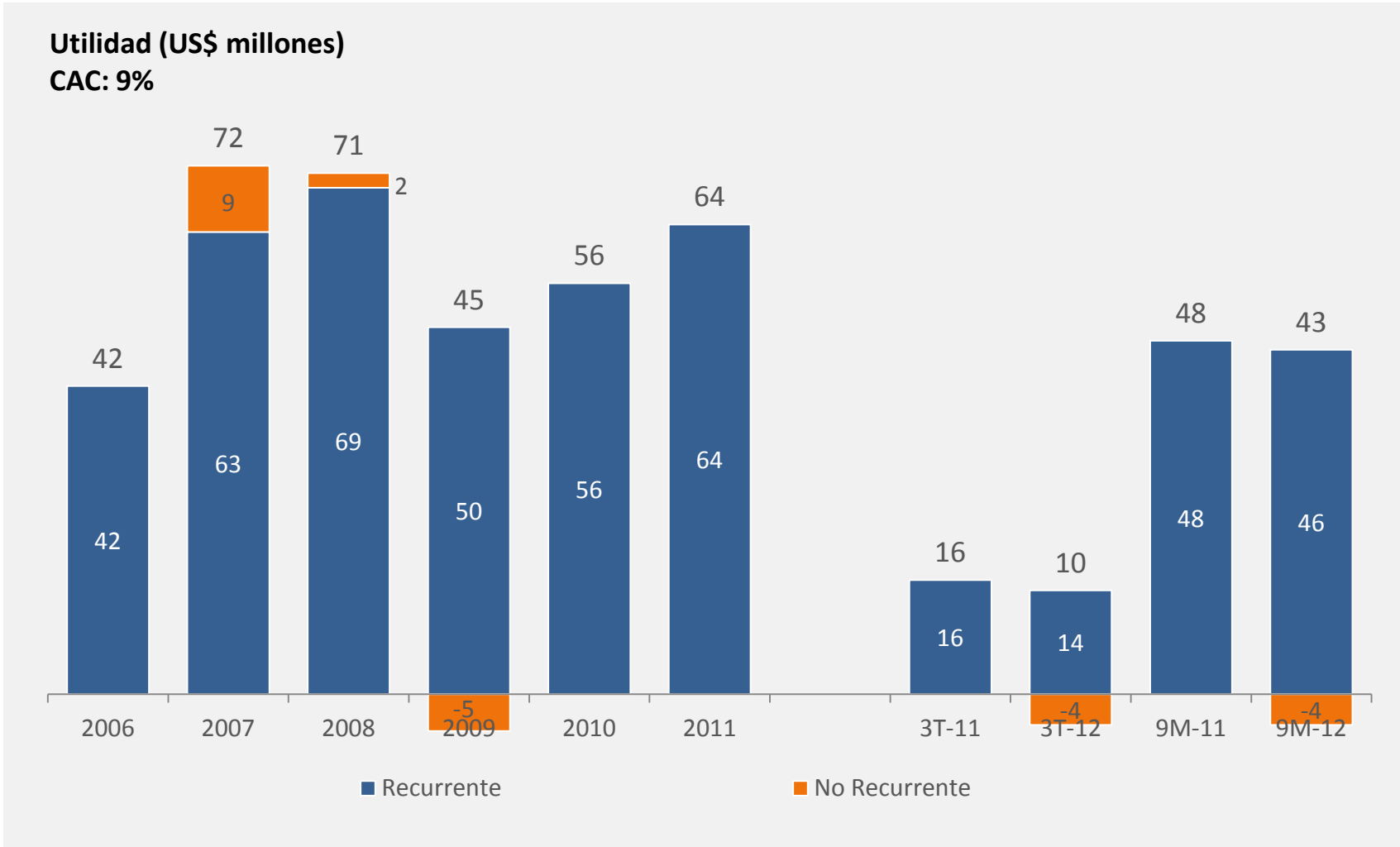
EBITDA



Nota: valores de coligadas proporcionales (ponderadas por propiedad)



