



Presentación Resultados 3T 2025

Noviembre 2025





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.



Agenda

Resultados tercer trimestre 2025

I

Estrategia 2030

II

Hitos 3T25

Resultados acumulados

Ventas

US\$ 463

millones

+8%

vs. 9M24

Ebitda

US\$ 158

millones

+15%

vs. 9M24

Utilidades

US\$ 64

millones

+48%

vs. 9M24



Remolcadores

- Acuerdo vinculante para adquisición del 30% restante de Intertug en Colombia y México
- Trimestre récord en actividad y mix de servicios

Logística aérea

- Recuperación de exportaciones aéreas en la segunda mitad del trimestre

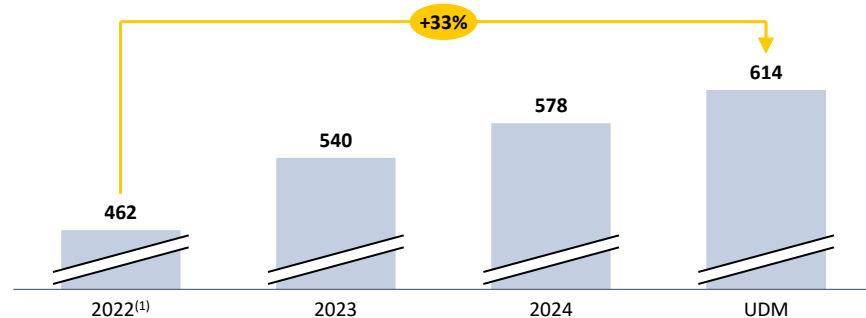
Corporativo

- Dividendo provisorio por US\$ 20 millones con cargo a utilidades 2025 a ser pagado en diciembre 2025.

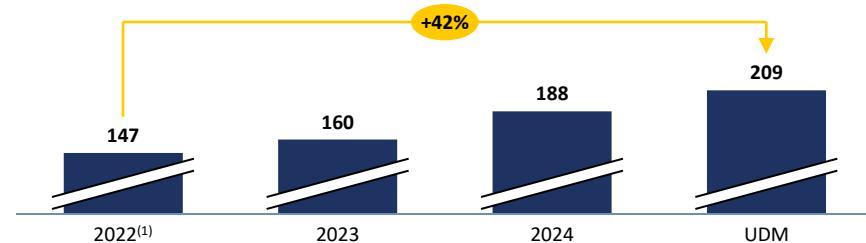
Evolución ingresos y EBITDA

Operaciones continuadas, MUS\$

Ingresos actividades ordinarias (MUS\$)



EBITDA (MUS\$)



