



COMPAÑÍA SUD AMERICANA DE VAPORES S.A. Y SUBSIDIARIAS

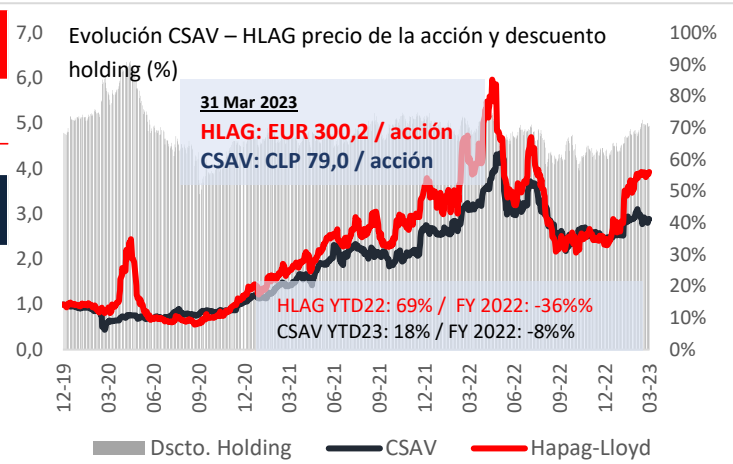
ANÁLISIS RAZONADO

En base a los Estados Financieros Consolidados Intermedios
al 31 de marzo de 2023

1Q23 EN UNA MIRADA

		al 31 de marzo de		Variación	
		2023	2022	%	#
Participación HLAG	MMUS\$	607,1	1.402,3	(57%)	-795
Ganancia	MMUS\$	598,0	1.401,3	(57%)	-803

		al 31 de marzo de		Variación	
		2023	2022	%	#
Ingresos	MMUS\$	6.028	8.956	(33%)	(2.928)
EBITDA	MMUS\$	2.379	5.307	(55%)	(2.928)
EBIT	MMUS\$	1.874	4.791	(61%)	(2.917)
Ganancia	MMUS\$	2.031	4.684	(57%)	(2.653)
Tarifas Promedio	US\$/TEU	1.999	2.774	(28%)	(775)
Volumen Transportado	MTEU	2.842	2.987	(5%)	(145)
Precio de Combustible	US\$/ton	645	613	5%	32



✉ El resultado de CSAV al 31 de marzo de 2023 ascendió a una ganancia de MMUS\$ 598,0, lo que presenta una disminución respecto al resultado de MMUS\$ 1.401,3 del primer período del año anterior.

✉ La menor ganancia de CSAV se explica principalmente por el menor resultado de Hapag-Lloyd / HLAG, donde CSAV reconoció en los tres primeros meses una utilidad de MMUS\$ 607,1, menor a los MMUS\$ 1.402,3 del mismo período del año anterior.

✉ El pasado 27 de abril la Junta Anual de Accionistas de CSAV aprobó todas las materias incluido el dividendo a ser pagado el próximo 25 de mayo (fecha de corte 19 de mayo). El dividendo totaliza US\$ 1.669 millones equivalentes a US\$ 0,03252078858815 por acción.

⚡ HLAG registró un buen desempeño en el inicio del año tomando en consideración que estamos frente a un proceso en búsqueda de un nuevo equilibrio de mercado post pandemia, con menores tarifas de fletes (-28%) y un volumen que no ha sido fuerte (-4,9%).

⚡ Pese al menor volumen, los costos de transporte se encuentran en el mismo nivel que el año anterior (-1,6%) producto de las presiones inflacionarias y un mayor costo de combustible.

⚡ En el trimestre se aprobó la adquisición del 40% de JM Baxi, empresa con terminales e infraestructura logística en India.

⚡ La Junta Anual de Accionistas de Hapag-Lloyd aprobó el 3 de mayo el dividendo de EUR 63 por acción.

Hapag-Lloyd mantiene las perspectivas de resultados para el año 2023 la cual considera un EBITDA entre MMUS\$ 4.300-6.500 (2022: MMUS\$ 20.474) y un EBIT entre MMUS\$ 2.100-4.300 (2022: MMUS\$ 18.467)

Índice de Contenidos

1. Análisis de la Situación Financiera	4
a) Estado de Situación Financiera	4
b) Estado de Resultados	8
c) Análisis del Flujo de Efectivo	10
d) Índices Financieros.....	11
i. Índice de Liquidez.....	11
ii. Índice de Endeudamiento	12
iii. Índice de Rentabilidad	13
2. Situación de Mercado	14
a) Contexto Histórico	14
i. El Crecimiento de la Industria tiene relación directa al crecimiento del PIB Mundial	14
ii. La Industria se ha consolidado en búsqueda de eficiencias y nuevas estrategias	15
iii. Indicadores de la oferta.....	16
iv. Efectiva gestión de flota mantuvo en equilibrio oferta y demanda.....	17
v. El combustible es el insumo principal en la industria	18
b) Escenario actual.....	21
i. Fluctuaciones de demanda marcado por el Covid-19	21
ii. Disrupciones en la cadena logística 2020-2022.....	22
iii. Flota, órdenes de naves actual y nuevas adquisiciones.....	23
iv. Presión en Costos	24
3. Análisis de los Resultados de Hapag-Lloyd al 31 de marzo de 2023	25
.....	25
4. Análisis de los Riesgos de Mercado	28
i. Riesgo del Negocio	28
ii. Riesgo de Crédito	29
iii. Riesgo de Liquidez	30
iv. Riesgo de Mercado.....	30
.....	31

1. Análisis de la Situación Financiera

a) Estado de Situación Financiera

Los principales rubros de activos y pasivos al cierre de cada período son los siguientes:

ACTIVOS	al 31 de marzo de 2023	al 31 de diciembre de 2022	Variación	
	MM US\$	MM US\$	%	MM US\$
Activos corrientes	605,7	611,4	(0,9%)	(5,7)
Efectivo y equivalentes al efectivo	84,0	97,2	(13,5%)	(13,2)
Activos por impuestos corrientes	521,4	513,8	1,5%	7,5
Otros	0,3	0,4	(21,1%)	(0,1)
Activos no corrientes	10.293,0	9.685,2	6,3%	607,8
Inv. de CSAV en HLAG	9.775,1	9.169,7	6,6%	605,4
Activos por impuestos diferidos	504,6	502,3	0,5%	2,3
Propiedades y Otros	13,3	13,3	0,1%	0,0
Total activos	10.898,6	10.296,6	5,8%	602,1

PASIVOS	al 31 de marzo de 2023	al 31 de diciembre de 2022	Variación	
	MM US\$	MM US\$	%	MM US\$
Total de pasivos corrientes	2.456,0	2.272,0	8,1%	184,0
Pasivos financieros corrientes	569,4	560,9	1,5%	8,5
Ctas. comerciales y otras, corrientes	11,8	17,7	(33,1%)	(5,9)
Pasivos por impuestos, corrientes	10,0	9,8	1,4%	0,1
Otros	1.864,9	1.683,6	10,8%	181,2
Total de pasivos no corrientes	111,2	110,1	1,0%	1,2
Pasivos financieros no corrientes	99,6	99,6	0,0%	0,0
Otros	11,6	10,5	10,7%	1,1
Patrimonio controladora	8.331,4	7.914,5	5,3%	416,9
Total pasivos y patrimonio	10.898,6	10.296,6	5,8%	602,1

↑ Los **activos totales** aumentaron en MMUS\$ 602,1 con respecto a los existentes al 31 de diciembre de 2022. Esta variación se explica por un aumento de MMUS\$ 607,8 en los activos no corrientes, generados principalmente por la participación de CSAV en HLAG que aumenta en MMUS\$ 605,4 y mayores activos por impuestos diferidos por MMUS\$ 2,3 e impuestos corrientes por MMUS\$ 7,5, que fueron en parte compensados por un menor nivel de efectivo y equivalente al efectivo que disminuye en MMUS\$ 13,2.

↓ La disminución en MMUS\$ 13,2 en el **efectivo y equivalente al efectivo** se explica por el pago de una amortización de un préstamo bancario (Banco Itaú) por MMUS\$ 5,2 y por pagos administrativos (proveedores y empleados).

↑ La cuenta de **activos por impuestos corrientes** registra un saldo de MMUS\$ 521,4 asociada principalmente a retenciones provisorias efectuadas en Alemania en el proceso de pago del dividendo entregado por HLAG. Cabe recordar que estas retenciones temporales corresponden a

un 26,375% del dividendo declarado, de los cuales un 95% están exentos del pago de impuestos en Alemania. Dichos flujos esperan recuperarse en Alemania durante el año 2023. El aumento de dicha cuenta en MMUS\$ 7,5 se debe a las variaciones de tipo de cambio EUR/USD.

↑ El aumento de MMUS\$ 607,8 en **los activos no corrientes** se explica principalmente por el aumento de MMUS\$ 605,4 en la cuenta de Inversiones contabilizadas utilizando el método de participación (o dicho de otra manera en las inversiones que la compañía mantiene en HLAG) y por un aumento (menor) de los Activos por impuestos diferidos de MMUS\$ 2,3.



Detalle de movimientos de la Inversión de CSAV en HLAG		MMUS\$
Saldo al 1 enero de 2023		9.169,7
Participación en resultados de HLAG		607,1
Participación en otros resultados integrales		(1,7)
Dividendos recibidos		0,0
Otros cambios patrimoniales		0,0
Movimiento del periodo		605,4
Saldo al 31 de marzo 2023		9.775,1

↑ La **participación de CSAV en la propiedad de HLAG** se mantuvo sin variaciones en un 30%. Los principales movimientos en esta cuenta se explican por la participación en el resultado de HLAG por MMUS\$ 607,1 dado los buenos resultados en el negocio de portacontenedores que serán detallados más adelante, en parte compensados por ajustes patrimoniales a otro resultados integrales.

