



Reunión Inversionistas

21 de agosto 2026



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, 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, invitación o solicitud de una oferta para 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

01 **Introducción a SM SAAM** Historia y Overview

02 **Hitos y Resultados** 2º Trimestre y 1º Semestre 2026

03 **SAAM Towage** Modelo de Negocio y Principales Impulsores de Valor

04 **Q&A**



Tras la venta de sus operaciones portuarias y logísticas, SM SAAM redefinió su portafolio en torno a dos negocios core: Remolcadores (SAAM Towage) y Logística de Carga Aérea (Aerosan)

En estos sectores, contamos con importantes oportunidades de crecimiento, una vasta trayectoria y un *know how* diferenciador

Buscamos la consolidación como líderes en la prestación de servicios de infraestructura, sirviendo a nuestros clientes con excelencia, en industrias estables y resilientes



AEROSAN
GROUND HANDLING SERVICES

saam
TOWAGE



64 años de historia

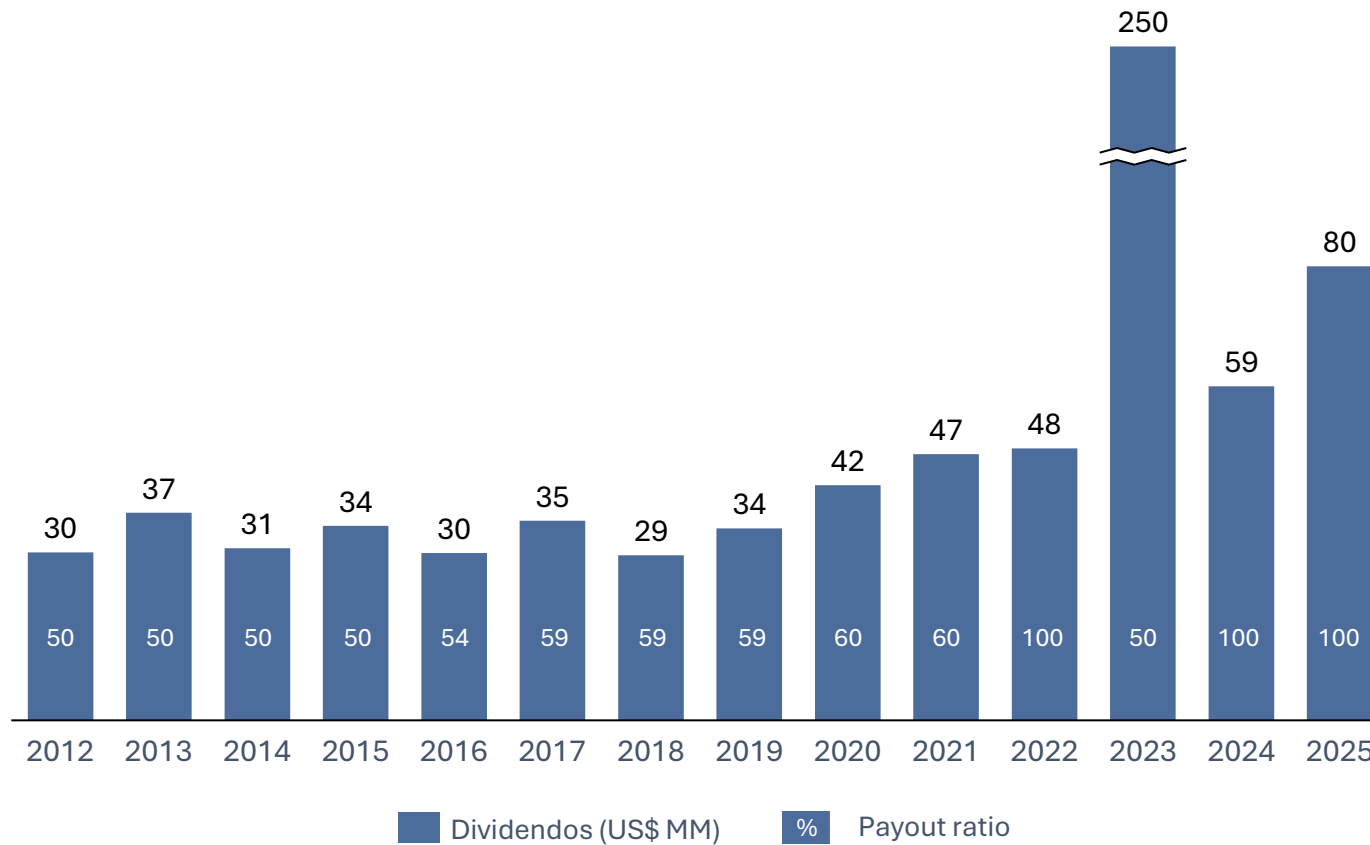
SAAM fue fundada en 1961 y se ha consolidado como un actor relevante en el servicio de remolcadores y logística aeroportuaria en América. En su trayectoria, SAAM ha experimentado un crecimiento constante.





