

CARTA A LOS ACCIONISTAS DE AGENCIAS UNIVERSALES S.A.

Valparaíso, Enero 9 de 2015

Estimados Señores Accionistas,

Como es de vuestro conocimiento, Agencias Universales S.A. (“AGUNSA”), informó con fecha 6 agosto del año pasado, acerca de la oferta recibida por su cliente de servicios agenciamiento, Compañía Chilena de Navegación Interoceánica S.A., en adelante CCNI, por parte de la naviera alemana Hamburg Südamerikanische Dampfschiffahrts-Gesellschaft KG, en adelante HSüd, respecto de (i) la adquisición de su línea de negocios de transporte marítimo de carga en contenedores, la marca, logo y nombre de CCNI, su parque de contenedores y los contratos de carga, (ii) el subarriendo de 4 naves portacontenedores de 9.000 TEUs cada una, actualmente en construcción, y (iii) el traspaso de los contratos de trabajo del personal de CCNI. Al respecto cabe hacer presente que CCNI es el cliente más importante de AGUNSA, cuyos intereses, como agente, representa tanto en Chile como en algunos otros países donde ella opera. Lo anterior se traduciría en la terminación del contrato de agenciamiento vigente entre ambas compañías, el cual data del año 1997, condición respecto de la cual AGUNSA no puede sustraerse, toda vez que su condición de agente de CCNI conlleva la calidad de mandatario de esta última, la cual es esencialmente revocable.

Estimamos conveniente dar algunos antecedentes sobre el papel de los agentes en el negocio marítimo, ya que ello es necesario para comprender el contexto en el cual se desenvuelve AGUNSA en tal condición.

Existen cuatro tipos de agentes según nuestra legislación. De ellos dos, el de estiba (que básicamente actúa en faenas de carga y descarga de naves en puertos) y el protector (que son ocasionales e intervienen en caso de conflicto entre armadores y fletadores en un contrato de fletamento), no son relevantes en esta operación. Luego, están los agentes generales, que son mandatarios mercantiles que actúan en nombre de un armador extranjero (AGUNSA no actúa en este carácter para CCNI en Chile sino que sólo en el extranjero), cuya función principal es la venta de fletes para llenar las naves de su representado. Por último, están los agentes o consignatarios de naves (conocidos como portuarios), que tienen como función principal la atención de la nave en el puerto.





En relación con los agentes generales, que son los que tienen relevancia en esta operación, ellos están a cargo de la representación comercial y venta de fletes en aquellos países donde la compañía naviera no cuenta con oficinas propias. En consecuencia, al adquirir HSüd el negocio de transporte de contenedores de CCNI, este determinará si terceriza dicha actividad o si la desarrolla directamente.

A consecuencia de lo anterior, el Directorio de AGUNSA, en sesión celebrada el día 5 de agosto de 2014, y como una forma de mitigar los efectos para AGUNSA, acordó autorizar de modo general y amplio a la administración, para negociar con HSüd la continuidad de todos los negocios que fuera posible en las diferentes localizaciones; el traspaso de personal destinado a las actividades que AGUNSA no seguirá realizando en los diferentes países para los servicios que vende CCNI; la cesión de contratos de arriendo y de servicios que estaban celebrados para prestarle servicios a CCNI. De igual manera, acordó informar a la Superintendencia de Valores y Seguros y al mercado tal circunstancia, como asimismo de los efectos que eventualmente podría tener para AGUNSA la materialización de lo indicado en el punto anterior, en virtud, de ser CCNI su más importante cliente, lo que se traduciría en una relevante reducción en sus operaciones de agenciamiento.

Luego, en septiembre de 2014, y después de haber negociado con HSüd en conjunto con CCNI, se suscribió un Memorandum de Entendimiento entre HSüd y CCNI, documento al cual AGUNSA compareció en calidad de agente de CCNI. En dicho instrumento AGUNSA acordó transferir personal, arriendo de oficinas y su equipamiento, destinado al servicio de agenciamiento general de CCNI. Por lo tanto, HSüd se haría cargo del personal, arriendo de oficinas y su equipamiento. Con ello AGUNSA se ahorraría los costos de tener que despedir personal y cerrar oficinas, minimizando así los efectos sobre las personas y el patrimonio de AGUNSA. De esta manera HSüd asumiría todas las obligaciones y contingencias laborales, como asimismo los contratos de arriendo vigentes de oficinas, radicadas todas ellas actualmente en la operación de AGUNSA, principalmente en el extranjero, de modo que, a consecuencia de ello, AGUNSA sería relevada de reconocer pasivos que para ella representarían un desembolso de aproximadamente entre MM US\$ 15 -17, toda vez que de no lograrse este acuerdo, tal gasto debería ser íntegramente asumido por AGUNSA.