Mayores detalles respecto al saldo contable de la inversión de CSAV en HLAG y al movimiento de ésta durante el periodo comprendido al 31 de marzo de 2023 y 31 de diciembre de 2022, pueden encontrarse en la Nota 14 de los Estados Financieros Intermedios.

↑ Respecto al incremento menor de MMUS\$ 2,3 en la cuenta **Activos por impuestos diferidos**, esta variación se explica principalmente por los mayores gastos del período.

↑ Al 31 de marzo de 2023, los **pasivos totales** aumentaron en MMUS\$ 185,2 con respecto a los existentes al 31 de diciembre de 2022. Esta variación se explica principalmente por el aumento de los **Otros pasivos corrientes** por MMUS\$ 181,2 producto principalmente de la provisión del dividendo mínimo obligatorio con cargo a las utilidades del año en curso. Al cierre de diciembre de 2022 dicha cuenta registraba principalmente el dividendo mínimo obligatorio que ya fue aprobado en la junta de accionistas del 27 de abril y que totaliza MMUS\$ 1.669,0.

↑ Por su parte los **pasivos financieros corrientes** aumentan en MMUS\$ 8,5 explicado en gran parte (MMUS\$ 6,2) por el mayor devengo de intereses. Cabe mencionar, que los créditos fiscales por recuperar que se encuentran activados en la porción corriente, se encontraban denominados en

euros y ascendían a MMEUR 487. Recordar también que dicha retención fue financiada con un crédito en dólares por MMUS\$ 520. Por tanto, la administración contrató en el segundo trimestre una cobertura de moneda (Cross Currency Swap) para convertir el crédito de dólares a euros y, de esta manera, generar una cobertura natural entre un activo y un pasivo en la misma moneda y por un monto similar.



Las **cuentas comerciales y otras cuentas corrientes por pagar** disminuyen en MMUS\$ 5,9. Esta disminución se explica principalmente por el pago de honorarios a directores y retención de impuesto a los empleados.



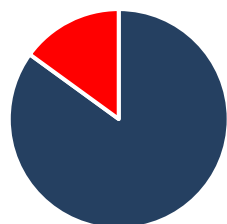
La cuenta **pasivos por impuestos corrientes** registra un saldo de MMUS\$ 10,0 correspondiente a los impuestos a las ganancias por pagar por la subsidiaria alemana (MMUS\$ 9,8 a diciembre 2022). Dichos impuestos son determinados bajo las normas tributarias alemanas y se generaron principalmente producto del ingreso obtenido del dividendo recibido de Hapag-Lloyd.



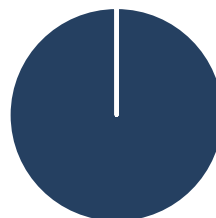
Los **pasivos financieros no corrientes** se mantienen en el mismo nivel que al cierre del año 2022 en MMUS\$ 99,6 correspondientes a los bonos serie C que tiene la Compañía.



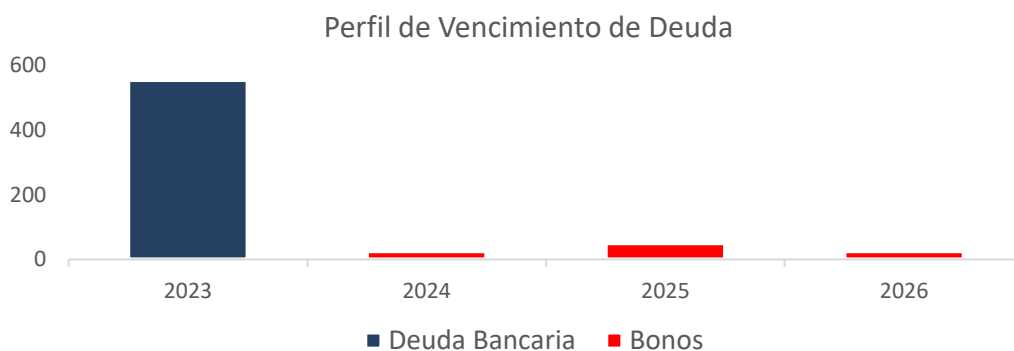
La **deuda financiera** que mantiene CSAV a marzo 2023 es de MMUS\$ 655 la cual se encuentra a una tasa promedio de 4,2%. Un 85% de ésta es a través de créditos bancarios y el restante es a través de un bono emitido por la Compañía. El 100% de la deuda se encuentra a tasa fija.



■ Bancos ■ Bonos



■ Tasa Fija ■ Tasa Variable





Al 31 de marzo de 2023, el **patrimonio** aumentó en MMUS\$ 416,9 con respecto al existente al 31 de diciembre de 2022. Esta variación se explica por la mayor ganancia del periodo registrada al 31 de marzo de 2023 por MMUS\$ 598,0, compensado por la provisión del dividendo mínimo sobre los resultados del período que se presentan en Otros pasivos corrientes (MMUS\$ 179,4) y por una disminución en Otras reservas menor de MMUS\$ 1,7, el que se explica por la participación de CSAV en los Otros resultados integrales y Otras reservas patrimoniales de HLAG.

Mayores detalles acerca de las variaciones patrimoniales se pueden encontrar en la nota 26 de los Estados Financieros Consolidados Intermedios.

b) Estado de Resultados

Estado de Resultados	al 31 de marzo de		Variación	
	2023	2022	%	
	MM US\$	MM US\$		MM US\$
Gasto de administración	(4,8)	(5,7)	(15%)	0,8
Otros ingresos operacionales	0,0	1,9	(99%)	(1,9)
Resultado de actividades operacionales	(4,8)	(3,7)	29%	(1,1)
Gastos financieros netos	(4,1)	(4,7)	(11%)	0,5
Participación en asociadas y negocios conjuntos	607,1	1.402,3	(57%)	(795,2)
Diferencia de cambio y otros no operacionales	(1,5)	(0,0)	-	(1,4)
Gasto/Utilidad por impuesto a las ganancias	1,3	7,5	(82%)	(6,2)
Ganancia (pérdida) del periodo	598,0	1.401,3	(57%)	(803,4)

El **Resultado atribuible a la controladora acumulado** al 31 de marzo de 2023 ascendió a una ganancia de MMUS\$ 598,0, lo que se compara con el resultado de MMUS\$ 1.401,3 del año anterior. Dichas variaciones se explican a continuación.

Los **Gastos de Administración** ascendieron a MMUS\$ 4,8 durante el primer trimestre del año, registrando un menor gasto en MMUS\$ 0,8 respecto al año anterior producto principalmente de una menor provisión de la participación variable de los directores sobre los dividendos a distribuir con cargo a las utilidades del año.

Los **Otros ingresos operacionales** registraron una utilidad menor que se compara con los MMUS\$ 1,9 del período del año anterior, que se explica principalmente por la venta de un activo fijo.

Los **Gastos financieros netos** fueron menores en el período por MMUS\$ 0,5, pese a que se tuvo un mayor nivel de deuda financiera y a una mayor tasa promedio de deuda, dichos gastos fueron más que compensados por los ingresos financieros recibidos al invertir el efectivo y equivalentes dado un mayor saldo de caja promedio y mayores tasas de mercado y por y por la coberturas contratadas para cubrir la variaciones del EUR/USD.

Respecto al resultado en la **Participación en asociadas y negocios conjuntos**, CSAV reconoció a marzo 2023 una utilidad de MMUS\$ 607,1, menor a los MMUS\$ 1.402,3 del mismo período del año anterior. Esto se explica principalmente por un ajuste de mercado que se ha visto reflejado en menores volúmenes y menores tarifas de flete en comparación con igual período de 2022. Dicho ajuste post pandemia, aún se encuentra en proceso para encontrar un equilibrio de largo plazo.

El gasto por **diferencia de cambio** registrada en el período fue negativa de MMUS\$ 1,5, principalmente por el efecto en diferencia de cambio que generó el *mark-to-market* de una cobertura financiera.

↑ En el primer trimestre 2023, CSAV reconoció una utilidad en los **impuestos a las ganancias** de MMUS\$ 1,3 que se compara con los MMUS\$ 7,5 del año anterior. A nivel tributario durante el periodo, se registraron ingresos por intereses de la deuda intercompany, los cuales fueron más que compensados por los gastos del período, el efecto (pérdida) del *mark-to-market* del Cross Currency Swap y la pérdida por diferencia de cambio y por tanto hubo un reconocimiento de una utilidad por impuestos. Recordar, que estos efectos no generan un desembolso efectivo para la Compañía.

c) Análisis del Flujo de Efectivo

Las principales variaciones del flujo de efectivo se explican a continuación.