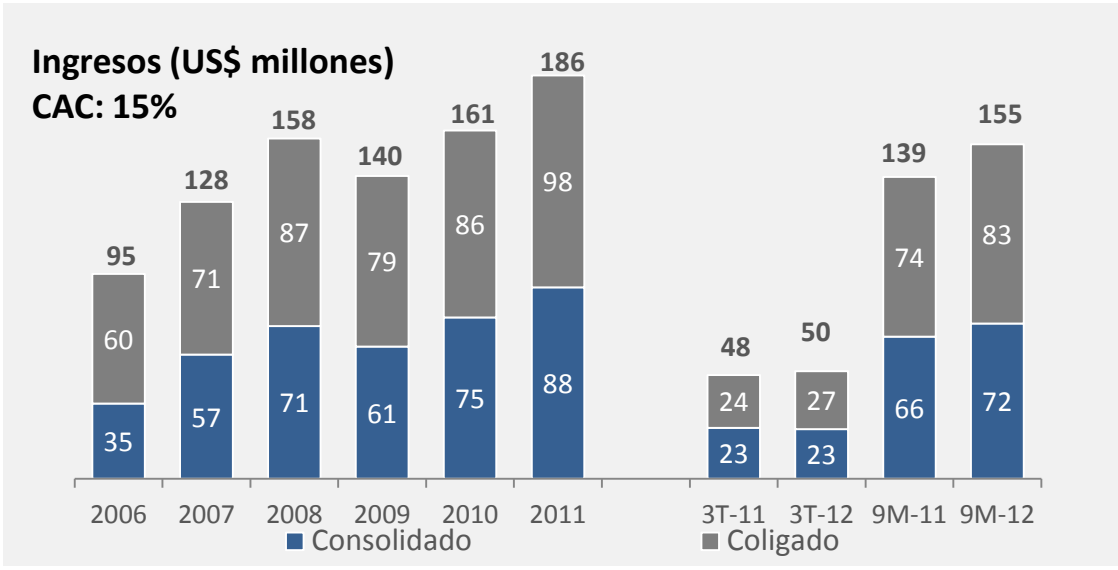
Utilidad



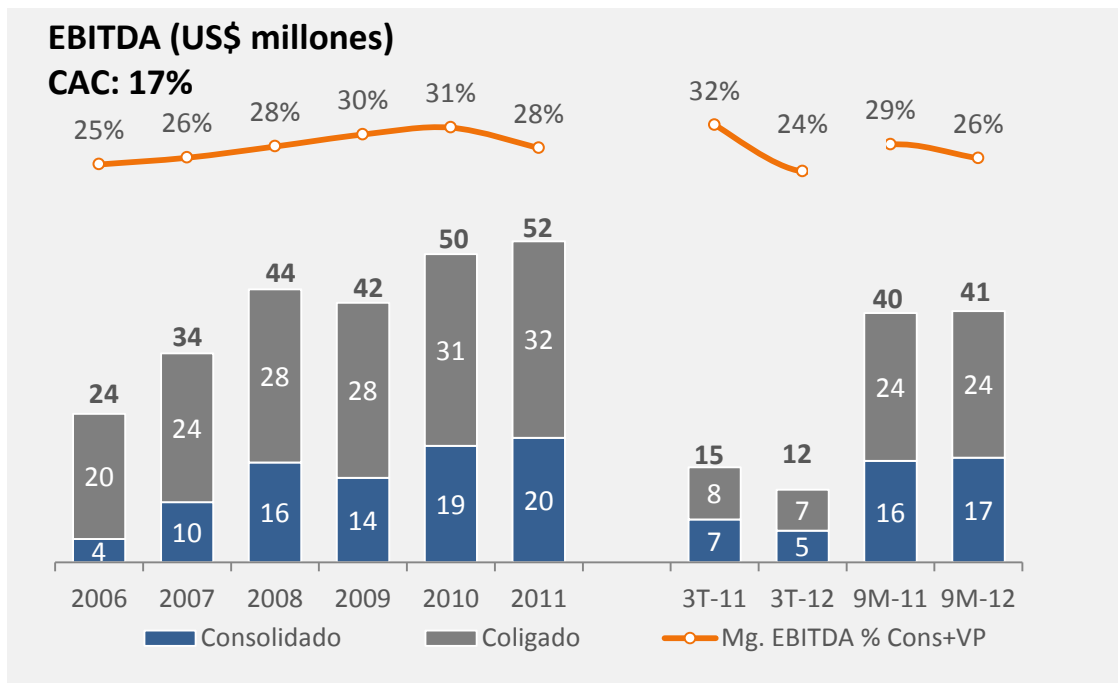
Nota: resultados no recurrentes corresponden a ganancias (pérdidas) de ventas de participación en sociedades y activos inmobiliarios, además del efecto del aumento en la tasa del impuesto a la renta y pérdida por paro ilegal



