

Presentación Resultados 1T22

Mayo 2022



saam.
AÑOS DE EXCELENCIA
DESDE 1961



Disclaimer

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.

Resultados 1T22



Highlights 1T22

- Ventas superaron los US\$ 200 millones en el trimestre (+20%) y EBITDA US\$ 71 millones (+14%).
- Mejora en la clasificación de bonos a categoría AA por parte de Feller Rate y Humphreys.
- Junta de Accionistas aprueba mayor dividendo de la historia de SAAM por un total de US\$ 47,2 millones.
- Incorporación de dos remolcadores a las flotas de Chile.
- Publicación tercera Memoria Integrada Anual.
- Alianza de SAAM Towage Canadá con las comunidades indígenas locales, a través de Coast Tsimshian Enterprises.
- Adquisiciones anunciadas en división remolcadores en Canadá, Perú y Brasil, fortalecerán posición competitiva de SAAM Towage.



Resultados primer trimestre 2022

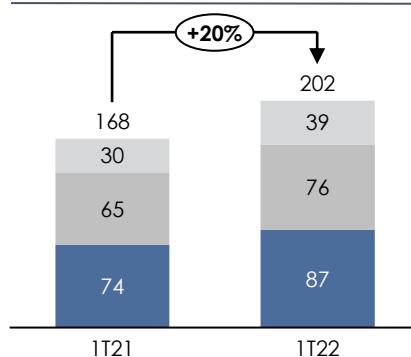
Datos Consolidados MUS\$ ⁽¹⁾	1T22	1T21	Δ%	Δ
Ingresos	202,196	168,312	20%	33,884
Costos de Ventas	-136,643	-112,889	-21%	-23,754
Gastos de Administración	-25,677	-22,865	-12%	-2,812
Resultado Operacional	39,876	32,558	22%	7,318
Depreciación + Amortización	30,982	29,413	5%	1,569
EBITDA	70,858	61,971	14%	8,887
Mg EBITDA	35.0%	36.8%		-1.8%
Participación Asociadas	4,983	3,269	52%	1,714
Resultado NOP + Impuesto	-18,339	-17,076	-7%	-1,263
Interes Minoritario	3,087	1,168	164%	1,919
Utilidad Controladora	23,434	17,583	33%	5,851
EBITDA VP ⁽²⁾	74,117	66,691	11%	7,427

(1) Consolidado

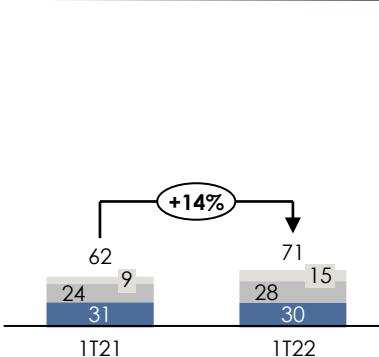
(2) EBITDA a valor proporcional según porcentaje de propiedad de empresas subsidiarias y coligadas

Crecimiento en Ingresos y EBITDA

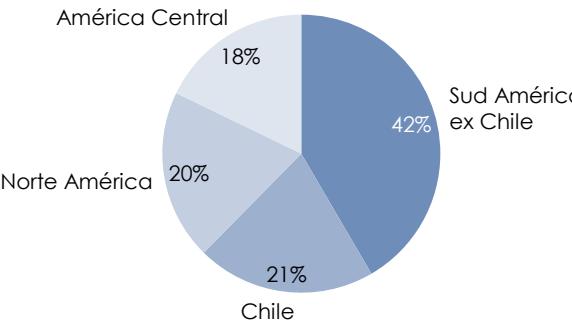
INGRESOS CONSOLIDADOS (MM US\$)



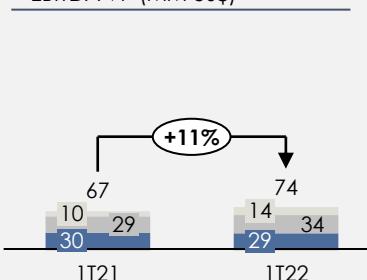
EBITDA CONSOLIDADO (MM US\$)