Flujo de Efectivo MMUS\$	al 31 de marzo de		Variación	
	2023	2022		
Efectivo al inicio del periodo	97,2	23,7	310,3%	73,5
Flujo procedente de Operaciones	(9,1)	(3,8)	137,5%	(5,2)
Pagos procedentes de actividades de operación	(9,1)	(3,8)	137,7%	(5,2)
Impuestos y otros	0,0	(0,0)	(100,0%)	0,0
Flujo procedente de Actividades de Inversión	0,9	2,8	(69,4%)	(2,0)
Compra (venta) de propiedades, plantas y equipo, neto	(0,0)	2,8	(100,7%)	(2,8)
Intereses recibidos y otros	0,9	0,0	8.710,0%	0,9
Flujo procedente de Actividades de Financiamiento	(5,2)	(5,2)	0,6%	(0,0)
Pago de préstamo	(5,0)	(5,0)	0,0%	0,0
Pago de intereses y otras salidas	(0,2)	(0,2)	14,8%	(0,0)
Efecto de variación por Tipo de Cambio	0,3	0,0	1.145,5%	0,3
Var. Flujo de Efectivo y equivalentes al Efectivo	(13,2)	(6,2)	112,9%	(7,0)
Efectivo final del periodo	84,0	17,5	380,0%	66,5

↓ La variación neta de la cuenta **Efectivo y equivalentes al efectivo**, entre el 31 de diciembre de 2022 y el 31 de marzo de 2023, fue negativa por MMUS\$ 13,2, lo que representa un menor flujo generado de MMUS\$ 7,0 respecto a marzo del año anterior.

↓ El **Flujo procedente de actividades de operación** fue negativo en MMUS\$ 9,1 en el periodo, lo que representa un mayor flujo de MMUS\$ 5,2 respecto al año anterior. El resultado de ambos periodos se explica principalmente por gastos administrativos y remuneraciones. Además, en este período se hicieron pagos a dietas pasadas de un director que se encontraba pendiente y se realizó el pago de la retención de impuestos de los empleados.

↓ El **Flujo procedente de actividades de inversión** fue positivo en MMUS\$ 0,9 en el primer trimestre explicado principalmente por los ingresos por intereses percibidos dado el mayor nivel de caja respecto al anterior y mayores tasas. Por su parte, el flujo del año anterior se explica principalmente por la venta de un activo fijo.

↓ El **Flujo procedente de actividades de financiamiento** al cierre del primer trimestre fue negativo por MMUS\$ 5,2, en línea con el mismo período del año anterior. Este se explica por la amortización de un crédito (en ambos periodos) de MMUS\$ 5,0 con Banco Itaú y por el pago de intereses.

d) Índices Financieros

Los principales indicadores financieros al 31 de marzo de 2023 y al 31 de diciembre de 2022 son los siguientes:

i. Índice de Liquidez

Índice de Liquidez			Al 31 de marzo de 2023	Al 31 de diciembre de 2022
Liquidez Corriente	=	$\frac{\text{Activos Corrientes}}{\text{Pasivos Corrientes}}$	0,247	0,269



✉ **Liquidez Corriente:** Este índice empeoró respecto a diciembre de 2022 debido a un aumento de los pasivos corrientes (MMUS\$ 184,0) versus una disminución de los activos corrientes (-MMUS\$ 5,7). Recordar que el principal factor del aumento de los pasivos corrientes es la provisión del 30% del dividendo mínimo obligatorio asociado a las utilidades del presente año.

ii. Índice de Endeudamiento

Índices de Endeudamiento			al 31 de marzo de 2023	al 31 de diciembre de 2022
Endeudamiento	=	$\frac{\text{Pasivos Totales}}{\text{Patrimonio}}$	30,8%	30,1%
Endeudamiento de Corto Plazo	=	$\frac{\text{Pasivos Corrientes}}{\text{Pasivos Totales}}$	95,7%	95,4%
Endeudamiento de Largo Plazo	=	$\frac{\text{Pasivos No Corrientes}}{\text{Pasivos Totales}}$	4,3%	4,6%
Cobertura Gastos Financieros	=	$\frac{\text{Resultado antes de Impuestos}}{\text{Costos Financieros Netos}}$	233,0	267,7

  **Endeudamiento:** Este índice empeora en relación con diciembre de 2022 por un aumento proporcional mayor de los Pasivos totales (MMUS\$ 185,2 / 7,8% var.) versus el aumento en el patrimonio (MMUS\$ 416,9/ 5,3% var.). El aumento en pasivos se explica principalmente por el reconocimiento del dividendo mínimo obligatorio del 30% del resultado del año.

  **Endeudamiento de Corto Plazo:** Este índice empeoró respecto a diciembre de 2022, debido a un mayor incremento porcentual de los pasivos corrientes (MMUS\$ 184,0 / 8,1% var.), respecto al aumento en los pasivos totales (MMUS\$ 185,2 / 7,8% var.), explicado en la sección 1 a) del presente informe.

  **Endeudamiento de Largo Plazo:** En contraposición al indicador anterior, este índice mejoró respecto a diciembre de 2022 debido a que los pasivos no corrientes (MMUS\$ 1,2 / 1,0% var.) tienen un aumento porcentual menor que los pasivos totales (MMUS\$ 185,2 / 7,8% var), ambos efectos explicados en la sección 1 a) del presente informe.

  **Cobertura de Gastos Financieros:** Este índice empeora en relación con diciembre de 2022. Esto se explica principalmente por un menor resultado antes de impuestos y considerando que los costos financieros netos se mantienen en línea.

iii. Índice de Rentabilidad

Índices de Rentabilidad			al 31 de marzo de 2023	al 31 de diciembre de 2022
Rentabilidad del Patrimonio	=	$\frac{\text{Resultado Controladora 12M}}{\text{Patrimonio Promedio}}$	67,0%	86,9%
Rentabilidad del Activo	=	$\frac{\text{Resultado Controladora 12M}}{\text{Activos Promedio}}$	44,9%	68,2%
Retorno de Dividendos	=	$\frac{\text{Dividendos Pagados en los últimos 12 meses}}{\text{Precio de Mercado de la Acción}}$	27,4%	34,1%
Ratio de Pago de Dividendos*	=	$\frac{\text{Dividendos Pagados últimos 12M}}{\text{Resultado Controladora 12M}}$	29,6%	24,6%
Resultado por Acción	=	$\frac{\text{Resultado Controladora 12M}}{\text{Número de Acciones}}$	0,093	0,108
Valor Bursátil de la Acción (en pesos chilenos)			79,0	67,0

*Usando el Tipo de Cambio observado de la fecha de cierre US\$ 790,41

Promedio: (Valor al cierre del período + Valor 12 meses previo al cierre del período) / 2



✉ **Rentabilidad del Patrimonio:** El indicador disminuye en comparación con el observado a diciembre de 2022, debido a un menor resultado atribuible a los controladores de MMUS\$ 4.759,8 comparado con las utilidades de MMUS\$ 5.563,2 por el periodo 2022 (-MMUS\$ 708,5 / -14,4% var.), y por un incremento en el patrimonio promedio (MMUS\$ 1.724,4 / 11,1%).



✉ **Rentabilidad del Activo:** Este índice empeora respecto a diciembre de 2022, debido a un aumento del activo promedio (MMUS\$ 2.436,7 / 29,9% var) y a una disminución del resultado atribuible a los controladores (-MMUS\$ 803,4 / -14,4% var.),



✉ **Retorno de Dividendos:** Este índice disminuye dado a que los montos de dividendos para ambos períodos considerados es el mismo, sin embargo, el precio de mercado de la acción aumenta al cierre de marzo de 2023 versus el cierre de diciembre de 2022.



✉ **Ratio de Pago de Dividendos:** Este índice crece dado a que los montos de los dividendos pagados para ambos períodos es el mismo, sin embargo, el resultado de la controladora en los últimos doce meses al cierre de marzo disminuye respecto al cierre de diciembre, por lo tanto, el ratio es mayor.



✉ **Resultado por Acción:** La utilidad por acción empeoró respecto a diciembre de 2022 producto de un menor resultado (-MMUS\$ 803,4 / -14,4% var.), acorde a lo explicado en el primer indicador de este subgrupo de ratios, manteniéndose sin variación el número total de acciones emitidas y suscritas.



✉ **Valor bursátil de la acción:** El valor de la acción al 31 de marzo de 2023 aumentó un 18,0% en relación con el 31 de diciembre de 2022.

2. Situación de Mercado

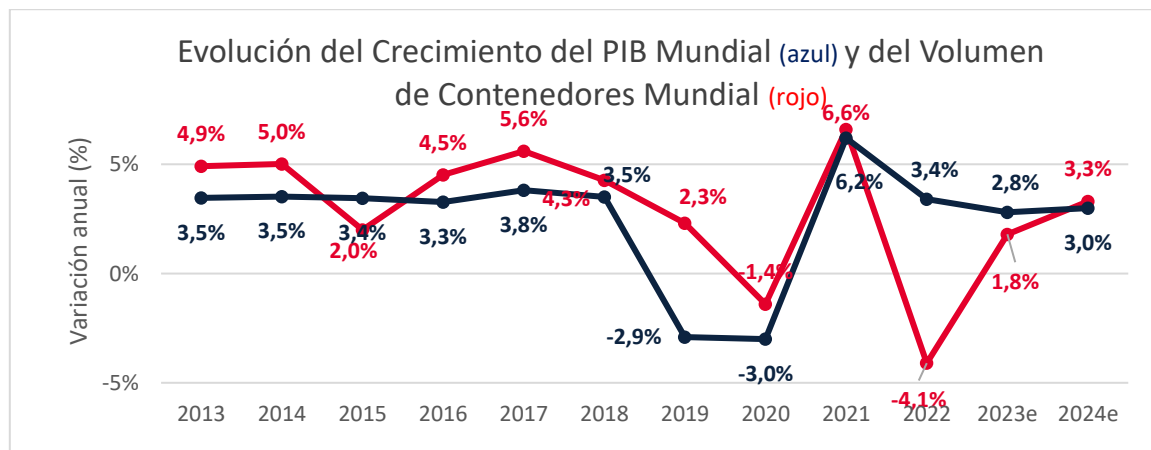
A continuación, se desglosará la situación del mercado de la industria portacontenedores –en la que CSAV participa a través de su inversión en la naviera alemana Hapag-Lloyd desde 2014 (contabilizada como negocio conjunto bajo el método de la participación) y que al 31 de marzo posee un 30% en propiedad.

a) Contexto Histórico

i. El Crecimiento de la Industria tiene relación directa al crecimiento del PIB Mundial

Hasta antes del inicio de la consolidación de la industria portacontenedores (iniciado con la fusión de CSAV y HLAG en 2014), las líneas operadoras mantenían una estrategia centrada en el crecimiento y aumento de su participación de mercado, que se vio impulsada por la globalización, el desarrollo tecnológico y el traslado de la manufactura hacia economías emergentes. Sin embargo, hoy en día en una economía hiper conectada, la industria destaca por haber alcanzado un mayor grado de madurez y es posible relacionar el comercio internacional de bienes –en donde el transporte marítimo en contenedores concentra la mayor participación en relación con otras vías de transporte– de manera directa al PIB mundial.

