SAAM: Servicios a las Naves y a la Carga

Larraín Vial - 6ta Conferencia Anual Andina

19 y 20 de Marzo 2012

SAAM: Servicios a las Naves y a la Carga

1. Líderes en América Latina
2. Plan de Crecimiento

1. Líderes en América Latina

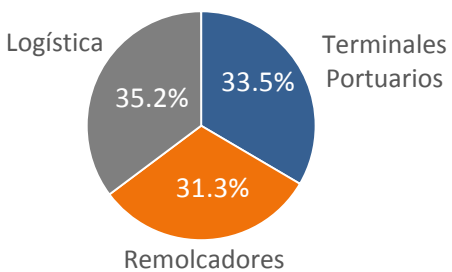
Líder en servicios a la nave y a la carga en América Latina

Terminales Portuarios | **Remolcadores** | **Logística**

10	125	2.226.000 m²
Terminales Portuarios	Remolcadores Propios (1)	Áreas de Apoyo y Bodegas

30.753.314	7.485
toneladas transferidas 2011	trabajadores

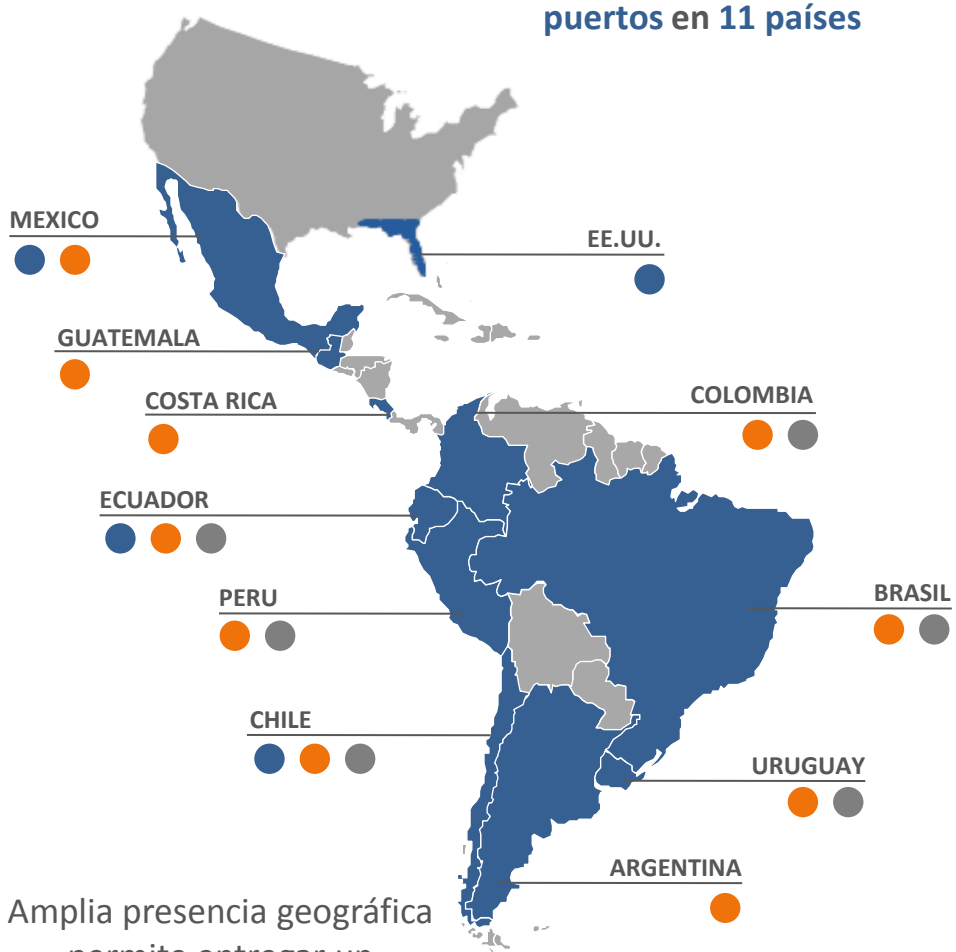
Distribución del EBITDA 2011 (2)
Por Negocio