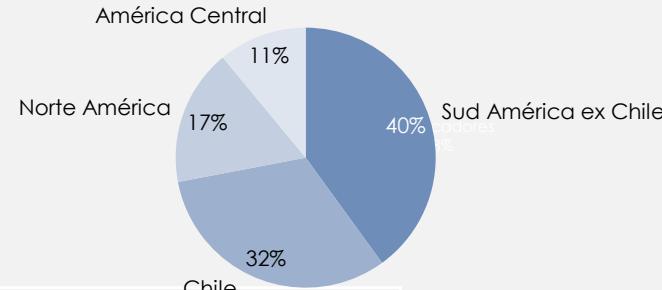
DISTRIBUCION GEOGRAFICA EBITDA CONSOLIDADO



EBITDA VP (MM US\$) ⁽¹⁾



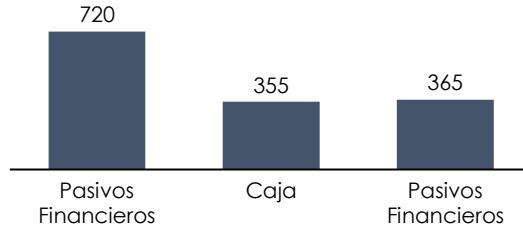
DISTRIBUCION GEOGRAFICA EBITDA VP⁽²⁾



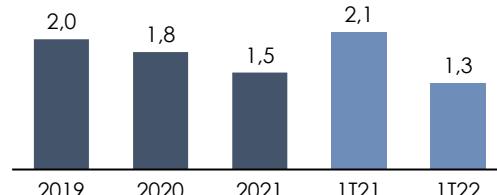
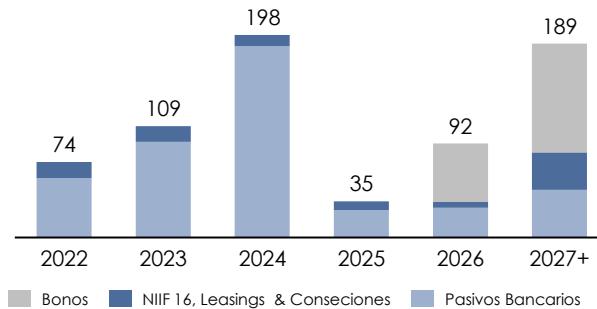
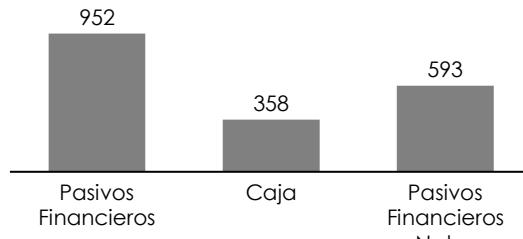
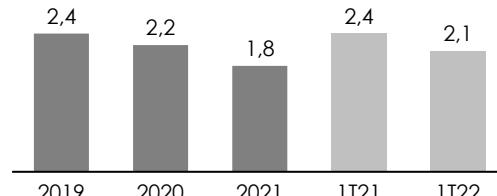
(1) EBITDA a valor proporcional según porcentaje de propiedad de empresas subsidiarias y coligadas

(2) Distribución en base a EBITDA a valor proporcional según porcentaje de propiedad de empresas subsidiarias y coligadas 2021

Sólida posición financiera

DEUDA FINANCIERA NETA CONSOLIDADA (MMUS\$)^(1,2)

EVOLUCION DFN / EBITDA CONSOLIDADO

PERFIL DE AMORTIZACIÓN DEUDA CONSOLIDADA (MMUS\$)⁽³⁾DEUDA FINANCIERA NETA VP (MMUS\$)⁽⁴⁾EVOLUCION DFN VP / EBITDA VP⁽⁴⁾

Mejora de Clasificación de Riesgo

Desde AA- a AA con perspectivas estables Humphreys y Feller Rate

(1) Pasivos financieros incluye pago de intereses. No considera obligaciones por contrato de concesión, opciones, ni contratos de arrendamiento (NIFF16)

(2) Cifras consolidadas. Considera préstamos que devenguen intereses, arrendamientos financieros y obligaciones con el público.

(3) Cifras consolidadas solo considera amortización de capital

(4) Deuda financiera neta y Ebitda a valor proporcional según porcentaje de propiedad de empresas subsidiarias y coligadas.