Entre el 2012 y el 2018, el PIB mundial mantuvo un crecimiento constante en torno al 3,5%, observándose durante el mismo período un positivo crecimiento anual en los volúmenes de contenedores transportados levemente superior al PIB mundial. Sin embargo, ya en 2018 y en medio de las tensiones comerciales entre Estado Unidos y China –las cuales afectaron desde mediados de ese año el escenario económico mundial– se comenzó a observar una leve reducción en la tendencia de crecimiento anual del PIB. Esta tendencia bajista se intensificó en 2019 y aún más al cierre del 2020, con una contracción económica del -3,0% (nivel históricamente más bajo), debido a las consecuencias acarreadas por el COVID-19. Dicha tendencia es revertida luego en 2021 donde se vio un crecimiento de volumen global de 6,6%, por su parte el 2022 presentó una caída en el volumen transportado -4,1% explicado en gran parte por la congestión logística. Para los próximos años se espera una tendencia de crecimiento mundial y de la industria entorno a un 3%.



Fuente: Clarksons Research volumen contenedores 2013-2023 (Mar-23); PIB Mundial - FMI (Mar-23)

ii. La Industria se ha consolidado en búsqueda de eficiencias y nuevas estrategias

Aun cuando existe un número relevante de participantes dentro de la industria naviera portacontenedores - especialmente en el segmento de compañías de menor tamaño - se ha observado durante los últimos años una creciente evolución hacia la mayor consolidación de la industria.

La importante ola de fusiones y adquisiciones de la industria se inició con la combinación del negocio de portacontenedores de CSAV y HLAG, en 2014, la cual, posteriormente se fusionó con la naviera árabe UASC, en mayo de 2017, posicionando a HLAG desde entonces dentro de las cinco navieras más grandes a nivel mundial en términos de capacidad de arrastre.

Otras operaciones relevantes han sido la adquisición de la naviera chilena CCNI por parte de la alemana Hamburg Süd y la posterior compra de Hamburg Süd por parte de la naviera danesa Maersk, concluida esta última transacción en noviembre de 2017, aunque siguen operando bajo estructuras independientes. Además, para concretar esta adquisición, Maersk debió desligarse del negocio de cabotaje en Brasil por su alta concentración en este negocio, el que fue adquirido por CMA CGM, naviera francesa que previamente compró a la japonesa APL.

Por otra parte, las principales navieras asiáticas también realizaron importantes operaciones de fusiones y adquisiciones. La compañía naviera China Shipping se fusionó con la también naviera de origen chino, COSCO, compañía que posteriormente adquirió la compañía hongkonesa Orient Overseas Container Lines (OOCL), en julio de 2018. Además, se anunció la asociación de las tres principales compañías navieras japonesas (K-Line, NYK y MOL) en una sola entidad, la que comenzó a operar de forma conjunta bajo el nombre de Ocean Network Express (ONE) durante el 2018. Sin embargo, a pesar de concretarse la adquisición de OOCL y del inicio de operaciones de ONE, estas compañías se mantienen como entidades independientes, sin capturar todavía todas las sinergias potenciales de una integración completa. Lo anterior evidencia que el mayor tamaño de las compañías navieras involucradas en transacciones de este tipo agrega mayores complejidades en estos procesos, mayores costos y menores eficiencias obtenidas, generando un rendimiento decreciente de los beneficios asociados a la mayor escala de operación.

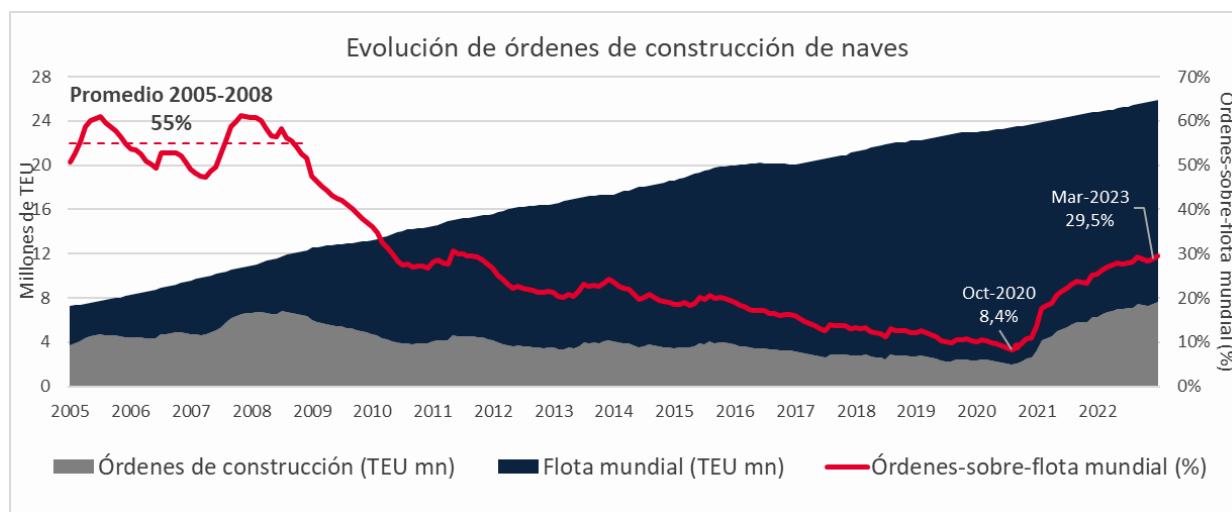
En este proceso de consolidación ha sido relevante también la quiebra y cese de servicios de Hanjin Shipping ocurrida el 2016, compañía de origen coreano y en ese entonces la séptima compañía de transporte de contenedores (según medida en capacidad de arrastre). Esta quiebra es la más grande que ha enfrentado la industria portacontenedores.

La materialización de estas transacciones y la quiebra de Hanjin han llevado a que actualmente los diez principales operadores del mundo concentren casi un 85% de la capacidad instalada, mientras que los primeros cinco mantienen cerca de un 65%.

Del mismo modo, durante los últimos años han aumentado los acuerdos de operación conjunta y alianzas operacionales para mejorar los niveles de servicio a sus clientes, ampliando la cobertura geográfica y obteniendo, a la vez, economías de escala y de red muy significativas. Estos esfuerzos han sido muy relevantes y han permitido la formación de importantes alianzas operacionales globales.

La actual estructura de alianzas anunciada durante el 2016 y que comenzó a operar de forma global en los distintos tráficos durante el segundo trimestre de 2017, concentra cerca del 90% de la capacidad total de transporte en los principales tráficos de largo alcance este-oeste de la industria. Los principales cambios en este reordenamiento fueron la disolución de las alianzas Ocean Three, G6 y CKYHE, para dar origen a tres nuevas alianzas: Ocean Alliance, lideradas por CMA CGM y COSCO, y THE Alliance – integrada por HLAG–, además de la alianza 2M entre Maersk y MSC. Cabe destacar, que durante el segundo trimestre de 2019 se confirmó la integración de HMM a THE Alliance, renovándose su acuerdo de operación conjunta en abril de 2020 por un plazo de 10 años más. Por su parte, en enero 2023 Maersk y MSC anunciaron que su alianza no se renovará y por tanto terminaría en 2025.

iii. Indicadores de la oferta



Fuente: Clarksons Research (May-23)

Tal como se mencionó anteriormente, la economía mundial y la demanda por contenedores crecía fuertemente en los años 2000 pre-crisis subprime, por lo que las órdenes por nuevas naves se encontraban en niveles altos dada la fuerte demanda. Entre los años 2005 y 2008, el promedio de las órdenes de construcción sobre el total de la flota mundial era cercano al 55%. Luego la industria enfrenta la crisis financiera de la década pasada lo que ocasionó un importante nivel de sobreoferta en el mercado. En los años siguientes se logró una significativa disminución en este aspecto, que llegó a niveles mínimos históricos de 8,4% en octubre de 2020 y hoy se encuentra en 29,5%.