US$ 426 MM
INGRESOS CONSOLIDADOS 2011

US$ 156 MM
EBITDA 2011

Negocios en 58 puertos en 11 países



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

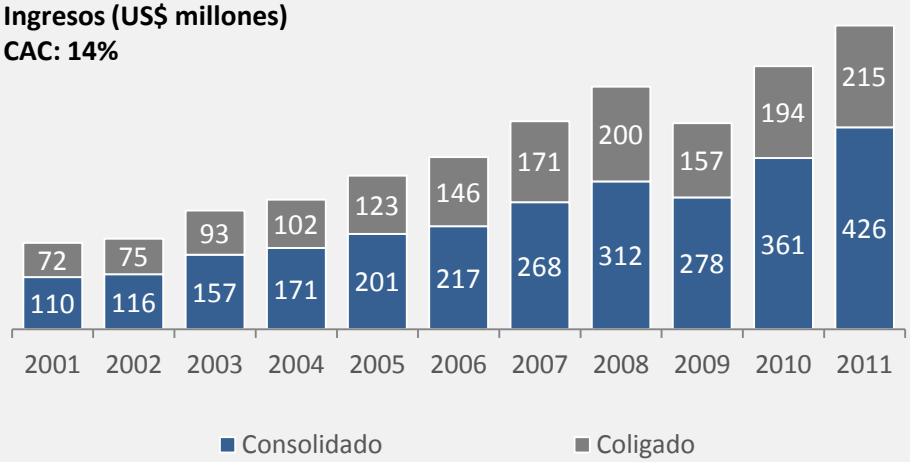
(1) Incluyendo 6 en construcción
(2) Distribución considera valores de coligadas proporcionales (ponderadas por propiedad).
Nota: Cifras se muestran asumiendo un 100% de participación en filiales y coligadas, con la excepción de los ingresos y la utilidad

Fortalezas de Inversión en SAAM

Modelo de negocio exitoso y diversificado

CRECIMIENTO DE INGRESOS

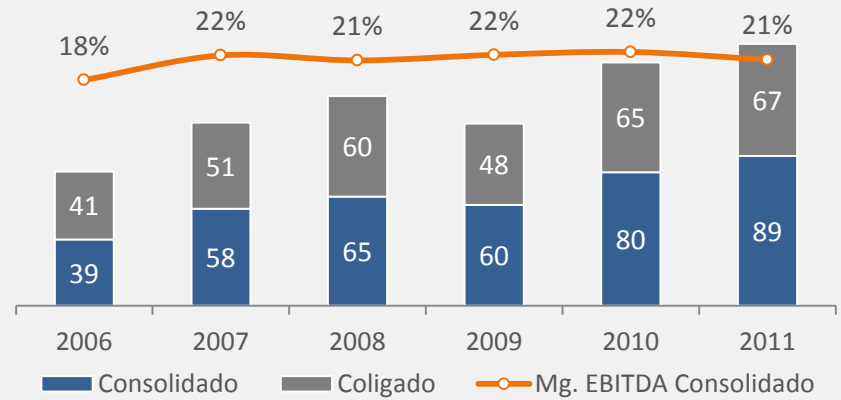
Ingresos (US$ millones)
CAC: 14%



Nota: valores de coligadas proporcionales (ponderadas por propiedad)

MARGENES ESTABLES

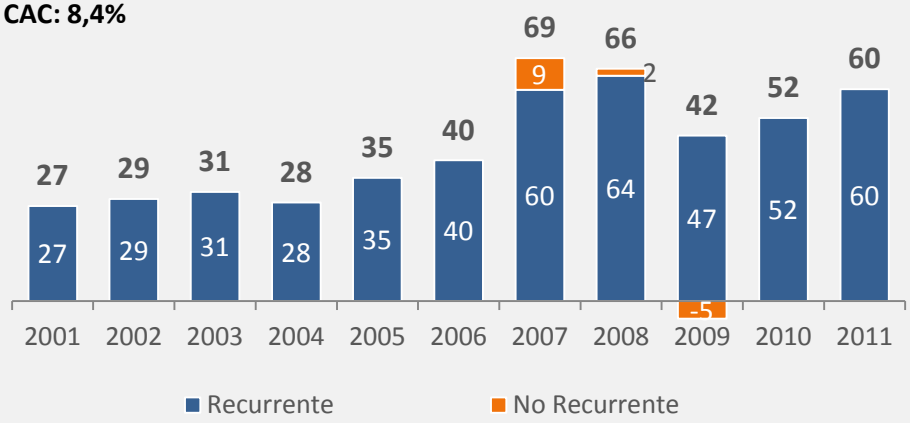
EBITDA (US$ millones)
CAC: 18%



Nota: valores de coligadas proporcionales (ponderadas por propiedad)