Puertos



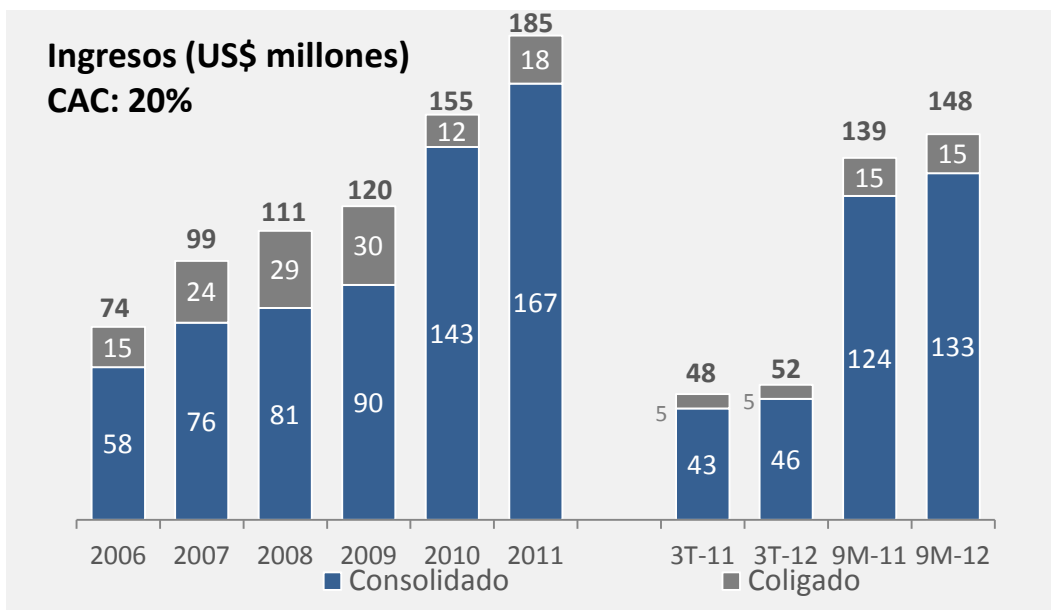
- Mayores ventas en los puertos de San Antonio y San Vicente
- Menores ventas en Antofagasta por huelga