Dividendos Históricos

Desde 2012 al 2025 se han repartido **US\$787 MM** con un **64% *payout ratio*** promedio



Overview Actual



12
países

3
países

+100
puertos

8
aeropuertos

Flota de
203
remolcadores

~37.000 m²
de bodegas

+162.000
maniobras UDM

+447.000
toneladas movilizadas UDM

- *Harbour Towage*
- *Terminal Towage*

- *Cargo Handling*
- *Ground Handling*

Operador más grande de América y tercero a nivel mundial

Uno de los principales operadores regionales en Sudamérica

Hitos y Resultados

	Ventas	Ebitda	Utilidad
2T26	US\$ 171 millones +11% vs. 2T25	US\$ 53 millones +4% vs. 2T25	US\$ 18 millones -17% vs. 2T25
1S26	US\$ 333 millones +10% vs. 1S25	US\$ 103 millones +3% vs. 1S25	US\$ 38 millones -6% vs. 1S25



- Adquisición del 30% de la propiedad restante de Intertug
- Dos nuevos remolcadores para Chile y México



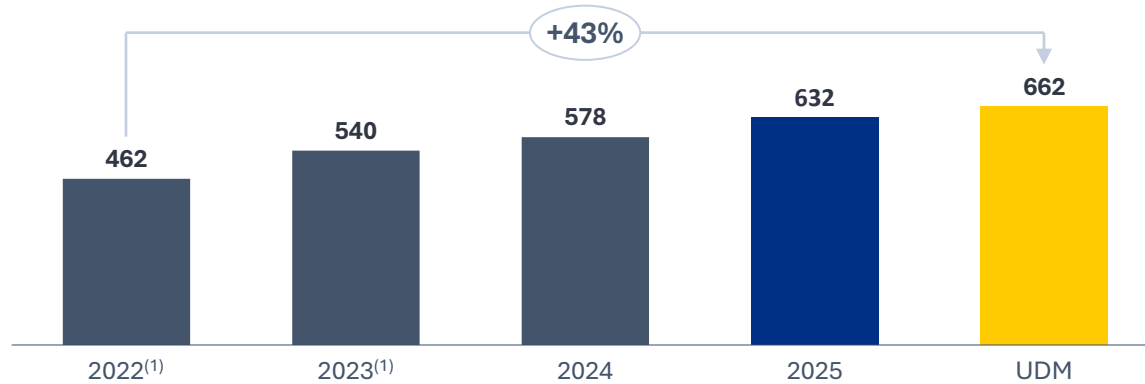
- Reinicio de operación con Emirates
- Adjudicación contrato Copa Airlines



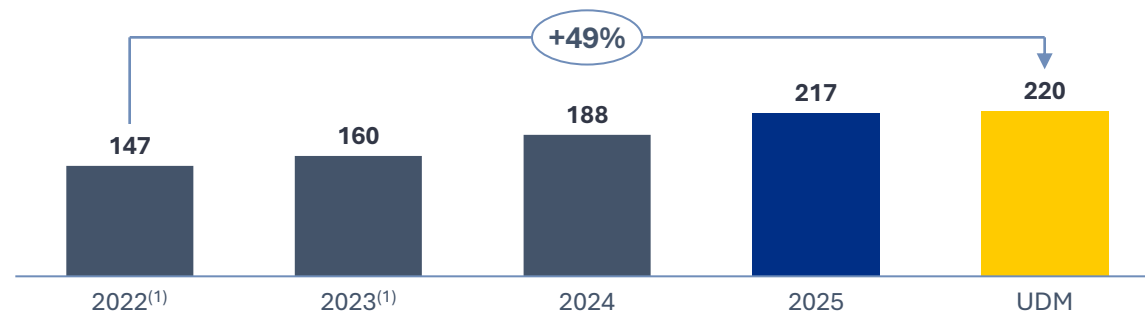
- Pago de dividendo definitivo año 2025 por US\$60,4 millones
- Aumento clasificación de riesgo hasta AA+ por Feller Rate