SAAM HA TENIDO CONSTANTEMENTE ATRACTIVAS RENTABILIDADES

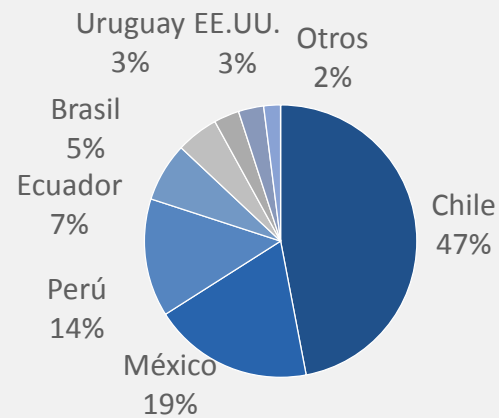
Utilidad (US$ millones)
CAC: 8,4%



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

AMPLIA DIVERSIFICACIÓN GEOGRÁFICA

Distribución EBITDA 2011 por País



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

Terminales Portuarios: activos de alto valor estratégico

Con 7 operaciones portuarias nacionales y 3 internacionales

	% Propiedad	Termino Concesión	Opción de Extensión
Terminales Nacionales			
San Antonio Terminal Internacional	50%	2019	10 años
San Vicente Terminal Internacional	50%	2029	Ejercida
Antofagasta Terminal Internacional	35%	2032	En proceso
Iquique Terminal Internacional	85%	2029	En proceso
Terminal Puerto Arica	15%	2033	Ejercida
Puerto Panul	14,4%	2029	Ejercida
Portuaria Corral	50%	Propio	n.a
Terminales Internacionales			
Terminal Portuario Guayaquil	100%	2046	-
Florida International Terminal	70%	2015	5+5 años

- ✓ 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

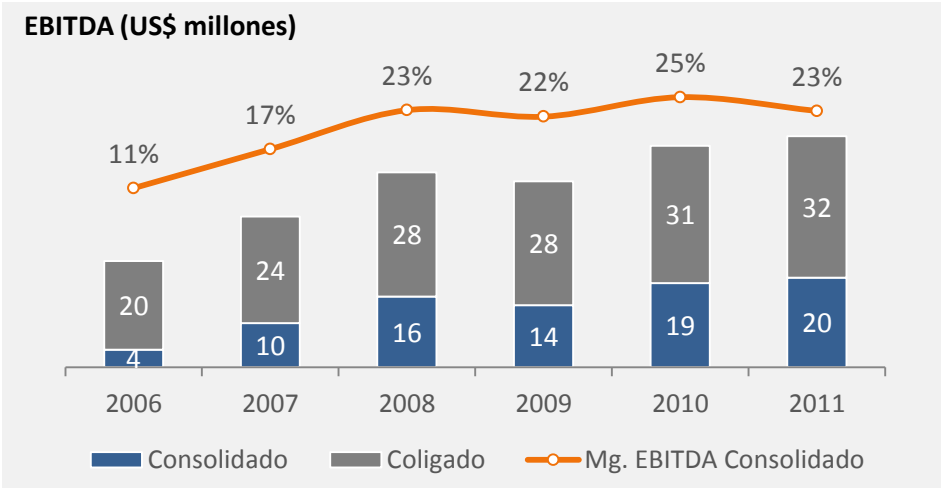
Terminales Portuarios: operador de nivel mundial líder en América Latina