(1) Considera operaciones continuadas

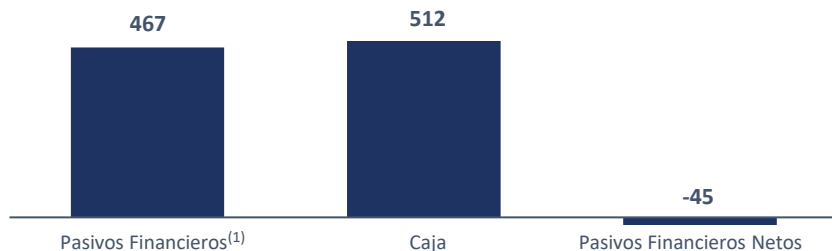


Resultados consolidados 3T25

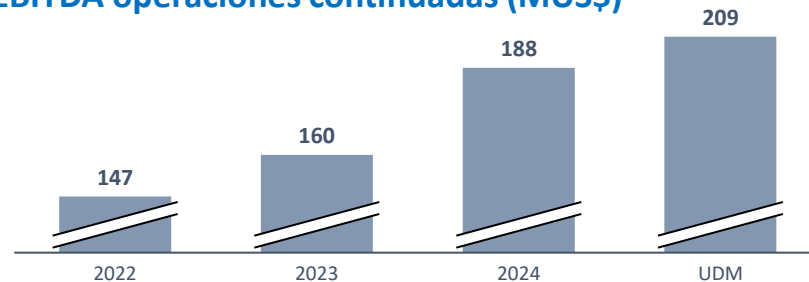
Datos Consolidados (MUS\$)	3T25	3T24	Δ%	Δ	9M25	9M24	Δ%	Δ
Ingresos	160.536	143.147	12%	17.389	462.644	426.712	8%	35.932
Costos de Ventas	-105.103	-99.710	5%	-5.393	-314.615	-300.528	5%	-14.087
Gastos de Administración	-24.787	-23.237	7%	-1.550	-69.490	-67.996	2%	-1.494
Resultado Operacional	30.646	20.200	52%	10.446	78.539	58.188	35%	20.351
Depreciación + Amortización	26.998	26.711	1%	287	79.400	78.901	1%	499
EBITDA	57.644	46.911	23%	10.733	157.939	137.089	15%	20.850
Mg EBITDA	35,9%	32,8%		3,1%	34,1%	32,1%		2,0%
Participación Asociadas	589	439	34%	150	2.500	1.921	30%	579
Resultado No Operacional	936	-1.909	-149%	2.845	-55	12.857		-12.912
Gasto por Impuesto	-7.475	-6.487		-988	-14.418	-29.168	-51%	14.750
Resultado después de impuestos operaciones continuadas	24.696	12.243	102%	12.453	66.566	43.798	52%	22.768
Interés Minoritario	821	144	470%	677	2.617	666	293%	1.951
Utilidad Controladora	23.875	12.099	97%	11.776	63.949	43.132	48%	20.817

Sanos indicadores financieros y robusta posición de liquidez

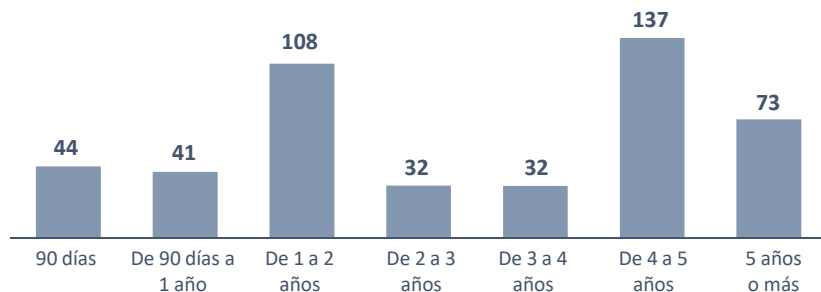
Deuda financiera neta (MUS\$)



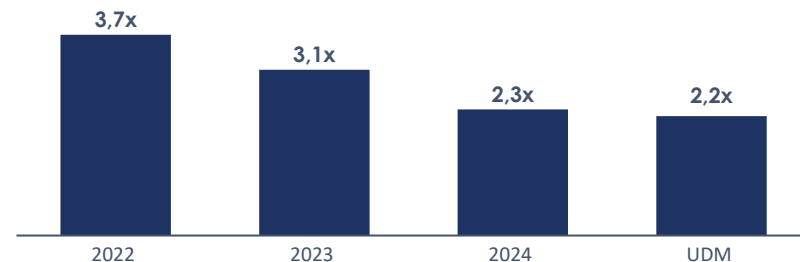
EBITDA operaciones continuadas (MUS\$)



Perfil de amortización deuda (MUS\$) ⁽¹⁾



DF bruta / EBITDA (operaciones continuadas)