- Huelga en Antofagasta
- Paro ilegal en San Antonio
- Puesta en marcha Mazatlán

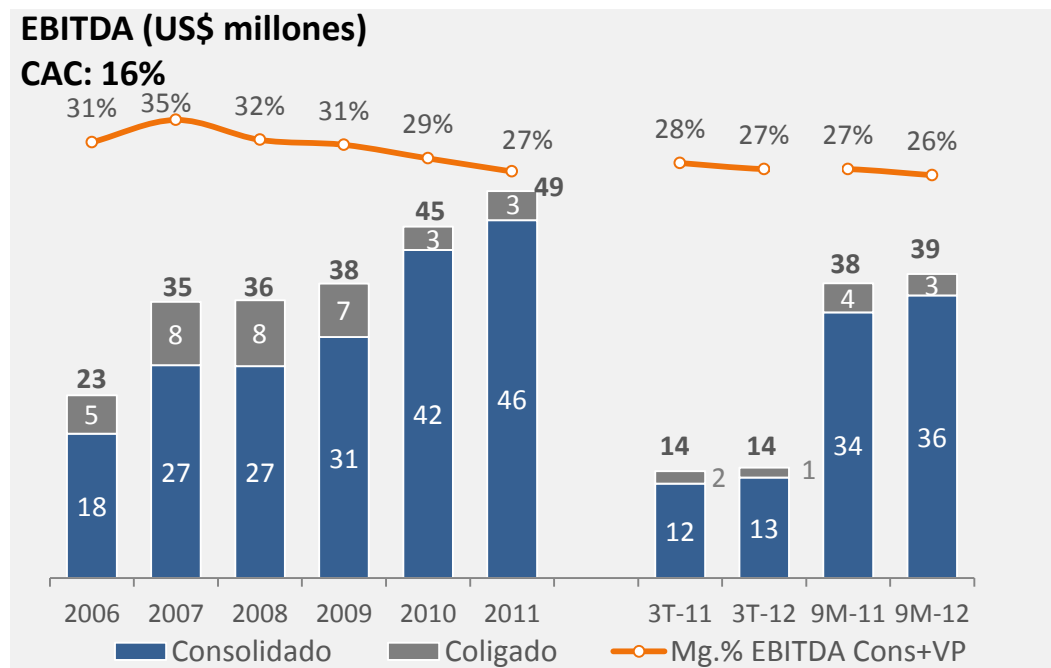


Remolcadores



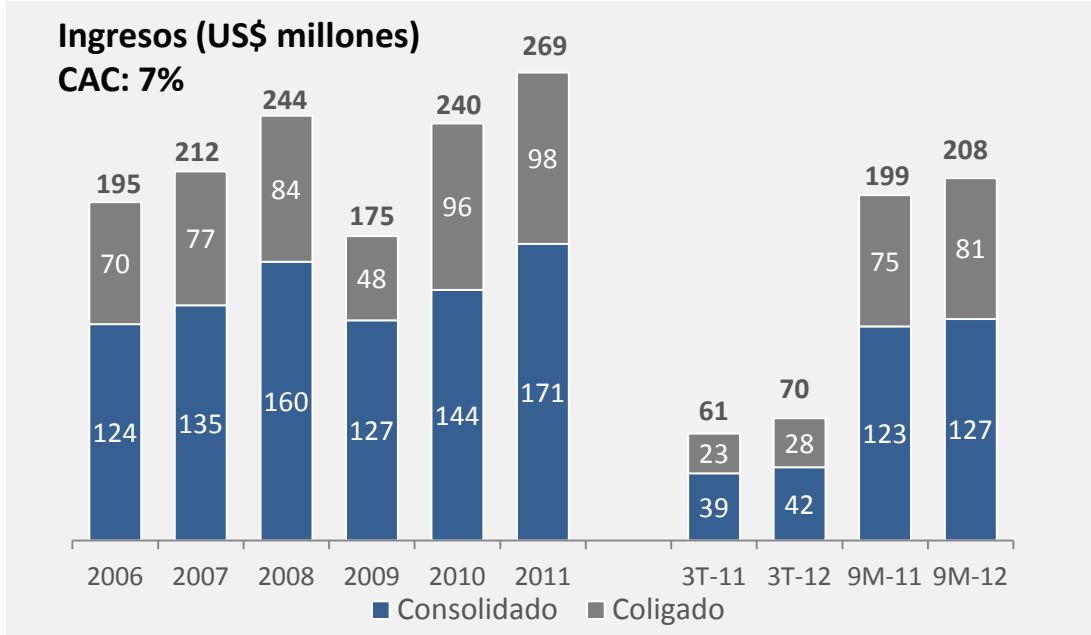
- Mayores ingresos en Brasil, Costa Rica y Chile
- Mejor composición de tarifas en Brasil y Chile