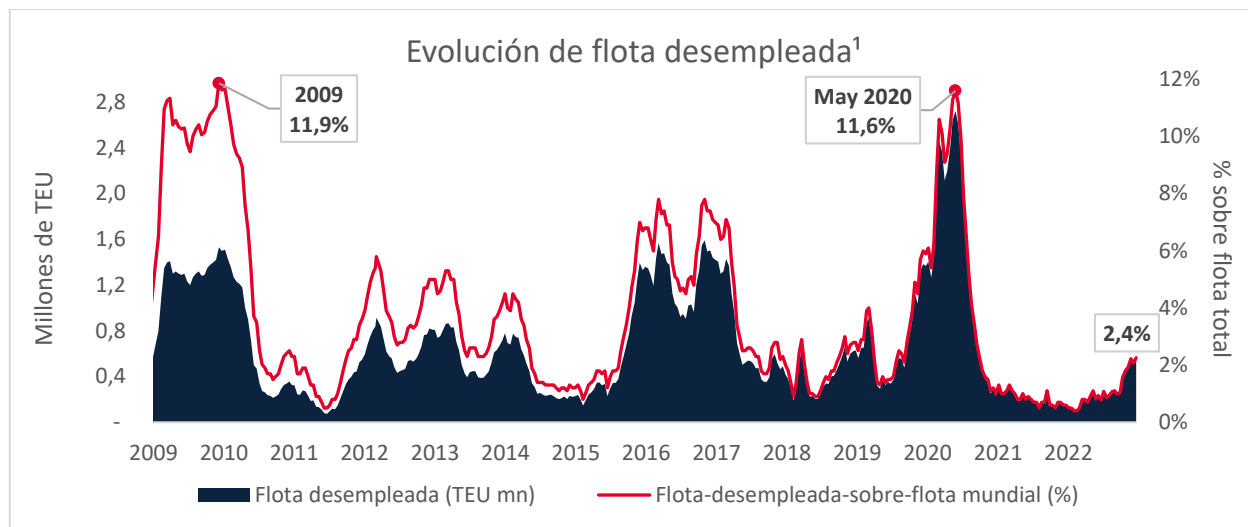
Por el lado, del balance entre oferta y demanda en la industria, durante los últimos años los indicadores claves han reflejado un mejor equilibrio, lo que ya se refleja en los resultados operacionales de varias navieras desde el año 2019. La mayor racionalidad en el crecimiento de la flota total, derivados del aprendizaje de la industria que no logró recuperar su costo de capital por un largo tiempo, sumado al intensivo proceso de consolidación de los últimos años y a una operación colaborativa a través de las alianzas operacionales, logró un escenario de mayor estabilidad en el equilibrio de largo plazo entre la oferta y la demanda, permitiendo mantener un ajuste orgánico y efectivo frente a contracciones en la demanda.

Por su parte, el crecimiento de la oferta para los próximos años se puede calcular si se considera, por un lado, la capacidad total de transporte de las naves en construcción respecto a la flota total, siendo esta la capacidad que se incorporará a la flota operativa dentro de los próximos 24 a 30 meses (tiempo promedio de construcción y entrega de las naves), y por otro, la capacidad de transporte que sale anualmente de operación por desguace de las naves.

En términos de renovación de la flota, el desguace de naves se ha mantenido en niveles bajos durante los últimos años debido a que la flota mundial es relativamente nueva como resultado de una concentración de órdenes y entregas realizadas pocos años atrás, y considerando que las naves mantienen una vida útil promedio de 25 años. Dicha vigencia de las naves representa una tasa de renovación anual en régimen de un 4%, asociada a la depreciación anual de las naves.

iv. Efectiva gestión de flota mantuvo en equilibrio oferta y demanda

Al crecimiento bruto de la industria (construcción de nuevas naves más renovación de flota) se suman las distintas iniciativas adoptadas de forma individual y en conjunto por las compañías navieras, a través de las alianzas operacionales, con el objetivo de mantener niveles de utilización adecuados de la red, independiente de las fluctuaciones de corto plazo de la demanda. La mantención de niveles de utilización estable es fundamental para la integridad y sustentabilidad de la calidad de servicio, que se entrega a los clientes, así como también para la mantención de las eficiencias de costos generados con esta escala de operación.



NOTA:

¹ Hasta mediados de noviembre de 2021 la flota "desempleada" incluía naves detenidas por reparaciones extraordinarias o conversiones, excluyendo siempre aquellas naves detenidas por reparaciones rutinarias. A partir de entonces, la flota "desempleada" incluye solo la considerada "comercialmente inactiva" (capacidad sobrante en el mercado o en la flota de los operadores).

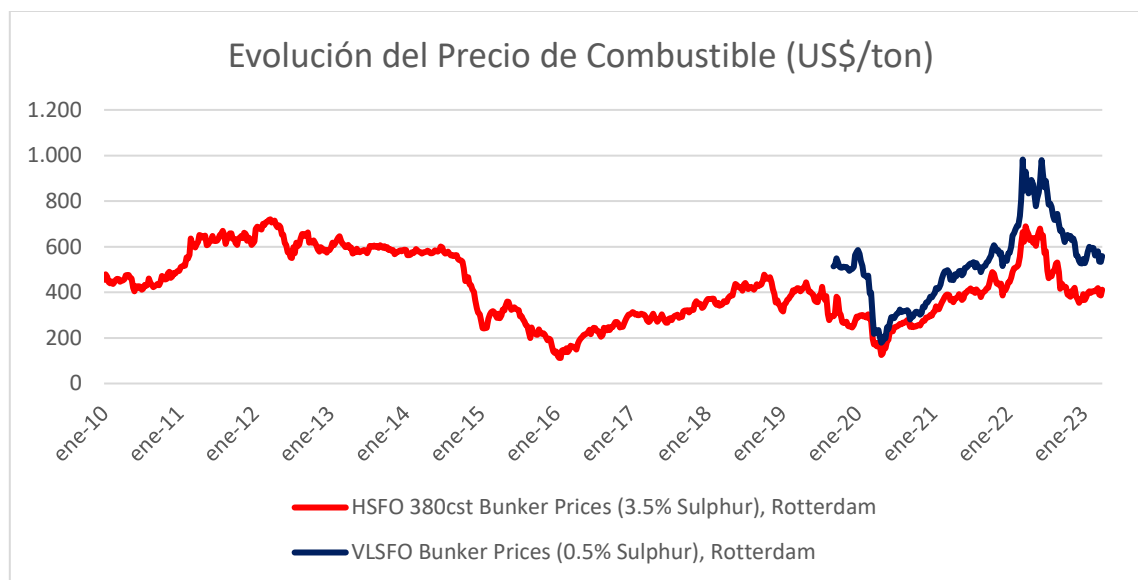
Fuente: Alphaliner Monthly Monitor (Apr-23)

La flota detenida es un indicador sensible a las variables de gestión y al equilibrio entre la oferta y la demanda, y desde fines del 2015 y hasta mediados de 2017 diversos factores –como la apertura de la ampliación del canal de Panamá en julio de 2016 y el importante número de naves de gran tamaño y alta eficiencia entregadas durante los años 2014 y 2015– mantuvieron este indicador en niveles elevados, resultando en un significativo desguace de naves de menor tamaño.

En abril de 2017, se inició la operación de las nuevas alianzas globales y con esto parte de la flota detenida hasta ese momento fue reincorporada a la flota activa. Esto, junto a los esfuerzos en desguace realizados por la industria durante los años anteriores, mantuvo estable este indicador desde mediados de 2017 hasta mediados de 2019. Por su parte, las fuertes alzas de flota detenida durante el primer semestre del año 2020 y posterior baja significativa que se han visualizado desde fines del año 2020 resultan en que la flota mundial se encuentre casi en un 100% activa. Esto se explica principalmente a las fluctuaciones de demandas y distorsiones que ha provocado la pandemia del covid-19. En los últimos meses dicha flota detenida a tendido levemente al alza producto de una demanda menor a la esperada.

v. El combustible es el insumo principal en la industria

En la industria de transporte marítimo, el combustible es uno de los principales insumos de la operación logística debido a su influencia en los costos de operación. El precio del combustible se encuentra comúnmente indexado a las tarifas de flete de los contratos con los clientes para la prestación de servicios de transporte.



Fuente: Clarksons Research (Mar-23)

Respecto a su evolución histórica, desde el 2011 hasta fines de 2014 el precio del combustible se mantuvo relativamente estable a un nivel alto. Posteriormente, durante el 2015 se observó una fuerte caída en el precio de este insumo, alcanzando su valor histórico más bajo. Sin embargo, desde inicios del 2016 se ha observado un moderado pero continuo incremento en el precio del combustible, llegando a recuperar a fines del 2018 gran parte del nivel perdido a fines del 2014, manteniendo una constante presión sobre los costos de operación y en las tarifas de transporte consideradas como de equilibrio.

Al cierre de 2018, el precio del combustible presentó una marcada volatilidad, la que posteriormente se tradujo en una tendencia a la baja durante el segundo semestre de 2019. Esto último se encuentra asociado esencialmente a la menor demanda estimada y la liquidación de inventarios por parte de proveedores del que, hasta ese momento, era el combustible más ampliamente utilizado en la operación marítima. Lo anterior, se debe a la aplicación de la nueva normativa sobre emisiones de sulfuro al aire “IMO 2020” de la industria naviera, que obliga a utilizar a nivel mundial, a partir del 1 enero de 2020, un combustible que contiene un nivel máximo de presencia de azufre de 0,5% (llamado *very low sulphur fuel oil* o VLSFO por sus siglas en inglés), muy inferior al 3,5% utilizado previamente en los grandes trayectos oceánicos.

Dicha norma IMO2020 ha generado cambios en la infraestructura, ya que en adelante existe la opción de operar las naves con combustible más refinado y menos económico; adaptar las naves con filtros de aires que permiten utilizar el combustible alto en azufre o buscar nuevas alternativas de combustibles como el GNL. A modo de ejemplo, la flota de naves portacontenedores que han completado la instalación de filtros de aire asciende a casi un 33% sobre la flota total, mientras que otras alternativas como el uso de GNL aún se mantiene en 2% de la flota actual.