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

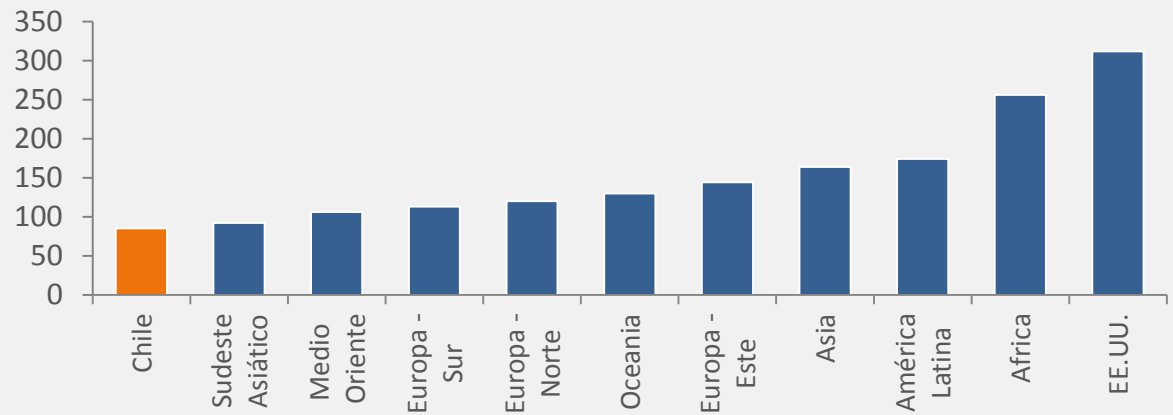
Fuente: Drewry
(1) En proporción al porcentaje de propiedad sobre la concesión

MARGENES CRECIENTES



Nota: valores de coligadas proporcionales (ponderadas por propiedad)

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



Fuente: Drewry

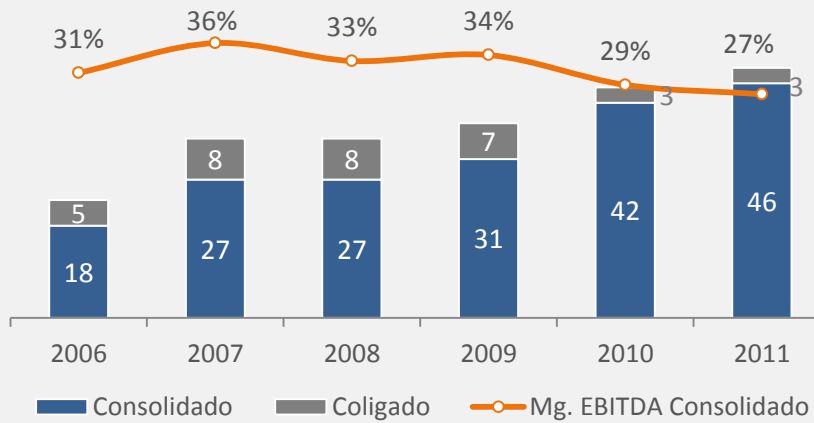
- Chile posee uno de los **costos de transferencias** en puertos más **eficientes** en el mundo:
  - ✓ Altas **barreras de entradas**
  - ✓ ***Know-how*** exportable a otros países

Remolcadores: 4ta 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

NEGOCIO DE ALTOS MÁRGENES

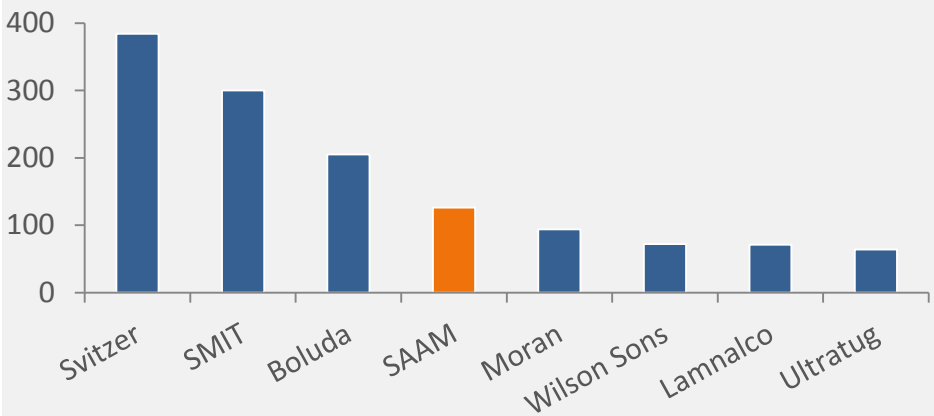
EBITDA (US$ millones)



Nota: valores de coligadas proporcionales (ponderadas por propiedad)