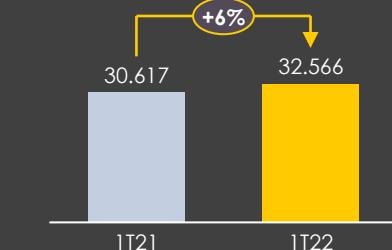
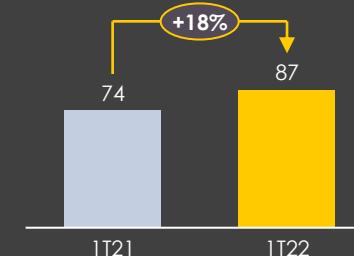
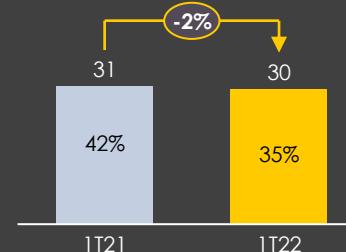
División Remolcadores 1T22



Remolcadores

Mayores costos se compensan en parte por mejor mix de servicios

- Alza en costos por inflación y mayor precio del combustible se compensan en parte con mayor tarifa promedio y mejor mix servicios en puertos y otros servicios remolcaje.
- Margen EBITDA afectado temporalmente por:
 - Mayores costos en subcontratación de remolcadores asociados a mantenimientos programados.
 - Mayores costos y gastos asociados al inicio de operaciones en Perú a partir de segundo semestre 2021.
- Puesta en operación de dos "new-buildings" de alta capacidad en Chile.

FAENAS TOTALES⁽¹⁾INGRESOS CONSOLIDADOS⁽¹⁾EBITDA Y MARGEN EBITDA CONSOLIDADO⁽¹⁾

Acuerdo compra activos Starnav en Brasil

Descripción:

- Adquisición activos de Starnav → flota moderna, flexible y de gran capacidad:
 - 17 remolcadores en operación, todos azimutales con edad promedio 6,9 años y BP promedio 74 ton.
 - 4 remolcadores en construcción azimutales de 80 ton BP.



Mercado de remolcadores en Brasil:

- Mercado más importante de Latinoamérica
 - Operaciones de servicios portuarios.
 - Operaciones en servicios especializados de minería, gas e industria petrolera.
- Industria en crecimiento → proyectos futuros
 - Nuevas concesiones portuarias y terminales.
 - Fomento al cabotaje a través de nueva ley 'BR DO MAR'.
 - Entrada en operación de nuevas terminales de gas (GNL) y servicios a otras industrias (minería y petróleo).



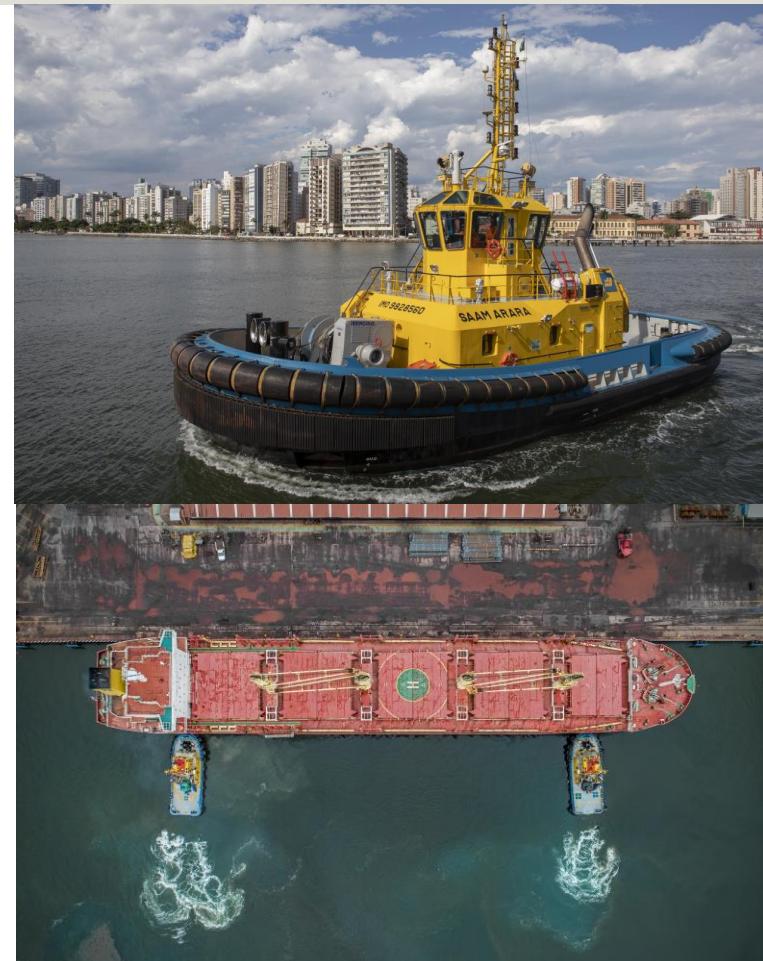
Acuerdo compra activos Starnav en Brasil

La transacción:

- La transacción considera:
 - Un valor de US\$ 150 millones por los 17 remolcadores en operación.
 - Un precio de US\$ 48 millones por 4 remolcadores en construcción.
 - Novación de la deuda financiera estimada en US\$65 millones para el caso de los remolcadores en operación.
 - Se requiere las autorizaciones habituales a este tipo de transacciones.