Evolución ingresos y EBITDA

Ingresos actividades ordinarias (US\$ MM)



EBITDA (US\$ MM)



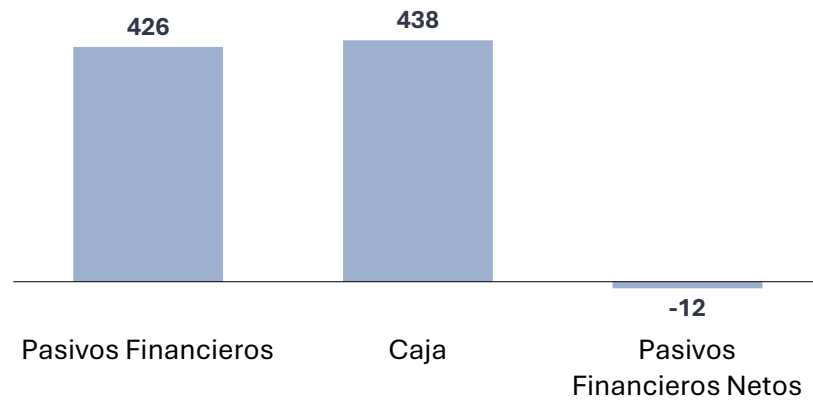
(1) Considera Operaciones continuadas



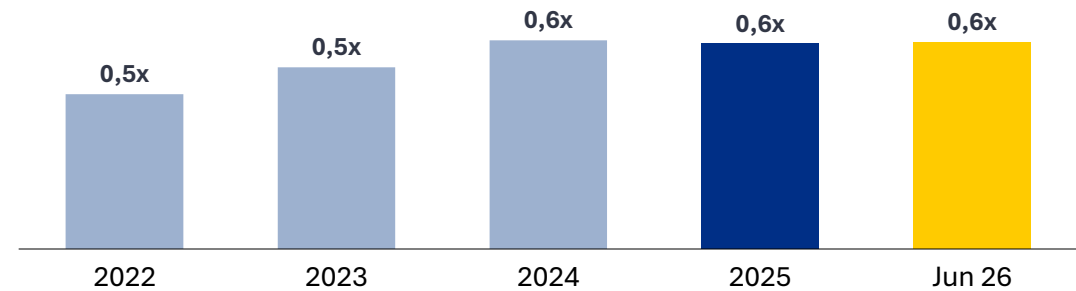
La estrategia de crecimiento en remolcadores y logística aérea se refleja en una **expansión consistente** de ingresos y EBITDA en los últimos años

Sanos indicadores financieros y robusta posición de liquidez

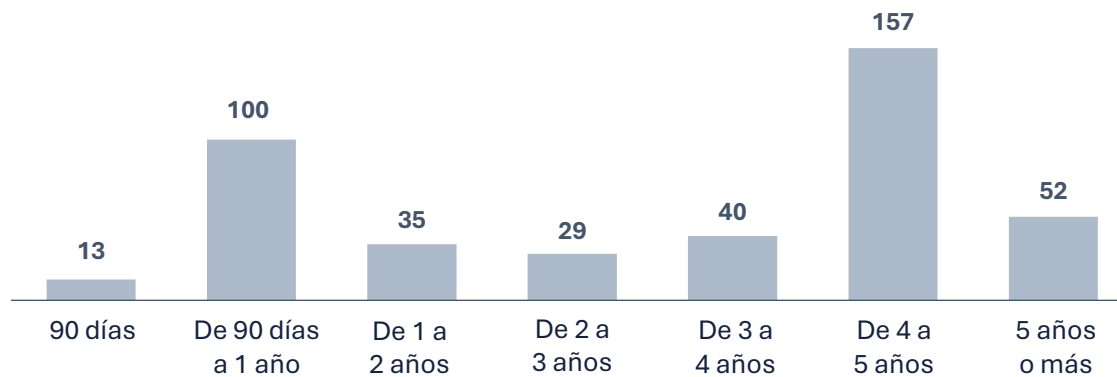
Deuda Financiera neta (US\$ MM)