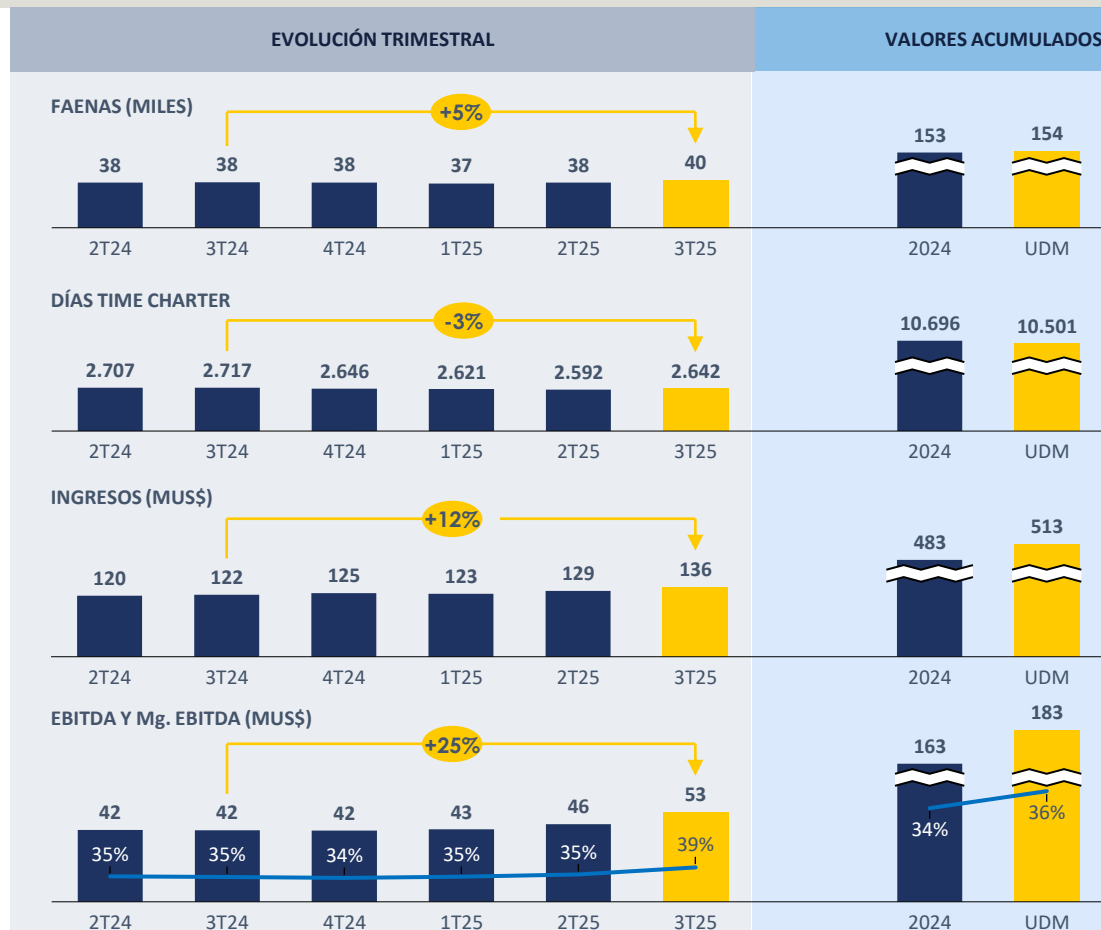


(1) Pasivos Financieros netos de instrumentos de cobertura.

Remolcadores

Crecimiento en ingresos y EBITDA en el tercer trimestre de 2025

- Ingresos crecen por mejor mix ventas:
 - Aumento en actividad remolcaje portuario (faenas, +5%) aunque con menos días time charter (-3%).
 - Mejor mix de servicios, así como mayores servicios especiales
- Rentabilidad aumenta respecto de trimestres anteriores:
 - EBITDA mantiene tendencia al alza registrada desde 2T24
 - Medidas de eficiencia y disponibilidad de flota



Logística aérea

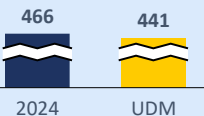
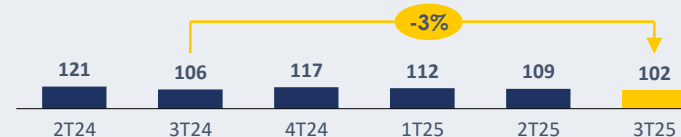
Mejora en ingresos y rentabilidad

- Ingresos aumentan por mejor mix de contratos y servicios:
 - Aumento de 12% en ingresos
 - Crecimiento en exportaciones
 - Recuperación exportaciones de salmón respecto de trimestres anteriores
- EBITDA crece respecto de 3T24 y se mantiene estable en comparación a trimestres anteriores

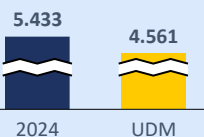
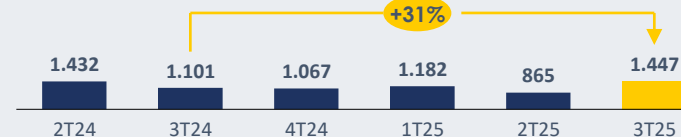
EVOLUCIÓN TRIMESTRAL