Plan de Negocios SAAM Towage Brasil:

- Crecimiento y expansión en el mercado brasileño.
- Flota más moderna y competitiva del mercado de Brasil.
- Plan de renovación de activos.



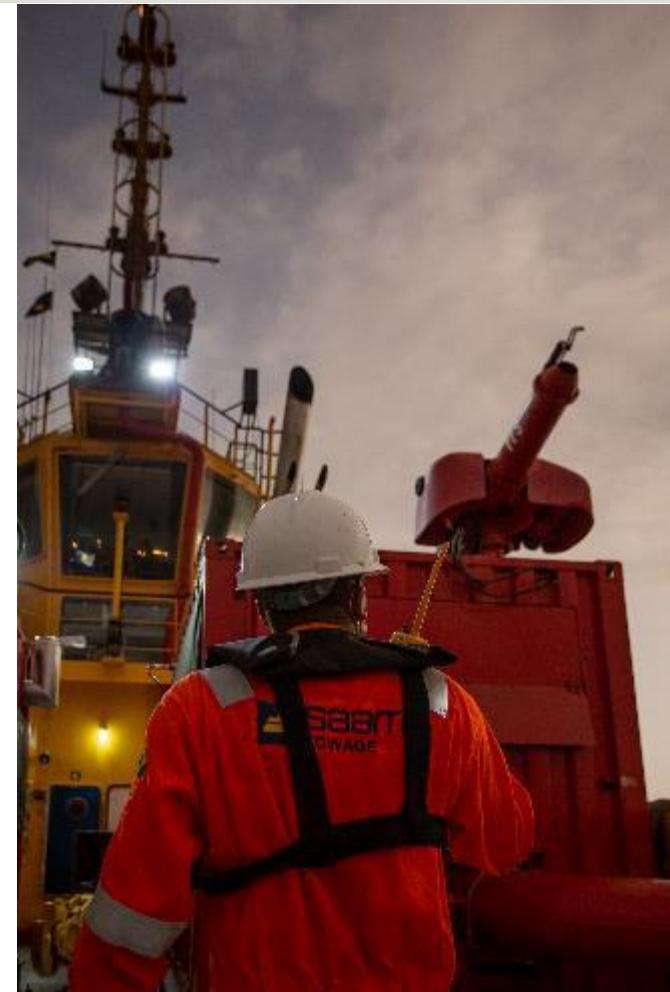
Mayor capacidad para Canadá y Perú

Compra operaciones de Standard Towing y Davies Tugboats:

- Adquisición operaciones de remolcaje.
- Tres remolcadores (dos remolcadores prestan servicio en Port McNeill y Point Valiant).
- Luego de esta adquisición SAAM Towage Canadá opera 25 remolcadores en 7 puertos y consolida liderazgo en Costa Oeste de Canadá.

Acuerdo adquisición negocio remolcaje de Ian Taylor en Perú:

- Adquisición de operaciones de remolcaje de empresa Ian Taylor Perú.
- Cinco remolcadores que operan en puertos de Callao y Paita.
- Una vez concretada la adquisición, SAAM Towage Perú operará 10 remolcadores en 6 puertos, consolidando sus operaciones en los principales puertos de Perú.