Al mirar la composición de las nuevas órdenes, solo un 20% de éstas son naves convencionales, un 37% corresponde a naves con purificadores, un 30% son naves que podrán operar con GNL (o duales) y un 13% de naves con propulsión a metanol. Estos cambios en las órdenes de flota responden a una industria que está en un proceso de descarbonización y en búsqueda de combustibles alternativos más limpio.

En relación a lo anterior, en 2023 entró en vigencia una nueva medida medioambiental “IMO2023” la cual busca reducir gradualmente las emisiones de CO₂ de buques comerciales. Bajo esta normativa, cada nave deberá medir su Índice de Eficiencia Energética de Buques Existentes (EEXI) y el Indicador de Intensidad de Carbono (CII). En base a estos indicadores, las naves serán categorizadas de manera que las naves en categorías más ineficientes tienen entre 3 a 5 años para tomar medidas correctivas o si no no podrán continuar operando.

Adicionalmente, en la Unión Europea (UE) la industria naviera ha sido incluida dentro del mercado de bonos de carbono. Esto significa que las naves deberán medir sus emisiones, las cuales serán contabilizadas en un 100% si la ruta se realiza entre puertos de la misma UE o 50% si es entre un puerto de la UE y uno externo. Con esto se contabilizarán las emisiones de CO_{2e} las cuales deberán ser compensadas en un 40% a partir de 2024, seguido del 70% a partir de 2025 y el 100% en 2026. Parte de los ingresos se utilizarán, a través del Fondo de innovación de la UE, para investigación y desarrollo para mejorar la eficiencia energética de buques y puertos, tecnologías e infraestructuras innovadoras y el uso de combustibles alternativos sostenibles y tecnologías de propulsión libres de emisiones.

En vista de estos cambios medioambientales, Hapag-Lloyd ha tomado diversas medidas para reducir sus emisiones. Una parte tiene que ver con que las nuevas adquisiciones tienen motores a GNL o son GNL ready, lo cual permite reducir las emisiones en alrededor de un 30%. También ha continuado y ha expandido el uso de biocombustibles. En 2020 inició pruebas piloto con este combustible y ya al cierre de 2022 se encontraba usando este combustible (como mezcla al bunker normal) en 24 naves, con la posibilidad de expandir este consumo hacia más naves en el futuro. El biocombustible que se genera principalmente de la reutilización de los aceites de cocina (domiciliarios), produce un 80% menos de emisiones que el bunker normal.

Adicionalmente, Hapag-Lloyd se encuentran avanzando en un Programa de Re-optimización de Flota. Este es un plan a 5 años para perfeccionar 150 naves gracias al cambio de hélices, recambio a cascos más hidrodinámicos y pinturas de casco mejoradas que minimicen las resistencias a la fricción y, por lo tanto, disminuyan su huella de carbono. Con este plan se espera reducir el consumo de combustible entre un 6-7%, además de poder aumentar la capacidad de carga los barcos, e involucra una inversión del orden de US\$ 750 millones.

Respecto al valor más reciente del petróleo, es necesario subrayar que existe una evolución al alza en los precios de los combustibles, que se ha visto acentuada por los conflictos geopolíticos que se encuentran en desarrollo relacionados a Rusia y Ucrania. A modo de ejemplo, el precio de combustible en este primer trimestre de Hapag-Lloyd creció un 36% en relación al promedio del

año 2021. En esta línea cabe recordar que los precios de fletes incluyen un recargo ante escenarios de alza en los precios de los combustibles (MFR: marine fuel recovery surcharge), pero éste opera con un cierto desfase.

b) Escenario actual

i. Fluctuaciones de demanda marcado por el Covid-19



El escenario de la economía mundial y de la industria portacontenedores en específico, ha estado marcado en los últimos años por la pandemia del Covid-19. A inicios del año 2020 la industria sufrió una fuerte contracción de la demanda a nivel mundial producto de las diferentes medidas de restricción de movilidad adoptadas por autoridades locales con el fin de contener la propagación del coronavirus, dada la incertidumbre que este escenario generaba.

A pesar de lo anterior y del aún incierto escenario sobre la crisis sanitaria, desde la segunda mitad del año 2020 se comienza a registrar una abrupta recuperación en los volúmenes transportados por varias razones. Algunas de éstas son la fuerte demanda por bienes durables a nivel mundial (en desmedro de servicios), la necesidad de las empresas de alcanzar un nivel de inventario adecuado acorde a esta mayor demanda, la flexibilización de las medidas de movilidad, ayudas fiscales, entre otros.

Luego de la fuerte demanda visualizada durante el ciclo fuerte de la pandemia, durante los últimos meses, el mercado ha venido mostrando signos de una menor demanda. Según estimaciones de Clarksons Research, el volumen de contenedores transportados durante 2020 sufrió una caída del 1,4% año contra año, luego hubo un aumento de 6,6% en el 2021 y el 2022 cerró con una disminución de 4,1%. Ésta última está asociada principalmente a temas de congestión y a una menor demanda hacia fines de año. Por su parte, para el año 2023 y 2024 se proyecta un

crecimiento de la demanda por transporte marítimo sea cercana al 1,8% y 3,3% respectivamente. Aunque aún existe bastante incertidumbre en las perspectivas futuras, en especial en cuánto al covid-19 y sus consecuencias, al impacto de los conflictos entre Rusia y Ucrania y a la evolución de la inflación global.

ii. Disrupciones en la cadena logística 2020-2022

La fuerte demanda presentada a partir del segundo semestre de 2020 en conjunto con las restricciones de movilidad asociadas a la pandemia generó una escasez de contenedores para el transporte y una congestión importante en toda la cadena logística. Por lo que, pese a que la industria tuvo prácticamente la totalidad de su capacidad de flota activa, la cadena logística se vio afectada, mostrando un alza en las tarifas.

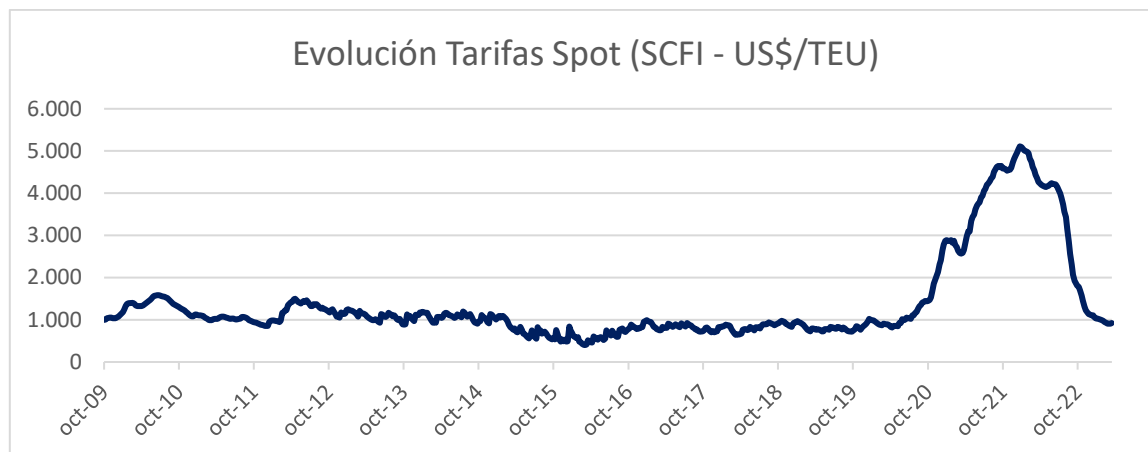
Esta histórica alza se debe principalmente a la alta inelasticidad del volumen por servicios de transporte marítimo demandado por productores e importadores de bienes a nivel mundial, los cuales se ven enfrentados a una capacidad limitada de servicios de transporte durante un periodo de tiempo, a pesar de que la industria se encuentra operando a una completa capacidad. Esta alza también ha evidenciado que el costo logístico de transporte marítimo para estas cargas es un acotado eslabón dentro de una cadena logística mayor, representando una porción ajustada dentro del costo total de transporte y más aún sobre el valor comercial del bien transportado.

La cadena logística se vio saturada con una serie de “embotellamientos” y limitaciones. Algunos de los factores limitantes en la cadena logística fueron los protocolos sanitarios Covid que se tradujo en: (i) menor personal en toda la cadena logística: aduanas, puertos, transporte terrestre, etc., (ii) menor personal dado a que parte de ellos migraron a industrias con menor exposición a la crisis, (iii) mayor congestión marítima que significó mayores tiempos de espera para ser atendidos en puertos, (iv) menor rotación de contenedores producto de la ralentización en la cadena logística, lo que generó escasez de contenedores en los puntos de alta demanda que fue en parte solucionado con mayores compras de contenedores y reposicionamiento, (v) mayores tiempos de traslados terrestre producto de cordones sanitarios, controles en ruta, toques de queda menor personal, entre otros.

Para intentar contrarrestar los problemas logísticos, Hapag-Lloyd implementó medidas de manera de poder ofrecer un mejor servicio a sus clientes. Parte de estas medidas son: (i) optimizar las redes y reubicar naves en puntos de alta demanda, (ii) redireccionar carga a puertos menos congestionados y buscar mejores alternativas en tierra, (iii) comprar naves de segunda mano, arriendo de naves adicionales y contratar cargadores adicionales, (iv) comprar contenedores adicionales y aumentar la reparación de contenedores antiguos, (v) incorporar más personal, mayores capacidades y soluciones tecnológicas, entre otros.