- Principalmente Brasil explica mejor resultado consolidado
- Término de contrato en Buenaventura explica la disminución en los resultados de las coligadas



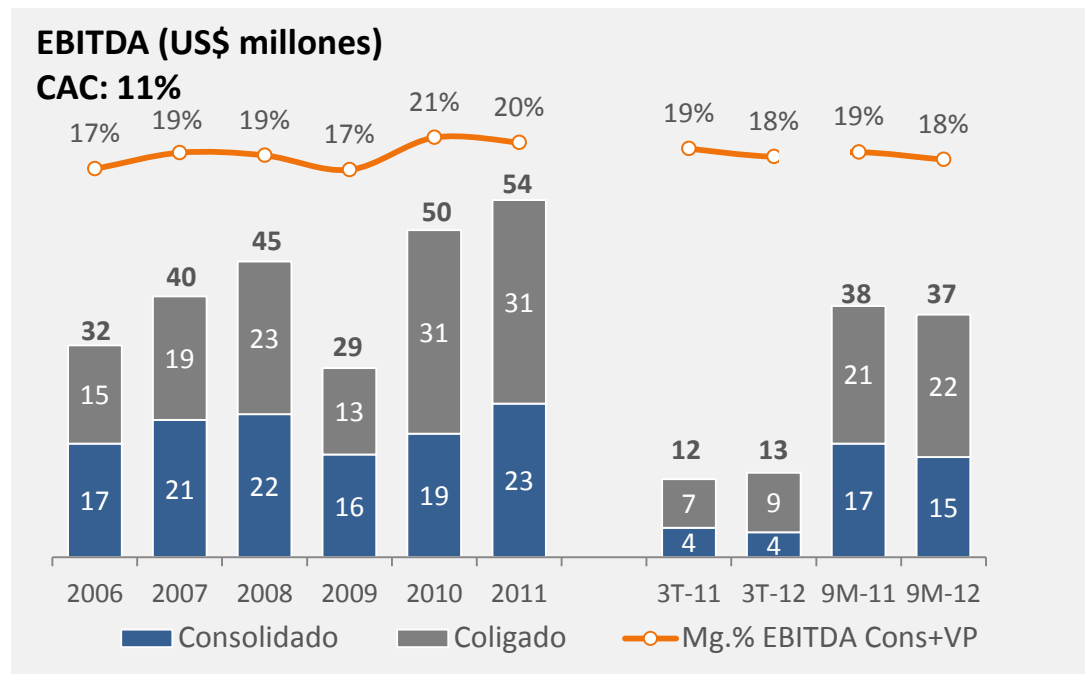


Logística



- Mayores ingresos consolidados por terminal de carga, depósito de contenedores y frigoríficos en Chile
- Mayores ingresos de coligadas por TIBSA y TRAMARSA

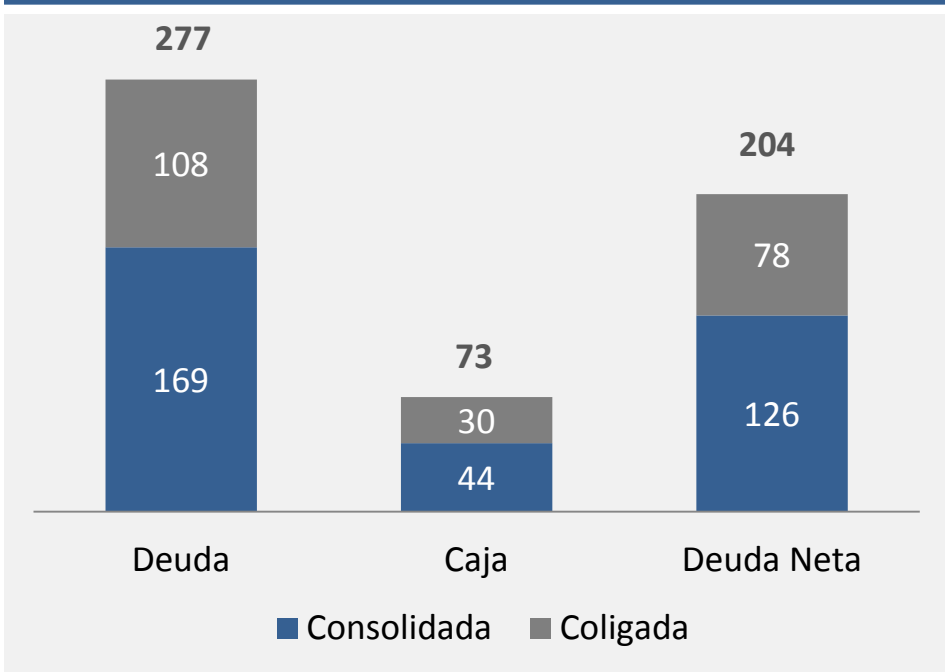
- TIBSA y TRAMARSA explican mejores resultados de coligadas