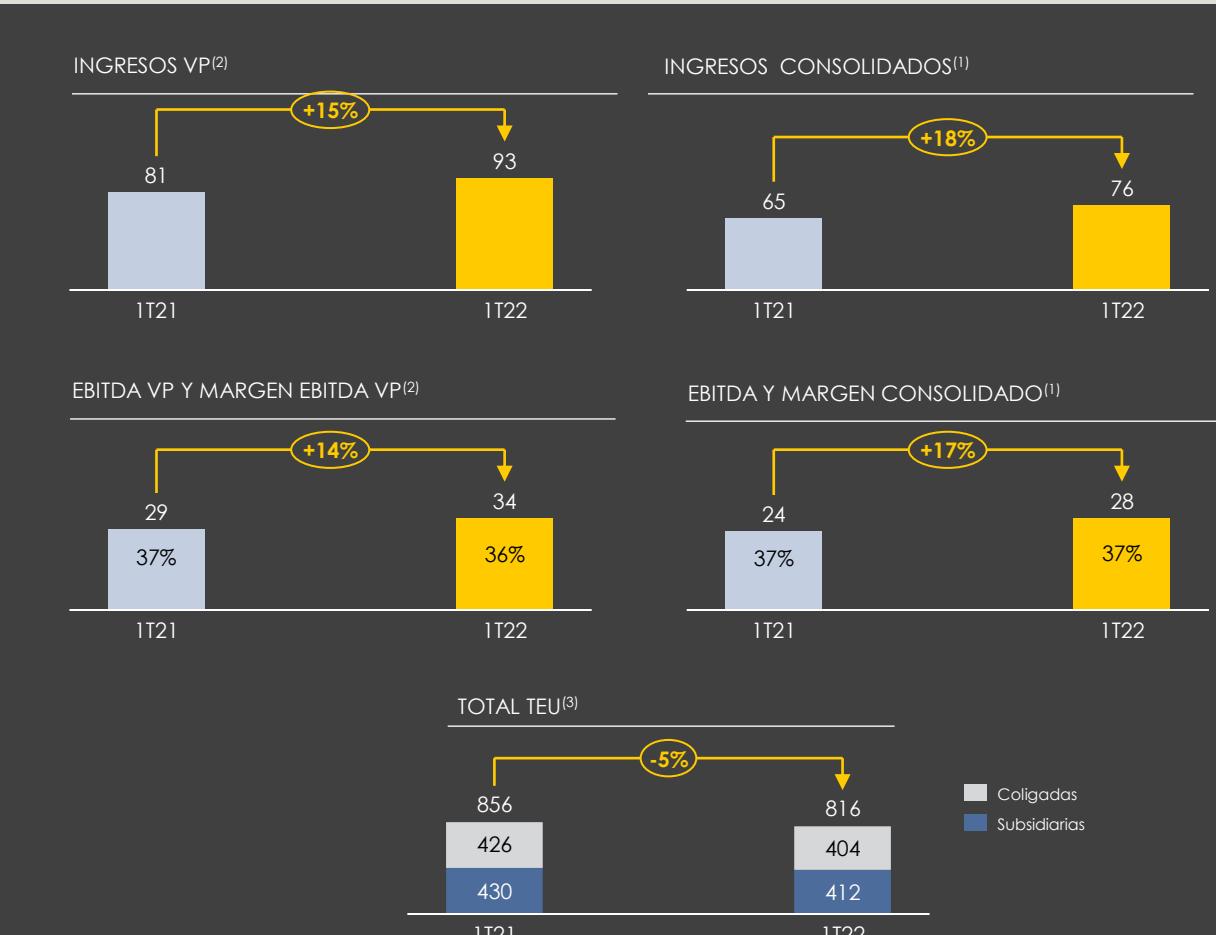
División Terminales Portuarios 1T22



Terminales Portuarios:

Menor volumen transferido se compensa con mejor mix de servicios

- Alzas de servicios de almacenaje por mayor estadía (dwell time) así como mejor tarifa promedio, compensa menor volumen transferido y alzas de costos.
- Efecto de congestión generó aumento en costos de personal.
- Aumento de costos por efecto inflación y aumento costos de combustible.



División Logística 1T22



Logística:

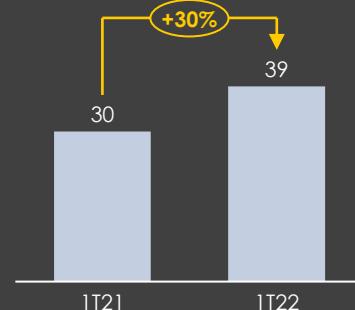
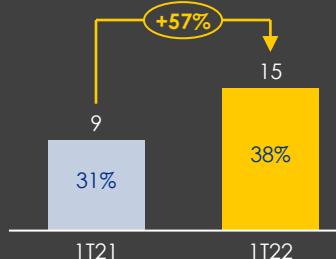
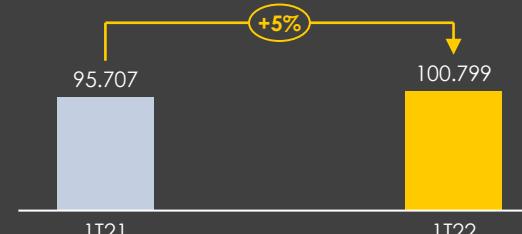
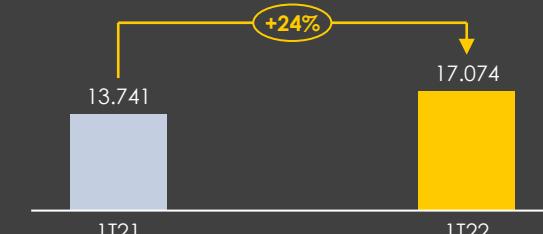
Crecimiento en resultados y volúmenes