PRINCIPALES OPERADORES DE REMOLCADORES PORTUARIOS

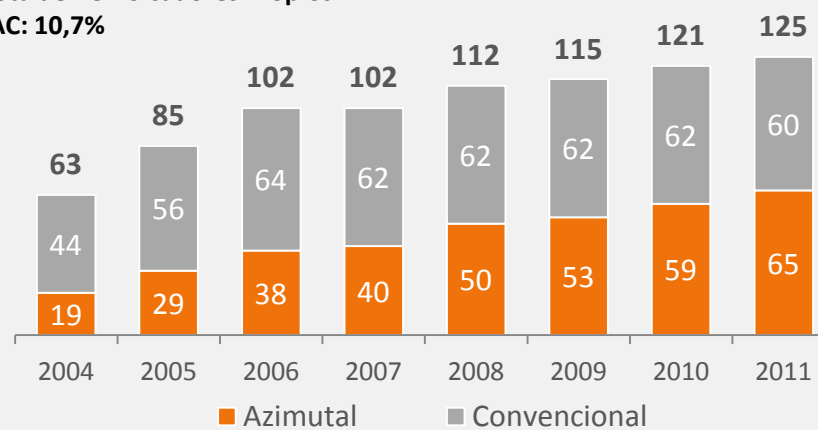
 # de Remolcadores (2010)



Fuente: reportes de compañías

CRECIENTE FLOTA PROPIA DE REMOLCADORES AZIMUTALES (1)

Flota de Remolcadores Propios
CAC: 10,7%



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

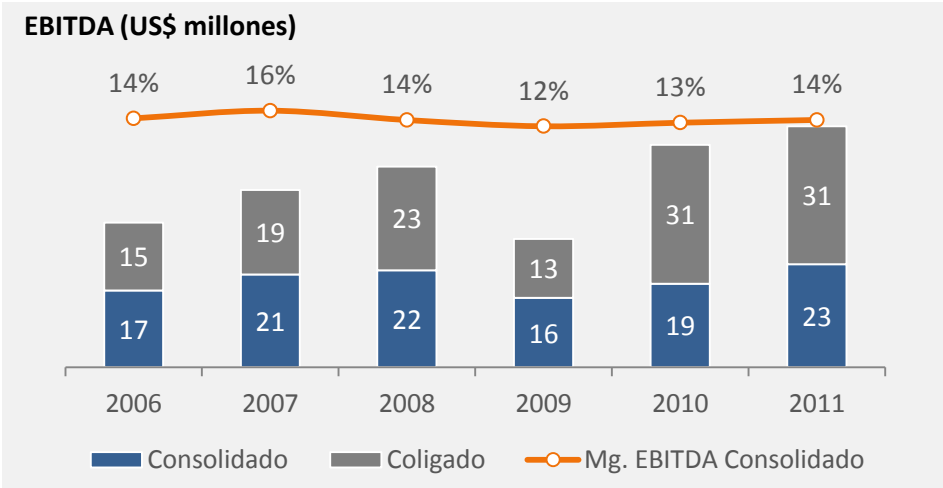
Logística: Importante red de servicios logísticos complementarios a operaciones en puertos y remolcadores

AMPLIA COBERTURA DE SERVICIOS DE LOGÍSTICA POR PAÍS

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	✓	✓		✓		

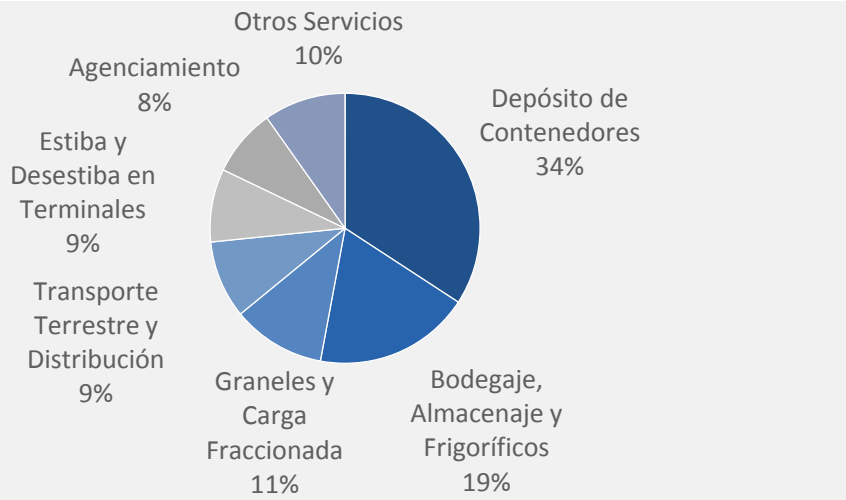
(1) Estiba y desestiba en puertos multi-operadores, diferente a Terminales Portuarios