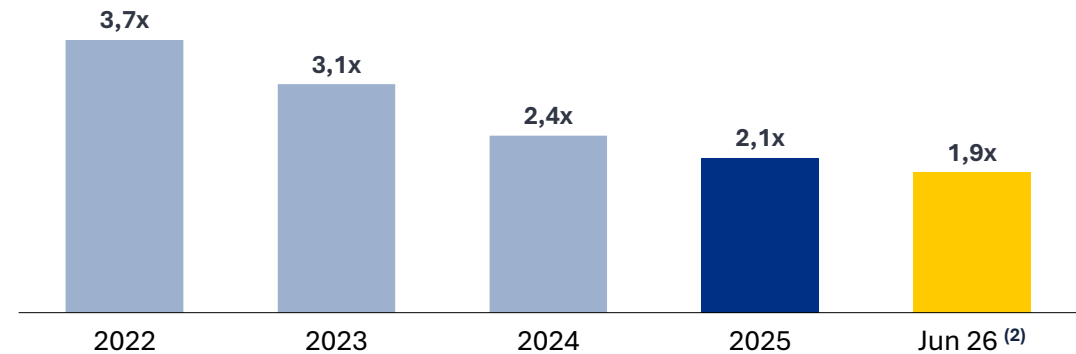
Ratio Patrimonio / Activos (veces)



Perfil de amortización deuda (US\$ MM) ⁽¹⁾



DF Bruta / EBITDA ⁽³⁾





La industria marítima hace posible el comercio mundial. Conecta economías y constituye la columna vertebral de las cadenas de suministro internacionales



Industria marítima global

Una infraestructura crítica y global: **el motor logístico del comercio mundial**



>80%

del volumen del comercio mundial
depende del **transporte marítimo**



>50.000

Barcos activos en el mundo
(>1.000 GT)



~4.000

Puertos y terminales conectados



>150

Países y territorios conectados
por mar



>12.000 MM

Toneladas de carga transportadas
al año



>USD 26 TN

En comercio global de
bienes transportado por mar

El remolque: infraestructura al servicio del comercio marítimo



Seguridad portuaria



Eficiencia y productividad



Prevención de daños ambientales



Respuesta ante emergencias

La consolidación está redefiniendo la industria

Un mercado fragmentado evoluciona hacia plataformas regionales y globales

Tipos de operadores



Principales drivers de la consolidación



Seguridad y Servicio

Requerimientos de mejores estándares



Clientes globales

Exigen cobertura multipuerto e integrada.



Escala

Compras, gestión de flota y financiamiento más eficientes



I&D

Sostenibilidad, combustibles alternativos, uso IA



Panorama competitivo global del remolcaje

SAAM se posiciona como el **tercer operador mundial** por tamaño de flota y líder en las **Américas**

Competidor	N.º de Remolcadores		Asia Pacífico	Europa	América del Norte	Medio Oriente & Africa	Centro y Sudamérica
Boluda Towage		+600	●	●	●	●	●
Svitzer		+500	●	●	●	●	●
SAAM		+200	○	○	●	○	●
NYK Line		+110	●	○	○	●	○
Moran		+100	○	○	●	○	○
Fairplay Towage		+100	○	●	○	○	○
Wilson Sons / MSC /		+80	○	○	○	○	●
PSA Marine		+80	●	○	○	●	●
Smit Lamnalco		+60	●	●	○	●	○



Con más de 60 años en el mercado y una cobertura geográfica única en América, SAAM Towage es líder en la prestación de servicios de remolque marítimo



Principales drivers del negocio del remolcaje

La demanda global de servicios de remolque es impulsada por **tres tendencias encadenadas**