Posteriormente, con fecha 2 de octubre de 2014, AGUNSA fue notificada por CCNI acerca de la terminación del contrato de agenciamiento suscrito entre las partes en el año 1997, condicionada esta a que efectivamente se materialice la venta de los servicios de CCNI a HSüd.

Finalmente, en negociaciones directas entre HSüd y AGUNSA, celebradas en Hamburgo, Alemania, el pasado mes de diciembre, se acordó el pago de la suma de MM US\$ 8,0 por parte de la primera, directamente a AGUNSA, por los compromisos que esta asumirá en relación a esta transacción, incluidos el traspaso de los bienes muebles y equipos de oficina a HSüd.

De conformidad con lo expuesto precedentemente, la operación informada implica para AGUNSA dos hechos:

- La disminución de su nivel de operaciones, al ser CCNI su principal cliente, lo cual sin duda repercutirá en sus resultados y que se ha estimado en la cifra de MMUSD 10,7, tal como fue informado al mercado mediante Hecho Esencial de fecha 6 de agosto de 2014.

- La terminación del contrato de agenciamiento celebrado con fecha 10 de marzo de 1997, que fue comunicada a AGUNSA por CCNI en los términos indicados en el Hecho Esencial de AGUNSA de fecha 3 de octubre de 2014, y sus complementaciones de fechas 19 y 20 de noviembre de 2014, y por el cual CCNI deberá pagar las compensaciones económicas que el propio contrato estipula, según se indica a continuación.

En relación con este último punto, AGUNSA puede informar que en el mes de noviembre pasado alcanzó un acuerdo con CCNI, respecto de la indemnización para la primera, equivalente al pago de un mes por año de vigencia del contrato, calculada como promedio mensual del último año en que este haya estado vigente, con un tope máximo de 12 meses, lo que ascenderá a una suma aproximada a MM US\$ 30,00. De igual manera, AGUNSA recibirá el pago de una cantidad adicional por el período remanente del contrato, atendida la circunstancia que este se encuentra vigente hasta febrero del año 2017, no existiendo ninguna opción que este pueda ser renovado. Dicha suma alcanza a MM US\$ 10,2.

Como resultado de la transacción anteriormente descrita, AGUNSA traspasará activos y pasivos (contingentes) a H Süd, que dicen relación únicamente con el personal, mobiliario de oficina y equipos computacionales, en la parte proporcional a aquellas oficinas en que AGUNSA dejará de prestar los servicios de agenciamiento a CCNI, como consecuencia de la terminación del contrato respectivo.

En el caso de la transacción que ha sido informada, y tal como fuera señalado precedentemente, AGUNSA sólo traspasará a HSüd los activos ya referidos, los que de otro modo no tendrían más valor que el intrínseco, ya que, en la medida que el contrato de agenciamiento con CCNI será terminado, dichas oficinas, de no mediar su transferencia a HSüd, debieran cesar su actividad y por tanto cerrar, procediendo AGUNSA, en consecuencia, a asumir los costos de esta situación, tales como indemnizar al personal, incurrir en el costo del término de los contratos de arriendo de oficinas y luego concluir todo el proceso de cierre.

Sin embargo, en la medida que AGUNSA logre traspasar a HSüd todo lo anterior, la primera no sólo no sufrirá un detrimento económico, sino que además obtendrá el pago de los bienes muebles destinados al funcionamiento de las oficinas afectas a la transacción. Cabe señalar que AGUNSA no traspasará otras prestaciones a HSüd más allá de lo informado, y en consecuencia no existe un subsidio o perjuicio que se radique en el patrimonio de AGUNSA, en función del interés de CCNI.