MARGENES ESTABLES



Nota: valores de coligadas proporcionales (ponderadas por propiedad)

DISTRIBUCIÓN DEL INGRESOS 2010 POR SERVICIO



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

ESTRATÉGICOS ACTIVOS DE OPERACIÓN E INMOBILIARIOS

m² habilitados para depósito de contenedores y bodegaje

Depósitos de Contenedores

País	m²
Chile	340.000
Brasil	205.000
Perú	130.000
Ecuador	42.000
Total	717.000

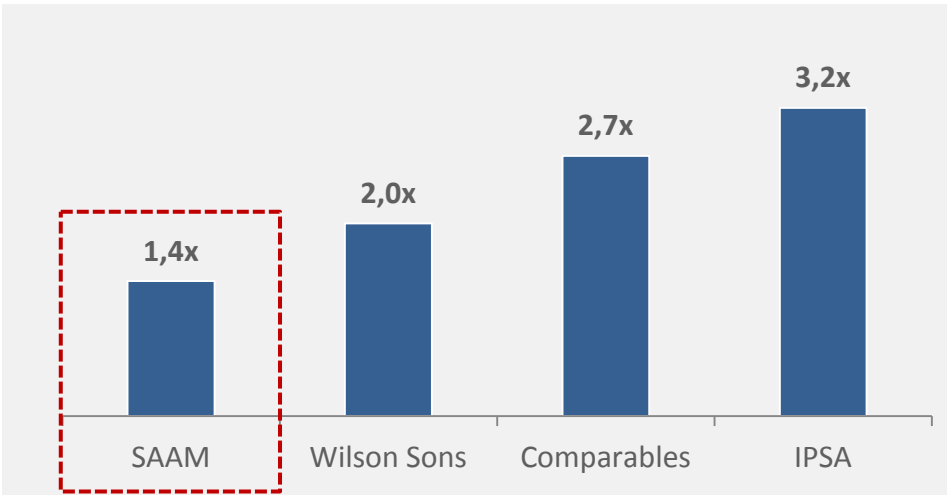
Adicionalmente, SAAM cuenta con una capacidad aproximada de 214.000 m² de **almacenaje**

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

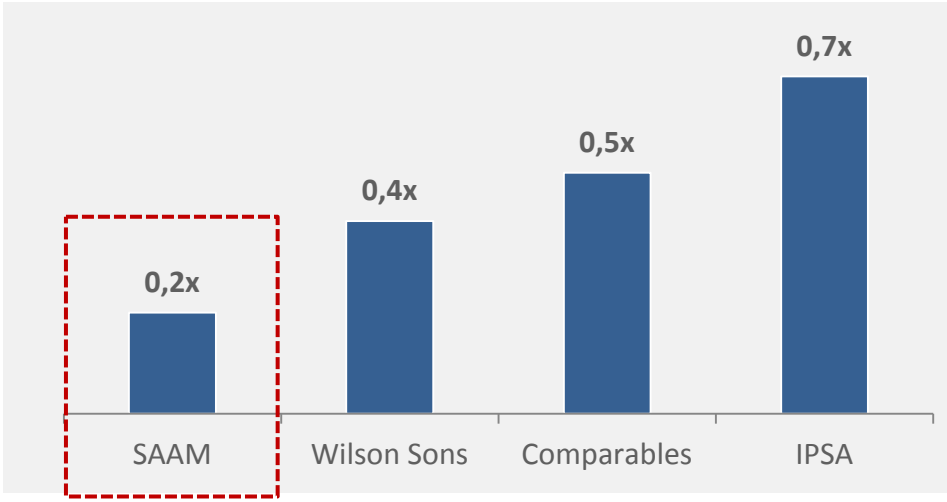
Atractiva capacidad de apalancamiento permite financiar el plan de crecimiento de SAAM

DFN / EBITDA (UDM Dic-11)