VALORES ACUMULADOS

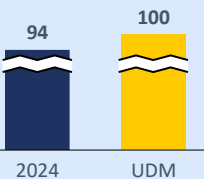
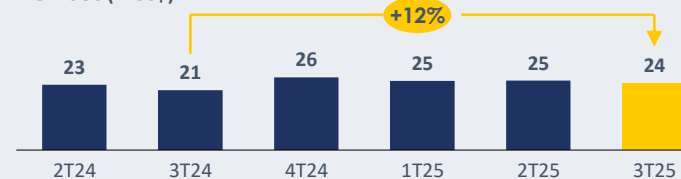
TONELADAS TRANSFERIDAS AEROSAN (MILES)



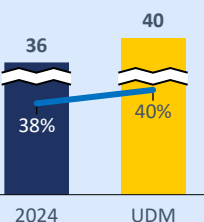
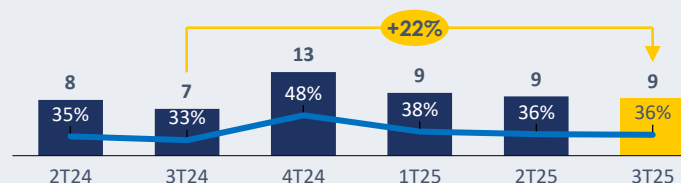
VUELOS ATENDIDOS AEROSAN



INGRESOS (MUS\$)



EBITDA Y Mg. EBITDA (MUS\$)





Estrategia 2030





La Estrategia 2030

reafirma nuestro compromiso con la **excelencia** y la **sostenibilidad** del negocio, asegurando la continuidad de un **modelo sólido** mientras evolucionamos para capitalizar nuevas tendencias y desafíos del **mercado global**

**ESTRATEGIA
2025**

**INDUSTRIA
EN
EVOLUCIÓN**

**ESTRATEGIA
2030**



SAAM sigue evolucionando: pasó de ser un **holding** de inversiones hasta convertirse, en 2025, en un **operador clave** en negocios críticos para el **comercio global**

2020

- Estrategia Build to Grow 2021-2025
- Compra del 50% de la propiedad restante de Aerosan

2022

- Acuerdo vinculante con Hapag-Lloyd para la venta del 100% de las acciones de SAAM Ports y Logistics
- Adquisición de las operaciones de remolcadores de Ian Taylor en Perú, Standard Towing y Davies Tugboats en Canadá

2024

- Global Tugowner of the Year
- Inicio operaciones remolcadores eléctricos Canadá

2021

- Adquisición del 70% de Intertug en Colombia y México
- Expansión orgánica remolcadores en Perú y El Salvador

2023

- Venta de SAAM Ports y SAAM Logistics a Hapag-Lloyd
- Compra de 21 remolcadores Starnav
- Aerosan adquiere empresa Pertraly en Ecuador y compra 20% restante de Aronem
- Adjudicación licitación centro de exportación SCL

2025

- Trapananda: primer remolcador eléctrico de Latinoamérica en Puerto Chacabuco
- SAAM es reconocida como la empresa más sustentable de su industria
- Acuerdo vinculante para compra de 30% de Intertug (Colombia y México)



El periodo **2020-2025** estuvo marcado por una **aspiración desafiante** y se lograron avances significativos en **crecimiento, eficiencia, innovación y sostenibilidad**, así como una **sólida gestión financiera y organizacional**

