



INFORME DEL EVALUADOR INDEPENDIENTE De los efectos económicos en AGUNSA como consecuencia de la compra del negocio liner CCNI por parte de Hamburg Südamerikanische Dampfschiffahrts – Gesellschaft (HS)

ALEJANDRO GARCIA-HUIDOBRO O.
SANTIAGO, OCTUBRE 2014

CONTENIDO

- | | |
|---|----------------|
| ➤ Introducción | Pág. 04 |
| ➤ Objetivo | Pág. 06 |
| ➤ Interés Social | Pág. 07 |
| ➤ Consideraciones | Pág. 08 |
| ➤ Entorno industria naviera y CCNI | Pág. 10 |
| ➤ Holding grupo de Empresas Navieras | Pág. 12 |
| ➤ Negocios Agunsa | Pág. 13 |
| ➤ Red mundial Agunsa | Pág. 14 |
| ➤ Historia de Agunsa | Pág. 15 |
| ➤ Indicadores de Gestión (Agunsa) | Pág. 16 |
| ➤ Indicadores del negocio agenciamiento a CCNI en Agunsa | Pág. 17 |
| ➤ Contrato de Agenciamiento Agunsa – CCNI | Pág. 20 |
| ➤ Compensación | Pág. 24 |

CONTENIDO

- **Período remanente del contrato** **Pág. 25**
- **Valoración de la compensación por el período remanente del contrato** **Pág. 27**
- **Indemnización por no renovación o termino anticipado del contrato de agenciamiento** **Pág. 28**
- **Compensación por otros efectos** **Pág. 29**
- **Conclusiones** **Pág. 31**
- **Información importante** **Pág. 36**
- **Anexos** **pág. 37**
en adelante

INTRODUCCIÓN

- Como es de conocimiento público, el 25 de Julio de 2014, Compañía Chilena de Navegación Interoceánica (CCNI) informa, como Hecho Esencial, haber recibido y aceptado una oferta de compra de negocios por parte de Hamburg Südamerikanische Dampfschiffahrts – Gesellschaft (Hamburg Sud o HS); (Anexo 1-A)
- En términos generales la oferta contempla un pago de HS a CCNI de US\$ 160 millones (cifra previa a los procesos de Due Dilligence que realizará HS) por la compra de todos los negocios de transporte marítimo en contenedores, la marca, el logo y nombre de CCNI, su parque de contenedores, los contratos de carga, terminales, de “*vessel sharing agreement*”, contratos vigentes de fletamento por tiempo de naves así como, y en especial para los efectos de este informe, **el contrato de agenciamiento entre CCNI y Agunsa.**
- Por otra parte, el 5 de agosto 2014 en la reunión de directorio de Agunsa numero 326 se informa de la oferta de HS a CCNI. Con fecha 6 de agosto de 2014, el directorio de AGUNSA comunica, como Hecho Esencial, que toma conocimiento de la oferta recibida por CCNI mencionada precedentemente (Anexos 1-B y 1-C).

INTRODUCCIÓN

- En esta comunicación se manifiesta también, que efectuados los estudios preliminares por parte de la administración, le permiten concluir que la eventual pérdida del Cliente CCNI, en todos los países en los que la representa, le significaría una reducción de sus resultados de aproximadamente USD 10.700.000.
- Ello no impide los efectos positivos que pudiese tener la eventual continuidad en la prestación de algunos servicios a HS y con ello aminorar la pérdida anterior.

OBJETIVO DEL INFORME

- Queda de manifiesto en el Memorandum Of Understanding (MOU) que de llevarse a efecto con éxito la transacción final, se haría un pago directo de US\$ 160 millones desde HS a CCNI, sin recibir por lo tanto Agunsa, en forma directa, cifra alguna. Considerando que ésta transacción contempla el Contrato de Agenciamiento entre Agunsa y CCNI, los flujos del negocio, algunas agencias y otros activos y costos de la primera, se hace necesario determinar una compensación económica desde CCNI a Agunsa.
- Dicho lo anterior, el objetivo del presente informe es:

Sugerir un monto aproximado de la compensación económica que CCNI debe hacer a Agunsa, teniendo presente los efectos económicos de ésta transacción, como así también, que dicha compensación debe ser compatible con el interés social de AGUNSA. Se considerará para estos efectos, las exigencias del contrato, como así mismo, los precios, términos y condiciones que corresponden a las operaciones normales de la actividad de agenciamiento informado por AGUNSA y que se ajuste a lo que habitualmente prevalece en el mercado.