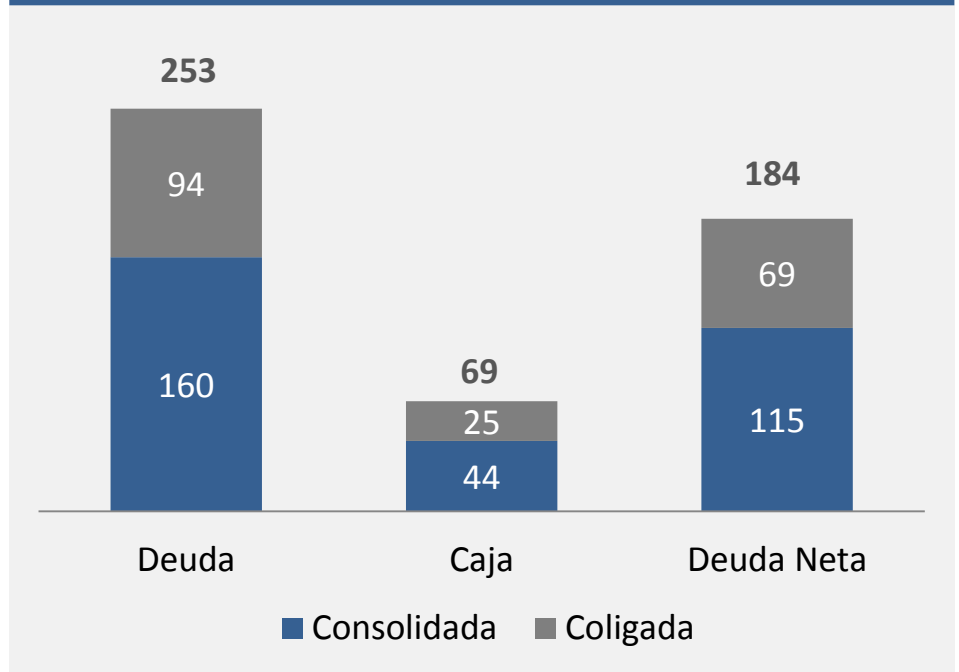


Bajo endeudamiento de SAAM

DEUDA FINANCIERA NETA (Diciembre 2011)



DEUDA FINANCIERA NETA (Septiembre 2012)