Actualmente la operación antes señalada se encuentra en un proceso de negociación final entre las partes de la misma, como asimismo sujeta a ciertas autorizaciones que



deben ser obtenidas en algunos países, especialmente en relación con las disposiciones que regulan aspectos de libre competencia, por lo que se estima que su cierre debiera producirse dentro del primer trimestre de este año. Sin embargo, de acuerdo con los actuales términos del documento denominado “*Asset and Purchase Agreement*” (“APA”), que se continúa negociando a la fecha, AGUNSA asumirá las siguientes obligaciones:

- Transferir el personal, mobiliario y equipamiento de oficina utilizado en los servicios de agenciamiento prestados a CCNI.
- Transferir sólo los arriendos de oficinas –o su proporción- en poder actualmente de AGUNSA o sus subsidiarias, en relación con el agenciamiento general de CCNI.
- Transferir (o finiquitar) los contratos laborales vigentes con los empleados de AGUNSA o de sus subsidiarias que actualmente trabajan en los servicios de agenciamiento general para CCNI. En el caso de finiquito, HSüd compensará a AGUNSA todos estos costos.
- Aunque no existen, si las hubiere habido, transferir las obligaciones previsionales y valores asociados respecto de los empleados de AGUNSA destinados al negocio señalado precedentemente.
- Eventualmente transferir las licencias de software, servicios y acuerdos de mantención. Esto se refiere principalmente a licencias Microsoft a nivel de usuario; no hay software propietario que sea transferido.
- Transferir los vehículos de la sociedad, o los arriendos de estos, que actualmente usa el personal que será transferido, en relación con el negocio señalado precedentemente.
- Por un período de 2 años tras el cierre de la transacción, no ofrecer trabajo a alguno de los empleados que se desempeñan en el servicio actualmente realizado por AGUNSA para CCNI, sin el previo consentimiento de HSüd.
- No competir con el negocio naviero internacional de portacontenedores por un periodo de 3 años, pudiendo continuar desempeñándose como agente naviero para compañías de línea.

De otra parte, de acuerdo con las negociaciones aún en curso, las contraprestaciones que AGUNSA recibirá, a cambio de dichas obligaciones, son las siguientes:

- El pago de la suma de US\$ 8.000.000.-, pagadera al cierre de la transacción.
- La sustitución de su condición de obligada al pago de obligaciones laborales contingentes por una suma estimada en US\$ 15-16 millones.
- La sustitución en los contratos de arriendo vigentes cuya terminación anticipada pudiere significar obligaciones por US\$ 1-2 millones.
- La sustitución en los contratos de arriendo vigentes respecto de vehículos motorizados utilizados por el personal que será transferido.
- La posibilidad de prestar servicios a HSüd.

En consecuencia, los dos hechos referidos precedentemente y de llevarse a cabo la operación de venta de servicios de CCNI y traspaso de personal, bienes muebles y



oficinas de AGUNSA a HSüd, implicará para AGUNSA, al menos, beneficios del orden de MM US\$ 65.

Cabe señalar asimismo, que no es habitual en el mercado naviero que el término de un contrato de agenciamiento origine el pago de alguna indemnización al agente, situación que no se daría en este caso al existir un contrato suscrito con CCNI, justamente para proteger los intereses de AGUNSA frente a una operación como la descrita, y por la sola circunstancia de pertenecer ambas compañías al mismo grupo empresarial.

Por último, es necesario hacer presente que la actividad de agente, AGUNSA la realiza tanto para CCNI como para muchos otros clientes, compañías navieras, la cual seguirá desarrollando. Asimismo, esta actividad es sólo una de las múltiples que realiza AGUNSA, y después del término de su contrato con CCNI, AGUNSA seguirá operando en 20 países, en los que seguirá desarrollando las actividades de agenciamiento, logística y distribución, arriendo de equipos, representaciones, concesiones de obra pública y otras.

Oportunamente los mantendremos informados acerca de cualquier hecho relevante que sea pertinente, en relación con la operación antes indicada.

Les saluda muy atentamente,

A handwritten signature in black ink, consisting of a large, stylized 'J' followed by 'M Urenda S'. The signature is enclosed in a hand-drawn oval shape.

José Manuel Urenda Salamanca
Presidente