INTERES SOCIAL

- Es conveniente, para una buena comprensión del análisis a realizar, definir que se entiende por "Interés Social" (Anexo 2: Numeral 3.3.2):

*Para los efectos de este informe y considerando que tanto CCNI como AGUNSA son sociedades anónimas abiertas con diferentes accionistas y suponiendo que la operación delineada en el "Memorandum of Understanding" (MOU) con HS llega a término con éxito, y por existir intereses antagónicos entre los accionistas de CCNI y de Agunsa (lo que beneficia a uno, perjudica al otro) y debido a que el mayor o menor valor de la compensación afecta a **todos** los accionistas de ambas compañías, se entenderá como "interés social", lo dispuesto en el Código Civil y en el artículo 30 de la Ley de Sociedades Anónimas, siendo éste concepto el repartirse los beneficios, en proporción a su participación en el capital social y que provengan, para éste caso, de los negocios de Agunsa.*

Por tanto, la operación deberá buscar la maximización de las utilidades de Agunsa, de modo que sus accionistas obtengan de dicha operación, el correspondiente máximo beneficio.

CONSIDERACIONES

- Para el logro del objetivo, se analizan los siguientes documentos:
 - Acta de directorio de Agunsa de fecha 5 de agosto 2014, hecho esencial de CCNI del 25 de julio del 2014 y el hecho esencial de Agunsa del 6 de agosto del 2014 (Anexos 1-A, 1-B y 1-C).
 - El contrato de agenciamiento suscrito entre Agunsa y CCNI y su anexo, especialmente lo indicado en las cláusulas 11 y 12, referidas a los conceptos de duración de los servicios, indemnizaciones y los compromisos que éstas significan (Anexo 3).
 - El Memorandum of Understanding (MOU), suscrito entre CCNI y AGUNSA con Hamburg Südamerikanische Dampfschiffahrts – Gesellschaft.
 - Red mundial de AGUNSA (Anexo 4).
 - La memoria del año 2010 de CCNI donde, en el punto 34, menciona el contrato de agenciamiento (Agunsa – CCNI), con lo que se legitima y refuerza la validez de este instrumento (Anexo 5).

CONSIDERACIONES (Continuación)

- Tarifas vigentes (Anexo 6). Consultados operadores de agenciamiento en el mercado, se llega a la conclusión de que, luego de la última rebaja de éstas, el tarifado para los servicios de Agunsa-CCNI se encuentra dentro de las condiciones de mercado. El acta del comité de directores de CCNI del 20 de enero 2010, tomó conocimiento del nuevo tarifado, legitimando en este acto, el tarifado vigente.
- El resultado operacional del contrato de agenciamiento del año 2013 y del año 2014, este ultimo proyectado linealmente de acuerdo a los resultados a junio 2014, (Anexo 7)
- Remuneraciones que CCNI paga a Agunsa. (Anexo 8).
- Carta de término anticipado del contrato de agenciamiento (Anexo 9).
- Arriendos remanentes, finiquitos del personal y muebles y equipos que se transfieran (Anexo 10).
- Servicios que se podrían mantener a HS.(Anexo 11).
- Cartas de los directores de CCNI de fechas 22 y 23 de octubre 2014 (Anexo 12).

ENTORNO INDUSTRIA NAVIERA Y CCNI

- La industria naviera ha venido sufriendo una larga y profunda crisis como consecuencia de la recesión mundial que se generó hacia fines del año 2008.
- Hasta antes del año 2008, la industria naviera mostro grandes expectativas respecto al comercio mundial y vio, con optimismo, las futuras demandas; en razón de ello, ordenó la construcción no solo de numerosas naves, sino que también, el aumento del tamaño de las mismas, buscando una mayor eficiencia, - economías de escala -, y así conseguir ventajas competitivas.

- A raíz de ésta recesión, las expectativas que la industria naviera tenía sobre la demanda no pudieron cumplirse, produciéndose de este modo una sobreoferta de naves en el mercado y, con ello, significativas pérdidas, las que se vieron agravadas a raíz de la posterior "crisis europea", fenómeno que afectó con mucha intensidad a las compañías de tamaño medio - CCNI, entre otras - y menores.
- Las dificultades para ser eficientes y competitivos en esta crisis, dificultades que parecen difíciles de solucionar sin la incorporación de importantes aumentos de capital o, en su defecto, créditos financieros y sus respectivas garantías (Anexo 12), han llevado a CCNI a la búsqueda de una solución para así no comprometer su existencia en el largo plazo. Así es como hoy día se encuentra negociando la venta de sus servicios de contenedores liner y sus derivados directos, entre ellos, el Contrato de Servicios de Agenciamiento que ésta mantiene con Agunsa.