El índice de precios de Shanghai (“Shanghai Containerized Freight Index” – SCFI) es un indicador que permite conocer la tendencia semanal de los cierres de tarifa de flete para embarques “spot”

(embarques no sujetos a contratos con las líneas navieras). En el gráfico se puede ver la significativa alza desde mediados del año 2020, la cual ha iniciado una clara tendencia a la baja desde mediados del año 2022. Esta caída se explica principalmente por menor congestión logística producto de una menor la demanda, normalización de inventarios y por la entrada de naves durante el año 2022.



NOTAS: ¹ Shanghai Containerized Freight Index.

Fuente: Clarksons Research (May-23)

iii. Flota, órdenes de naves actual y nuevas adquisiciones

Tal como mencionamos anteriormente, en los últimos años la flota ha venido creciendo alineada con un racional de largo plazo. Un nivel de equilibrio en las órdenes de construcción respecto a la flota total y según las condiciones actuales de mercado. Sin embargo, desde 2021, varios operadores y no operadores han anunciado cierres de contrato de construcción de naves, aumentando a 29% la relación órdenes de construcción/flota actual.

En este contexto, cabe destacar que Hapag-Lloyd fue una de las compañías que han confirmado nuevas órdenes. Las órdenes de Hapag-Lloyd son 12 naves con capacidad de transporte individual de 23.500 TEU, y que serán construidas con un sistema dual altamente eficiente de motores de alta presión que operarán con gas natural licuado y que además incorporan la opción de operar con combustible convencional. Adicionalmente, ha confirmado la compra de 5 naves de 13.000-13.250 TEU y el arriendo de otras 5 naves de 13.000 que se encuentran en construcción (tres ya fueron recibidas). A esto se suma la capacidad que agrega la integración de NileDutch (29.500 TEU) y DAL (Deutsche Afrika-Linien – 6.589 TEU) y las compras de naves de segunda mano.

También, en línea con la estrategia 2023 de Hapag-Lloyd ha continuado ampliando su participación en el sector de terminales portuarios, más recientemente a través de acuerdos para adquirir participaciones en el negocio de terminales de SM SAAM, con sede en Chile, y Spinelli Group, con sede en Italia. Además, Hapag-Lloyd tiene participaciones en JadeWeserPort en Wilhelmshaven, el Terminal de contenedores Altenwerder en Hamburgo, el Terminal TC3 en Tangier y el Terminal 2 en Damietta, que actualmente se encuentra en construcción.

A esto se agrega una nueva adquisición anunciada en enero 2023 y que ya fue aprobada por las autoridades de libre competencia y que corresponde a la compra de un 40% en JM Baxi, empresa india que cuenta con terminales portuarios y operaciones logísticas en tierra en dicho país.

iv. Presión en Costos

En tanto, la industria continúa enfocada en el nuevo paradigma asociado a la optimización de los costos operacionales y al aumento de la productividad, dirigidos a una mayor utilización de activos y al consumo eficiente de combustible. Esto es especialmente importante para hacer frente a las presiones sobre los costos que la recuperación del mercado está acarreando, tanto en el mercado de arriendo de naves como en los servicios marítimos y portuarios. Asimismo, los combustibles han presentado un mayor nivel. Esta presión en costos tiene un impacto en los resultados de la Compañía.

3. Análisis de los Resultados de Hapag-Lloyd al 31 de marzo de 2023

Cifras relevantes al		al 31 de marzo		Variación	
		2023	2022	%	#
Flota Total		250	248	0,8%	2
naves propias ¹⁾		122	116	5,2%	6
naves en arriendo		128	132	(3,0%)	(4)
Capacidad Total de Naves	TTEU	1.818	1.750	3,9%	68
Capacidad Total de Contenedores	TTEU	2.892	3.033	(4,6%)	(141)
Precio de Combustible (combinado MFO / MDO, promedio del período) ²⁾³⁾	US\$/ton	645	613	5,2%	32
Tarifas (promedio del período)	US\$/TEU	1.999	2.774	(27,9%)	(775)
Volumen Transportado	TTEU	2.842	2.987	(4,9%)	(145)
Ingresos	MM US\$	6.028	8.956	(32,7%)	(2.928)
Gastos de Transporte	MM US\$	(3.259)	(3.313)	(1,6%)	54
EBITDA	MM US\$	2.379	5.307	(55,2%)	(2.928)
EBIT	MM US\$	1.874	4.791	(60,9%)	(2.917)
Utilidad (Pérdida)	MM US\$	2.031	4.684	(56,6%)	(2.653)
Flujo de las Operaciones	MM US\$	2.754	5.039	(45,3%)	(2.285)
Inversiones en propiedades, plantas y equipos ⁴⁾	MM US\$	444	414	7,2%	30
Indicadores de Resultados					
Margen EBITDA (EBITDA / Ingresos)		39,5%	59,3%	(19,8%)	
Margen EBIT (EBIT / Ingresos)		31,1%	53,5%	(22,4%)	
Indicadores de Balance					
Indicadores de Balance		al 31 de marzo de 2023	al 31 de marzo de 2022	Variación	
				%	#
Activos Totales	MM US\$	42.987	41.298	4,1%	1.689
Pasivos Totales	MM US\$	11.166	11.503	(2,9%)	(337)
Patrimonio	MM US\$	31.821	29.795	6,8%	2.026
Patrimonio / Activos Totales		74,0%	60,5%	13,5%	
Indicadores de Deuda					
Deuda Financiera	MM US\$	5.804	6.222	(6,7%)	(418)
Caja y Equivalentes a Caja (incluye transacciones de +3 meses)	MM US\$	21.255	19.241	10,5%	2.014
Liquidez Neta (efectivo y equivalente a efectivo - deuda financiera)	MM US\$	15.451	13.019	18,7%	2.432
Deuda neta/ patrimonio		(48,6%)	(43,7%)	(4,9%)	
Liquidez	MM US\$	21.980	19.966	10,1%	2.014
Número de empleados					
Empleados en naves		1.609	1.967	(18,2%)	(358)
Empleados en tierras		12.499	12.056	3,7%	443
Total empleados		14.108	14.023	0,6%	85

Notas: 1) Incluye contratos de leasing con opción de compra al término / 2) MFO = Marine Fuel Oil /

3) MDO = Marine Diesel Oil / 4) Desde 2019, producto de la nueva normativa IFRS16 inversiones en propiedades, plantas y equipos incluye, los contratos por derecho de uso (RoU)

Los resultados del primer trimestre del 2023 estuvieron marcados por un mercado que aún presenta niveles de inventarios altos y por tanto continúa en un proceso de des inventariado, lo que ha implicado

una menor demanda por transporte de carga. Por su parte, los problemas logísticos visualizados en el período de pandemia ya se encuentran en su mayoría resueltos y la calidad del servicio a los clientes ha mejorado. Si bien los resultados financieros consideran una clara tendencia a la baja, el retorno sobre el capital invertido permanece en un nivel alto de 46% al primer trimestre del año (120% en 1Q 2022).

Al comparar los resultados del primer trimestre 2023 con el primer trimestre 2022 en términos de volúmenes se presenta una disminución de 4,9%. Ésta se explica principalmente por un menor volumen en casi todas las rutas: Asia-Europa (-19,7%), Medio oriente (-10,7%), Latinoamérica (-3,4%), Transpacífico (-2,7%), en parte compensada por mayor carga transportada en el Atlántico (+7,7%) que continúa siendo una ruta robusta dado por clientes industriales, África (+6,6%) tras la fusión con NileDutch y DAL en el segundo trimestre del 2022 e Intra Asia (+3,7%).

La tarifa de flete tuvo un ajuste importante durante el trimestre disminuyendo 27,9% desde US\$ 2.774/TEU en el primer trimestre del 2022 a US\$ 1.999/TEU. Esto se relaciona con una demanda más débil y a la normalización de las cadenas de suministro (la congestión ya casi se ha disipado).

Por su parte, los gastos de transporte que incluyen: combustible, manejo y transporte de carga, equipos y reposicionamiento, naves y viajes, y otros, disminuyen en un 1,6%, dado principalmente por el menor costo de manejo y transporte de carga (-4,3%) dado el menor volumen transportado (-4,9%). Por su parte, todos los otros costos excepto el ya mencionado, se presentan al alza. Al medir el total de costos por contenedor (incluido los costos de transporte más depreciación y amortizaciones) este aumenta de US\$/TEU 1.282 en 1Q22 a US\$/TEU 1.324 en 1Q23. El incremento de 42 dólares por TEU se explica por:

- Equipos y reposicionamiento: US\$ 20 dado por mayores costos de reposicionar contenedores vacíos
- Combustible: US\$ 16 por TEU dado mayor costo de combustible.
- Naves y viaje: US\$ 10. Se explica por mayores costos en puertos y canales, en parte compensado por menor costo de slot charter de terceros.
- Manejo y transporte de carga: US\$ 4. El alza presentada es menor. La menor congestión conllevó a menores costos de almacenamiento, compensados en parte por mayores gastos de transporte en tierra como camiones, trenes y también mayor costo de *feeders*.
- Depreciación y amortización: US\$ 5. Aumenta por un mayor porcentaje de naves bajo contrato de arriendo y a un mayor precio de arriendo.

En resumen, el trimestre muestra un menor nivel de ingresos (-32,7%) dado por un menor volumen y flete. Por su parte, los costos brutos disminuyen 1,6%, pero dicha disminución es menor a la caída en volumen, por lo que la presión al alza en los costos por TEU continúa (3,3%). Como resultado, se visualizan menores márgenes y el EBITDA disminuye un 55% año contra año, reflejando un margen EBITDA de 39,5% (1Q22: 59,3%). En línea con lo anterior, la utilidad disminuye (-57% / -MMUS\$ 2.653) con un margen utilidad de 31,1% (1Q22: 53,5%).