Accidentalidad (IF)
Δ 57%

Ingresos¹
~2x

Clasificación
Riesgo
AA

9 operaciones
de M&A

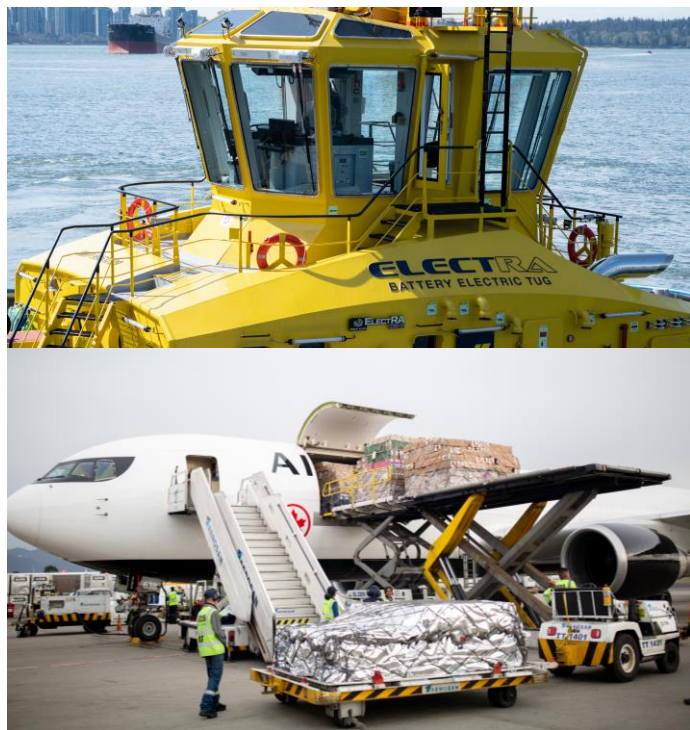
EBITDA¹
~2x

Consolidación
operaciones
73% al 96%

Rentabilidad vs
IPSA²
2,1x

Dividendos
2020-2025
US\$466M

La venta de **Terminales Portuarios y Logística Terrestre en 2023 en ~US\$ 1 billón** es un habilitante para continuar enfocados en los negocios donde tenemos ventajas competitivas y capacidad de crecimiento



Retribución a los accionistas

Dividendos 2020-2025 US\$466M



Estructura de capital adecuada

DF/EBITDA UDM (3T25): 2,2x

DFN/EBITDA UDM (3T25): (0,2x)

Rating: AA, estable



Crecimiento

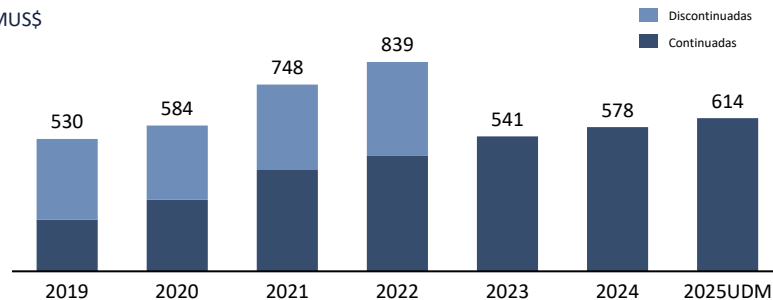
Probado *track record* de crecimiento orgánico y M&A