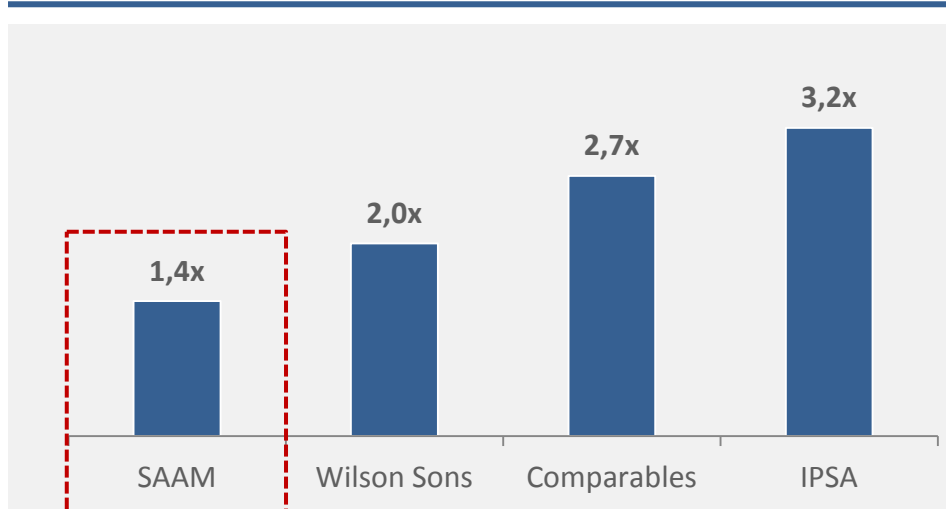


Capacidad de apalancamiento permite financiar plan de crecimiento de SAAM



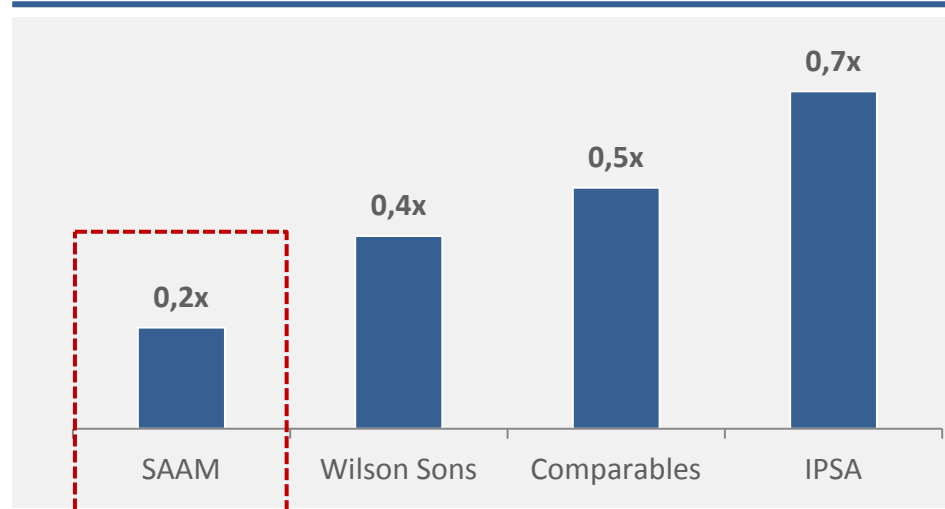
Capacidad de apalancamiento permite financiar el plan de crecimiento de SAAM

DFN (consolidada) / EBITDA (Dic-11)



Fuente: Bloomberg

DFN (consolidada) / PATRIMONIO (Dic-11)



Fuente: Bloomberg

- SAAM tiene la oportunidad de llevar su apalancamiento a niveles de $\sim 4,0x$ DFN_{cons} / EBITDA y $1,0x$ DFN_{cons} / Patrimonio
- Lo anterior implicaría una capacidad de **endeudamiento adicional en la matriz de $\sim US\$250 - US\300 millones**

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



2. Plan de Crecimiento



Plan de crecimiento 2012 - 2016

Durante los **próximos cinco años se espera duplicar la generación de flujo (EBITDA)** de las tres 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*
- ✓ Mantener **posición dominante como operador portuario** en 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\$ 2.400 millones
- 2 Remolcadores: US\$ 900 millones
- 3 Logística: US\$ 600 millones