01

VOLUMEN

Crecimiento del comercio marítimo

Incremento comercio global → incremento de volúmenes transportados

Desarrollo de proyectos energéticos offshore

≈12.300

Millones de toneladas transportadas por mar al año

02

VOLUMEN

Tamaño y complejidad de naves y puertos

Incremento de tamaño de naves → mayor complejidad operacional → mayor número de remolcadores

+50.000

Naves mercantes mundial (>1.000 GT)

03

PRECIO

Valor de la seguridad y confiabilidad

Flota equipada, tripulaciones entrenadas, capacidad de respuesta → tarifa por faena

Tarifas

Reflejan la estructura de activos y costos

Principales segmentos de negocios

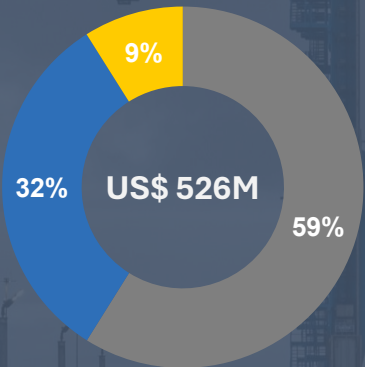
Dos segmentos complementarios que combinan **crecimiento y estabilidad**

	Remolque portuario			Remolque en terminal		
Criterios de Selección	Seguridad	Confiabilidad	Capacidad	Valor	Continuidad del servicio	Soluciones a medida
Clientes						
Duración de contratos	Spot	Contratos clientes hasta 5 años	Licencia portuaria 5-10 años	Licitaciones servicios en terminales 10-15 años		

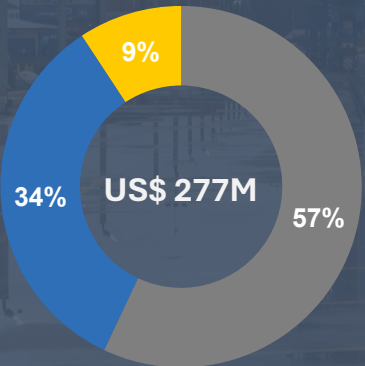


Ingresos y diversificación por región

2025



1S26



● A. del Sur ● A. del Norte ● A. Central

Fuente: SAAM Towage, información interna

Ecuador 8 remolcadores 4 puertos	Colombia 16 remolcadores 7 puertos	Brasil 65 remolcadores 18 puertos
Canadá 25 remolcadores 8 puertos	México 24 remolcadores 7 puertos	Chile 23 remolcadores 19 puertos
Perú 12 remolcadores 10 puertos	Panamá 11 remolcadores 12 puertos	Uruguay 10 remolcadores 5 puertos
El Salvador 4 remolcadores 1 puertos	Costa Rica 3 remolcadores 3 puertos	Guatemala 2 remolcadores 1 puertos

Sectores exportadores impulsan la actividad de SAAM

Brasil, México y Canadá aportan más del 60% de los ingresos de SAAM Towage, con cargas y destinos diversificados



Brasil

Principales cargas 2024 (mt)

Mineral de hierro	384,4
Soja	97,3
Contenedores	56,6
Petróleo crudo	52,5

Destinos

Asia · Europa · Norteamérica



México

Principales cargas 2024 (mt)

Petróleo y derivados	55,4
Contenedores	18,5
Granel mineral	12,5
General suelta	4,3

Destinos

EE.UU. · España · China · Corea · Japón



Canadá

Principales cargas 2024 (mt)

Granos	38,0
Carbón	37,8
Potasa	11,4
Intermodal	10,3

Destinos

EE.UU. · Asia-Pac. (Vancouver/P. Rupert) · Europa



Tres pilares estratégicos

Alineados con la ambición y visión para nuestro crecimiento sostenible



01 Top Performer

Best in class

Alcanzar niveles de desempeño superiores

02 Crecimiento

Motor de oportunidades

Nuevos mercados, soluciones innovadoras y crecer

03 Agilidad

Integrar con impacto

Escalar y ejecutar con agilidad



Conclusiones

SAAM Towage combina posición de liderazgo, demanda estructural creciente y diversificación geográfica comprobada

Mercado en consolidación SAAM ya tiene una posición relevante que le permite apalancar crecimiento futuro

Crecimiento estructural, no cíclico

Exposición a economías exportadoras más relevantes
Mercados con demanda de commodities estructural.



Q&A