HOLDING GRUPO EMPRESAS NAVIERAS

ESTRUCTURA



Otros inversionistas



- Es importante observar en este cuadro que ambas compañías (CCNI y Agunsa) pertenecen al mismo grupo controlador, con altas participaciones – 74% y 70% - respectivamente.

NEGOCIOS AGUNSA

Negocio Analizado



Agenciamiento

▶ AGENCIAMIENTO MARÍTIMO

- Agenciamiento general
- Agenciamiento portuario
- Lanchaje y Remolcadores
- Bunkering

▶ REPRESENTACIONES AÉREAS

- De cargas
- De pasajeros



Concesiones y Terminales

▶ TERMINALES AÉREOS Y MARÍTIMOS

- Concesiones
- Operación y administración
- De cargas
- De pasajeros



Logística y distribución

▶ LOGÍSTICA Y DISTRIBUCIÓN

- Almacenaje
- Transporte
- Distribución
- Agente embarcador
- Venta arriendo de contenedores
- Depósito de contenedores
- Servicios a la minería

RED MUNDIAL AGUNSA



- El gráfico muestra una gran cobertura mundial, lo que no es fácil de conseguir sino a través de un importante “Know how”, concepto muy importante, como marco de fondo, al evaluar las Compensaciones. (Anexo 4).

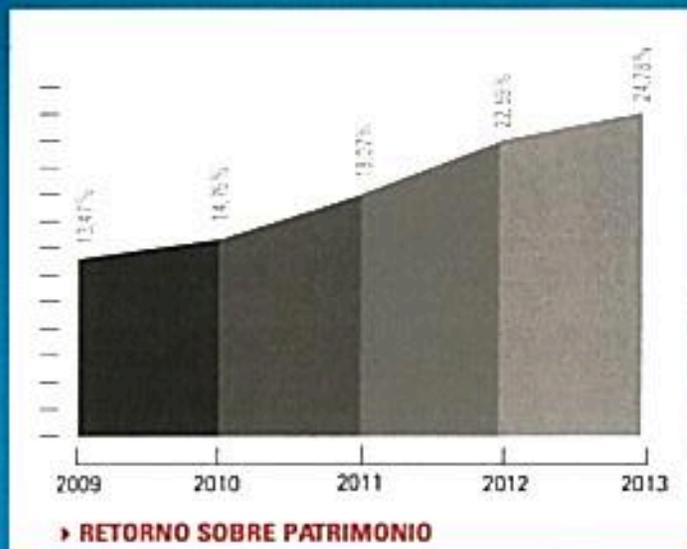
HISTORIA DE AGUNSA

Ingresos de Agunsa (USD millones)



(*) CAC: crecimiento anual compuesto.
Nota. Formato IFRS desde 2008.

INDICADORES DE GESTION (Agunsa)



Información extraída de Agunsa Consolidada año 2013

INDICADORES DEL NEGOCIO AGENCIAMIENTO A CCNI EN AGUNSA

- La administración ha informado que en la práctica no existen intereses financieros específicos incurridos por Agunsa asociados a este contrato.
- Del mismo modo, la administración ha informado que las depreciaciones y amortizaciones no son relevantes en su resultado.
- En consecuencia, un modo simple de ver la capacidad de generación del flujo de este negocio (EBITDA), sería la suma de las utilidades que éste produce más los impuestos correspondientes.



Concepto	Año 2013			Año 2014		
	Agenciam a CCNI	Total Agunsa	Importanci a relativa	Agenciam a CCNI	Total Agunsa	Importanci a relativa
Ventas MUS\$	134.100	556.549	24%	118.609	570.367	21%
EBITDA MUS\$	22.070	68.144	32%	16.461	67.361	24%
Utilidad MUS\$	16.018	40.110	40%	10.660	40.795	26%

- Los gráficos y la tabla anterior, aún cuando muestran una disminución en sus ventas, ebitda y utilidad, como producto de la crisis de la industria, el Contrato de Agenciamiento hacia CCNI es de alto impacto en Agunsa.