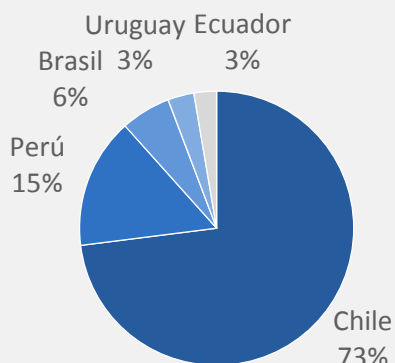


Plan de crecimiento 2012 - 2016

1 Puertos: US\$ 2.400 mm

- Cambio tecnológico en la industria naviera
- Alta saturación y necesidad de inversión
- Nuevos procesos de desregulación / privatización, especialmente en Brasil, México, Centroamérica y el Caribe

2 Logística: US\$ 600 mm



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

- Aprovechar experiencia de integración de servicio en Chile, para exportar el modelo a mercados en desarrollo, tales como Brasil, Perú, Colombia y México
- Asociación con operadores logísticos en otros países que complementen la oferta de servicios
- Búsqueda de nuevos negocios que requieran de gran especialización e importantes recursos financieros de modo de levantar nuevas barreras de entrada y elevar márgenes

3 Remolcadores: US\$ 900 mm



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

- Mantención de plan de modernización y adquisición de flota
- Ingreso al mercado off-shore de gas y petróleo con embarcaciones mayores
- Adquisición de operadores de remolcadores portuarios, especialmente en países en que no se tenga presencia
- Ingreso al mercado de transporte fluvial en Brasil, Colombia y Argentina vía adquisiciones y/o nuevas operaciones



Inversiones 2012

1 Terminales Portuarios



- Mazatlán - México: inicio de operaciones (US\$25 MM)
- Guayaquil - Ecuador: compra de dos RTG (US\$4 MM), compra y habilitación de terrenos (US\$1,6 MM)
- ITI: refuerzo sísmico sitio 3 y dragado (US\$7 MM)
- ATI: extensión sitio 7, Minera Sierra Gorda (2014) (US\$51 MM)
- STI: reconstrucción terremoto (US\$26 MM)
- SVTI: construcción sitio 4 y reconstrucción terremoto (>US\$100 MM)

2 Remolcadores



- 10 remolcadores se incorporan a la flota (5 Brasil, 3 México, 1 Chile y 1 Perú) (US\$73 MM)
- Transformación de 2 RAM en azimutales (US\$7 MM)
- 12 barcazas para Uruguay (US\$4 MM)
- Honduras y Colombia 2 RAM c/u (reasignación de flota)
- Posible JV con SMIT

3 Logística:



Chile:

- Compra de terrenos estratégicos para la operación en Iquique y Renca (US\$4,7 MM)
- Bodega Antofagasta: 3.000 mt²

Colombia:

- Puerto seco en Cartagena (US\$45 MM)



Fortalezas de Inversión en SAAM





Nota aclaratoria

Esta presentación entrega información general sobre Sociedad Matriz SAAM S.A. (“SM SAAM”) y empresas relacionadas. Se trata de información resumida y no pretende ser completa. No está destinada a ser considerada como asesoramiento a potenciales inversionistas.

No se hacen representaciones o garantías, expresas o implícitas, en cuanto a la exactitud, la imparcialidad o integridad de la información presentada o contenida en esta presentación. Ni SM SAAM ni ninguna de sus empresas relacionadas, asesores o representantes, acepta responsabilidad alguna por cualquier pérdida o daño que surja de cualquier información presentada o contenida en esta presentación y no tendrán la obligación de actualizarla con posterioridad a la fecha en la que se emite.

Cada inversionista debe llevar a cabo y confiar en su propia evaluación al momento de tomar una decisión de inversión, no constituyendo esta presentación un consejo legal, tributario o de inversión.

Esta presentación no constituye una oferta o invitación o solicitud de una oferta, a la suscripción o compra de acciones. Ni esta presentación ni nada de lo aquí contenido constituirá la base de un eventual contrato o compromiso alguno.



Contacto

Luis Eduardo Bravo I.

Gerente de Relación con Inversionistas

Sociedad Matriz SAAM S.A.

Hendaya 60, piso 8, Santiago, Chile

(56-2) 731-8282

lebravo@saam.cl

www.smsaam.com