Aerosan:

- +5% volumen por dinamismo de importaciones y exportaciones aéreas.

Logística Chile:

- +24% volumen almacenes extraportuarios por efecto congestión de terminales y mejor mix de servicios.

INGRESOS CONSOLIDADOS (MMUS\$)⁽¹⁾⁽²⁾EBITDA CONSOLIDADO MMUS\$) ⁽¹⁾⁽²⁾TONELADAS AEROSAN ⁽¹⁾⁽²⁾CONTENEDORES ALMACEN EXTRAPORTUARIOS⁽¹⁾⁽²⁾

(1) Datos empresas Consolidadas al 100%.

(2) Proforma considera cifras al 100% de Aerosan en 2020

Outlook 2022



Outlook 2022

- Menor dinamismo esperado para comercio exterior en el 2do semestre.
- Se mantiene congestión en cadena logística global como efecto de pandemia y conflicto bélico.
- Mayor presión en costos por efectos de inflación y alza de commodities.



- Capex orgánico consolidado proyectado se estiman en US\$ 100 millones.
- Capex inorgánico estimado en \$40 millones.
- Foco en reforzar equipamiento de terminales portuarios e incorporación de nuevas unidades a SAAM Towage.



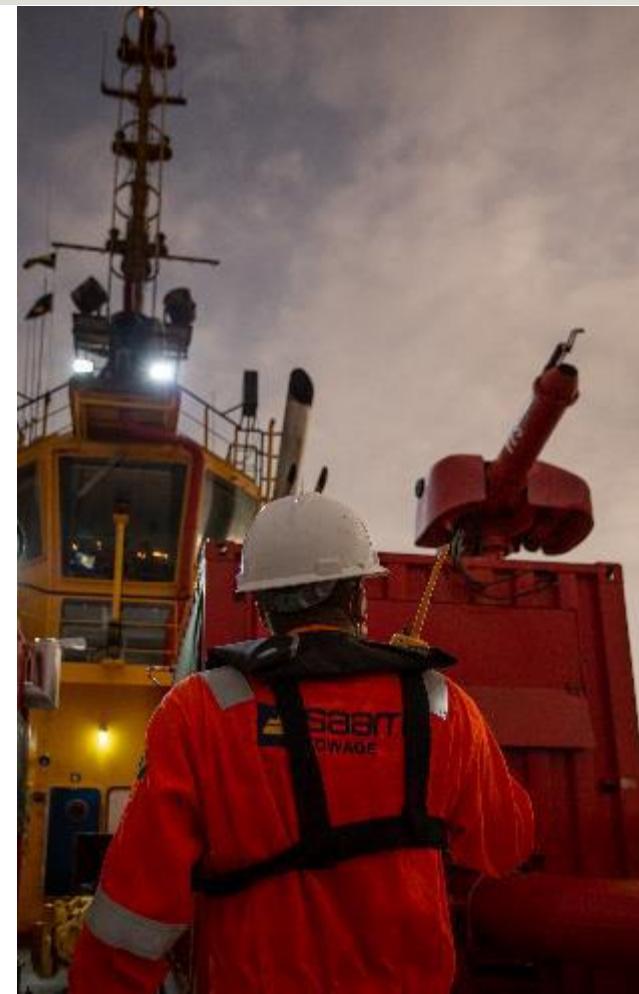
- Recuperación de márgenes.
- Consolidar nuevas operaciones Perú.
- Cierre adquisición operación remolcaje Ian Taylor Perú (2S2022).
- Adquisición 17 remolcadores + 4 en construcción en Brasil (1Q2023).



- Avance inversiones extensión concesión STI.
- Automatización y digitalización.



- Mejora en capacidades Aerosan en Chile, Colombia y Ecuador.



Preguntas



saam.
AÑOS DE EXCELENCIA
DESDE 1961