Estos buenos resultados generaron un flujo de caja operacional por MMUS\$ 2.754,2 en el primer trimestre que se compara con los MMUS\$ 5.038,7 de hace un año. Parte de esos flujos se utilizaron para nuevas inversiones (MMUS\$ 234,6), de la cuales parte es en naves (MMUS\$ 182,7), en contenedores (MMUS\$

38,1) y otras inversiones (MMUS\$ 13,8). También hay desembolsos en nuevas adquisiciones por MMUS\$ 285,8 (principalmente Spinelli). Adicionalmente, se registran inversiones financieras a más de tres meses de vencimiento por MMUS\$ 976,0 que generaron intereses por MMUS\$ 219,9.

La otra parte de los flujos positivos se utilizaron para pagar principalmente actividades de financiamiento (MMUS\$ 494,3) tales como: pagos asociados a arriendos de naves e intereses acorde a IFRS16 (MMUS\$ 261,7), pago de deuda financiera (MMUS\$ 130,6), pago de intereses (MMUS\$ 55,5), pago de coberturas financiera (MMUS\$ 46,5), entre otros. Con todo incorporado, la caja de la compañía cierra en MMUS\$ 19.231,1, a lo que se le agregan MMUS\$ 2.024 en inversiones de *money market* y MMUS\$ 725 de líneas de crédito disponibles (sin uso), cerrando con una liquidez de MMUS\$ 21.980.

4. Análisis de los Riesgos de Mercado

Como se describe en la Nota 5 los Estados Financieros Intermedios al 31 de marzo de 2023, la inversión que mantiene CSAV en Hapag-Lloyd es equivalente al 90% del total de activos consolidados de la Compañía. Mediante su inversión en Hapag-Lloyd, el negocio de portacontenedores representa para CSAV el principal activo de la compañía. Aunque no está en exposición directa a los riesgos de la industria de portacontenedores, sí lo está de manera indirecta. Estos riesgos afectan directamente el valor de la inversión que CSAV mantiene en dicho negocio conjunto y también el flujo de dividendos provenientes de Hapag-Lloyd y sus necesidades de capital.

De todas formas, los riesgos del negocio de transporte de contenedores —operado íntegramente por Hapag-Lloyd son gestionados de forma autónoma por la administración de dicho negocio conjunto y bajo los estándares que aplican a una sociedad abierta y regulada en Alemania.

Entendido lo anterior, los riesgos a los que se encuentra expuesto CSAV se pueden clasificar en: (a) Riesgo del Negocio, (b) Riesgo de Crédito, (c) Riesgo de Liquidez y (d) Riesgo de Mercado.

i. Riesgo del Negocio

Los principales riesgos de negocio a los que está expuesta CSAV son aquellos relacionados al (i) equilibrio de oferta y demanda por transporte marítimo, (ii) riesgos asociados a sus principales mercados geográficos y (iii) nivel de precios de los combustibles.

i. Equilibrio de Oferta y Demanda: La demanda por transporte naviero está altamente correlacionada con el crecimiento del PIB mundial y el comercio. Por otra parte, la oferta de transporte naviero está determinada en función de la flota mundial de buques, la cual fluctúa producto de la entrega de nuevos barcos y el desguace de aquellos que están obsoletos o no son rentables de operar. Por lo tanto, el equilibrio en el negocio portacontenedores, operado y gestionado por HLAG, se ve directamente afectado por la evolución de ambas variables.

Cabe señalar, que HLAG se encuentra en constante evaluación de las condiciones del mercado para así identificar cualquier tipo de amenaza o riesgo extraordinario e implementar medidas correspondientes para mitigar los posibles impactos negativos. A modo de ejemplo, desde inicios 2020, debido a los problemas de salud derivados del esparcimiento del coronavirus y la consecuente contracción en la demanda mundial, HLAG formó un Comité Central de Crisis que veló por la ejecución dos relevantes programas, el Plan de Continuidad Operacional, cuyo objetivo fue salvaguardar la seguridad y salud de los funcionarios manteniendo la operatividad de la compañía, y el Programa de Protección al Desempeño, con el objetivo mitigar los efectos económicos de la pandemia. A través estos programas se mantuvo más de 90% de los funcionarios de las oficinas trabajando desde sus casas, mientras que se implementaban transversalmente más de 1.700 medidas asociadas a ahorros de costos, reestructuración de servicios,

revisión de inversiones y aumento de la liquidez de la compañía. Todo lo anterior, ha sido de gran relevancia para minimizar y controlar los riesgos del negocio.

ii. Mercados Geográficos: En el transporte de contenedores, HLAG participa en todos los tráficos globales relevantes, distribuyendo sus operaciones en diversos mercados geográficos, atendiendo con sus servicios de línea en más de 135 países. Por esta diversificación geográfica la Compañía no está expuesta de forma especial a un grupo restringido de mercados, permitiendo compensar las posibles contingencias de mercado particulares a ciertos tráficos, pero estando expuesta a las variaciones globales. Aun teniendo una red global de servicios, HAPAG-LLOYD posee una mayor exposición relativa, respecto al promedio de la industria, en los tráficos Transatlántico, América Latina y Medio Oriente, y una menor exposición relativa a los tráficos Transpacífico e Intra-Asia. Producto de la fusión entre HLAG y UASC, ocurrida en mayo de 2017, la exposición relativa de HLAG a los principales tráficos mundiales se volvió más balanceada, al incorporar la red de servicios de UASC y sus importantes volúmenes en los tráficos de Asia-Europa y Medio Oriente.

iii. Precio del Combustible: Un importante componente en la estructura de costos de la industria de transporte es el costo de la energía, que para la industria naviera es el petróleo que consumen las naves en su navegación y operación (comúnmente denominado “*bunker*”).

Debido a la fluctuación del precio del petróleo, en los servicios de transporte naviero, una parte relevante de las ventas de flete marítimo se realizan a través de contratos, estando generalmente un porcentaje de las tarifas sujeto a recargos (ajustes de precio) en función de la variación del costo del combustible. Para ello, HLAG implementó el Marine Fuel Recovery (MFR), mecanismo de recuperación de los costos incrementales que significará el uso de combustible más refinado, el que será determinado por TEU.

Con el fin de reducir el impacto de una posible volatilidad al alza para aquellas ventas y contratos que, teniendo esta cláusula, su cobertura sea limitada, o que contemplan una tarifa fija, HLAG eventualmente contrata derivados de combustible sobre los volúmenes que se encuentran descubiertos, aunque el uso de esta herramienta es acotada.

ii. Riesgo de Crédito

Al no tener la Compañía clientes en forma directa, el riesgo de crédito se deriva de la exposición a riesgo de contraparte en el caso de los activos financieros o derivados mantenidos con bancos u otras instituciones.

La política para la administración de sus activos financieros de la Compañía (cuentas corrientes, depósitos a plazo, pactos de retro compra, contratos de derivados, etc.) es mantener estos activos en instituciones financieras con clasificación de riesgo de grado de inversión.

iii. Riesgo de Liquidez

El riesgo de liquidez se refiere a la exposición de la Compañía a factores del negocio o de mercado que pueden afectar su capacidad de generación de resultados y flujos de caja, incluyendo el efecto que puedan tener las contingencias y requerimientos normativos asociados a la operación de sus negocios.

Al no tener CSAV una exposición directa al negocio portacontenedores, sino de forma indirecta como uno de los principales accionistas de HLAG, esto ha limitado el riesgo de liquidez de la Compañía en dicho negocio principalmente a los flujos esperados de dividendos y/o aportes adicionales de capital que dicho negocio conjunto requiera.

Es importante notar que la Compañía mantiene un financiamiento de largo plazo obtenido principalmente para financiar su inversión en HLAG y cuenta con suficiente liquidez para cubrir sus obligaciones.

iv. Riesgo de Mercado

El riesgo de mercado corresponde a la eventualidad que el valor de un activo o pasivo de la Compañía fluctúe de manera sostenida y permanente en el tiempo, como resultado de cambios en variables económicas claves para el negocio, tales como: (i) tasas de interés y (ii) tipos de cambio.

Exposición a cambios en la tasa de interés: Las variaciones de las tasas de interés impactan las obligaciones de la Compañía que se encuentran contratadas a tasa flotante.

Variaciones del tipo de cambio: La Compañía tiene como moneda funcional el dólar estadounidense debido a que la mayor parte de sus ingresos y costos operacionales están denominados en dicha moneda, considerando también que es la moneda en la cual opera mayormente la industria del transporte naviero mundial, y es además la moneda funcional de HLAG. A pesar de lo anterior, la Compañía tiene a la vez flujos en otras monedas como pesos chilenos, euros y reales, entre otras.

A objeto de mitigar cambios en estas variables, la Compañía -de ser necesario-, puede hacer uso de coberturas financieras, cuya valorización a precios de mercado, de acuerdo con la política aplicable, se registra en los otros resultados integrales del patrimonio.

Durante el segundo trimestre, la administración contrató una cobertura de moneda Cross Currency Swap (CCS) para cubrir una exposición en moneda euro. Cabe recordar que los créditos fiscales por recuperar en Alemania (activados en la porción corriente del balance) se encuentran denominados en euros y ascienden a MMEUR 487. Recordar también que dicha retención fue financiada con un crédito en dólares por MMUS\$ 520. Por tanto, durante el segundo trimestre se tomó un CCS para convertir el crédito en dólares a euros y, de esta manera, generar una cobertura natural entre un activo y un pasivo en la misma moneda y por un monto similar.



Hapag-Lloyd

www.csav.com

investor@csav.com