Modelo operativo escalable

Resultados financieros crecientes obtenidos en ciclo estrategia 2020-2025

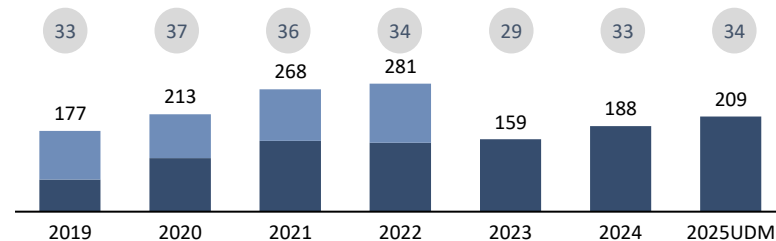
Ingresos SAAM 2019 – 2025¹

MUS\$



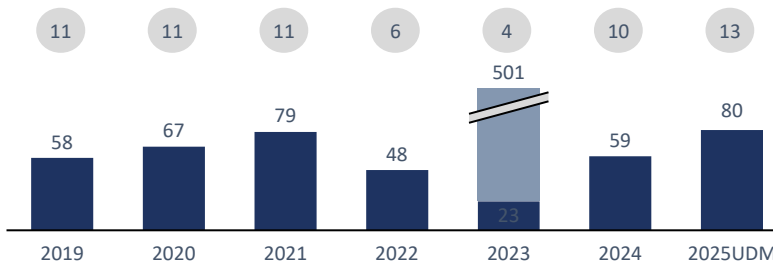
EBITDA SAAM 2019 – 2025¹

MUS\$ | ● % Mg EBITDA |



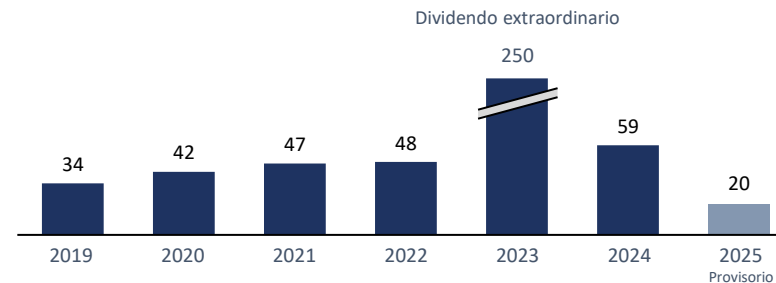
Utilidad SAAM 2019 – 2025¹

MU\$ | ● % utilidad



Dividendos SAAM 2019 – 2024²

MU\$



La industria naviera y de carga aérea siguen evolucionando

Industria



Sostenibilidad



Innovación



- Industrias aún fragmentadas
- Procesos de consolidación en curso
- Competencia dinámica
- Incertidumbre geopolítica

- Agenda descarbonización
- Uso de combustibles alternativos
- Creciente regulación
- Retención de talento

- Nuevas tecnologías, automatización
- *Analytics* e IA para optimización de procesos
- Mantenimiento predictivo y monitoreo IoT

Estrategia 2030: Crecimiento

Estrategia propone duplicar el tamaño de SAAM en sus negocios infra+



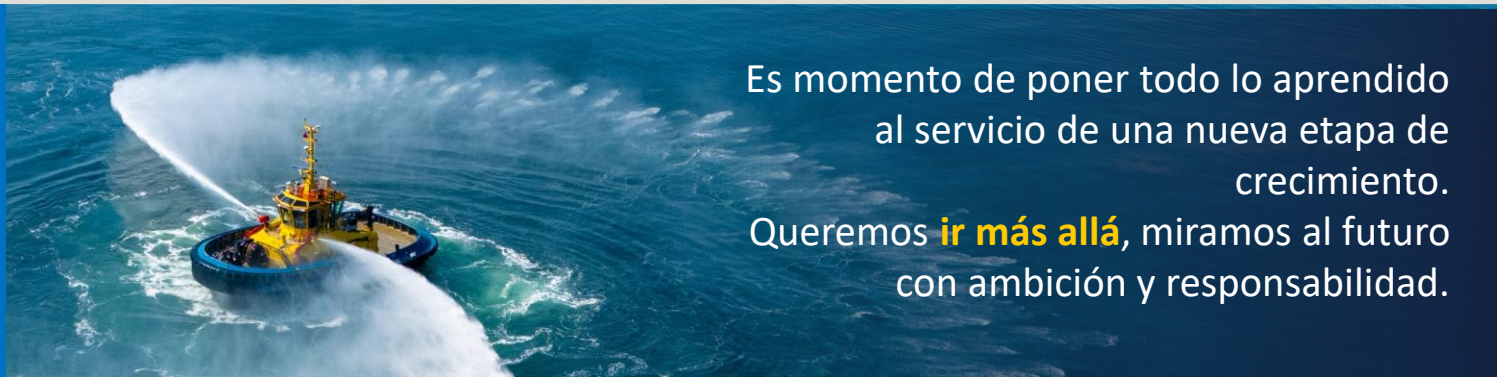
Presencia global y diversificación geográfica



Compañía más sustentable



Tres pilares
estratégicos
alineados con la
ambición y visión
para nuestro
crecimiento
sostenible



Es momento de poner todo lo aprendido
al servicio de una nueva etapa de
crecimiento.

Queremos **ir más allá**, miramos al futuro
con ambición y responsabilidad.

Top Performer

Best in class

Alcanzar niveles de
desempeño superiores



Crecimiento

Motor de oportunidades

Abrir nuevos mercados,
desarrollar soluciones
innovadoras y crecer



Agilidad

Integrar con impacto

Escalar, adaptarse y
ejecutar con agilidad



Aspiración - Objetivos - Habilitadores



AMBICIÓN

“Ser el mejor operador de remolcadores y partner marítimo global”

OBJETIVOS

- *One billion company* en ingresos
- Presencia en 3 continentes
- Aumento márgenes

HABILITADORES

- Transformación digital para este nuevo ciclo estratégico
- Reforzar otras capacidades centrales
- Modelo operativo eficiente y de alto impacto

AMBICIÓN

“Ser líder de carga aeroportuaria en América, y proveedor preferido de nuestros clientes”

OBJETIVOS

- Aumentar ingresos en 2,5x
- Expansión internacional y duración de contratos
- Sostener rentabilidad



Preguntas