Fuente: Bloomberg

DFN / PATRIMONIO (Dic-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$200 – 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 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

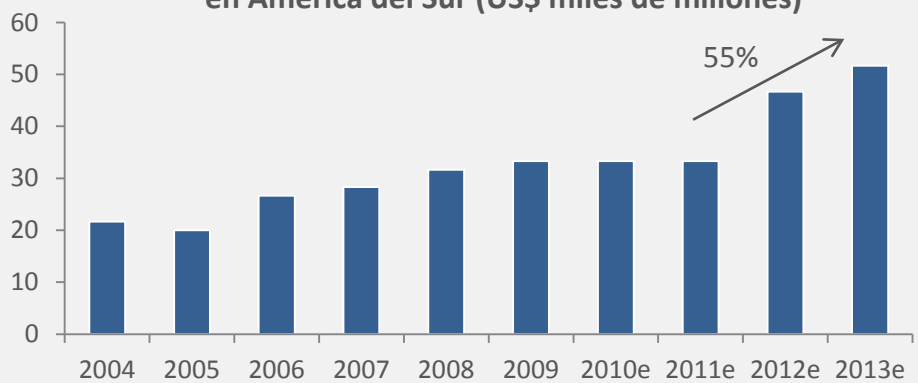
OPORTUNIDAD

- **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 barrearas 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

Gasto Operacional e Inversión en Petróleo y Gas Off-shore en América del Sur (US$ miles de 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
  - 1ro 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))

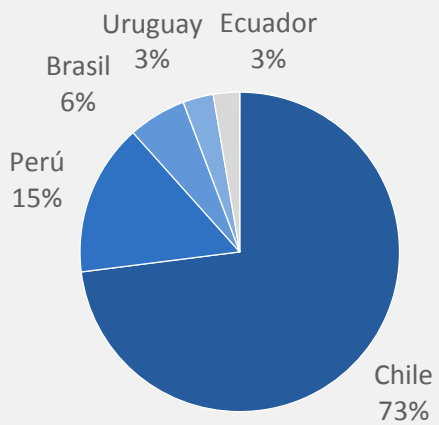
Ambas partes han acordado valorizar el negocio de remolcadores en América (exc. Perú y Colombia) de **SAAM en US$ 520 millones** y de SMIT en US$ 470 millones (compensación en efectivo para igualar valorización)

(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 2011[(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

Equipo Administración de SAAM

SAAM está liderado por un equipo de administración con una basta experiencia, con un promedio de permanencia en la Compañía de 14 años.

Administración SAAM	Cargo	# Años Cargo Actual	# Años Industria
Alejandro García-Huidobro	Chief Executive Officer	15	15
Roberto Larraín	Senior Vice President - Finance	15	15
Felipe Rioja	Senior Vice President – International Business	21	25
Cristián Irarrázaval	Senior Vice President – Domestic Business	10	10
Yurik Díaz	Senior Vice President – Port Business	20	20
Victoria Vásquez	Senior Vice President – Controller	12	12
Sebastián Urzúa	Senior Vice President – Development	3	3
Alfredo Searle	Senior Vice President – Infrastructure and Fleet	16	16

Directorio SAAM	Cargo	# Años Cargo Actual
Jaime Claro	Presidente del Directorio	14
Guillermo Luksic	**Vice Presidente del Directorio**	**<1**
Christoph Schiess	Director	7(1)
Arturo Claro	Director	14
Baltazar Sánchez	Director	21
Francisco Pérez Mackenna	**Director**	**<1**
Gonzalo Menéndez	**Director**	**<1**
Victor Pino	Director	24
Juan Antonio Alvarez	Director	3
Hernán Büchi	**Director**	**<1**
Luis Álvarez	Director	14

Note: En destacado, representantes del grupo Luksic
(1) Dos periodos (1997 – 2004 and 2011 – ala fecha)

Nota aclaratoria

Esta presentación entrega información general sobre Sociedad Matriz SAAM S.A. (“SMSAAM”) 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 SMSAAM 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.

Contactos

Sociedad Matriz SAAM S.A.
Hendaya 60, piso 8, Santiago, Chile

contacto@smsaam.com
www.smsaam.com

Sudamericana, Agencias Aéreas y Marítimas S.A.
Blanco 895, Valparaiso, Chile

contacto@saamsa.com
www.saamsa.com