- En efecto, los indicadores del año 2014 muestran cifras que van entre un 21% (ventas) a un 26% (Utilidad).
- Siendo las cifras relativas, de alto impacto, se comprende la importancia del monto de compensación que le correspondería a Agunsa y por ende a todos sus accionistas, y la responsabilidad que sobre ésta asumen sus directores (Anexo 2, numeral 3.2.3 (47) al 3.2.3 (51)).

CONTRATO AGENCIAMIENTO AGUNSA - CCNI

- 10 de marzo de 1997: Se firma el Contrato de Servicios de Agenciamiento entre Compañía Chilena de Navegación Interoceánica S.A. (CCNI) y Agencias Universales S.A. (AGUNSA).
- El contrato establece que AGUNSA proveerá, a grandes rasgos, los siguientes servicios a CCNI en los países donde lo agencie:
 - Agente General
 - Ventas, marketing y representación
 - Servicios a las líneas o tráficos
 - Control de contenedores y equipos de CCNI
 - Estibadores, terminal y servicios relacionados con las naves, cargas y contenedores
 - Agente Portuario
 - Operación en los puertos
 - Control de contenedores y equipos de CCNI
 - Estibadores, terminal y servicios relacionados con las naves, cargas y contenedores
- El contrato establece que CCNI pagará al AGENTE por los servicios prestados de acuerdo a las condiciones, comisiones y remuneraciones establecidas en dicho documento. (Anexo 8).

- El contrato durará 5 años y luego se renovará automáticamente por períodos iguales y sucesivos. Para dar término anticipado, la parte interesada, tendrá que informar vía notificación escrita a la otra con a lo menos 1 año de anticipación a la fecha de expiración requerida.
- En caso de termino anticipado de contrato o de no renovarlo y sin perjuicio de lo acordado en las otras cláusulas de este contrato, CCNI se obliga a pagar al AGENTE, una indemnización cuyo monto será equivalente a un mes de remuneraciones por cada año o fracción superior a seis meses.
 - La indemnización contemplará como tope un máximo de 12 años.
 - Para efectos de cálculo se entenderá como remuneración mensual, el promedio de la totalidad de las últimas doce remuneraciones mensuales recibidas por el AGENTE en virtud del respectivo contrato.

- Si bien no está definido el concepto "remuneraciones" en el Contrato de Agenciamiento, podría caber la duda si los ingresos indirectos, los otros ingresos directos y los otros ingresos indirectos, que se muestran en el cuadro que sigue, deben considerarse para los efectos de la cláusula 12 de indemnización.
- Desglosados estos conceptos, se verifica que estos servicios no constituyen parte del Contrato de Agenciamiento entre ambas compañías. En consecuencia, para los efectos de la aplicación de la cláusula 12 de este contrato, el concepto "remuneraciones" corresponde solo a las comisiones.

Junio 2014	Jun-14	Proy Dic 2014
Ingresos Directos Agenciamiento	16.568.552	33.137.104
Ingresos Indirectos Agenciamiento	7.068.951	14.137.902
Servicios Documentales	1.417.544	2.835.087
Servicios Integrales	5.651.408	11.302.815
Costos Agenciamiento	(14.124.355)	(28.248.709)
Margen Agenciamiento	9.513.148	19.026.297
Otros Ingresos Directos	17.490.493	34.980.986
Servicios en Recintos Portuarios	251.775	503.550
Servicios Equipos a Flote	84.790	169.580
Servicios Transporte	12.447.019	24.894.038
Servicios Deposito de Contenedores	4.706.909	9.413.817
Otros Ingresos Indirectos	18.176.499	36.352.998
Servicios Deposito de Contenedores	6.456.357	12.912.715
Servicios Integrales	11.720.142	23.440.284
Otros Costos	(28.135.375)	(56.270.750)
Margen Operacional	17.044.765	34.089.531
Gastos Administracion	(9.812.207)	(19.624.414)
Otros	997.725	1.995.451
Impuestos	(2.900.383)	(5.800.767)
Resultados	5.329.900	10.659.800

Conceptos que no constituyen parte del contrato de agenciamiento entre Agunsa y CCNI.

- Nota:** La diferencia de los "Ingresos directos agenciamiento" (MUS\$ 33.137) de esta tabla con las comisiones por MUS\$ 31.384 mostradas en el anexo 8 corresponde a una reclasificación de cuentas informada por la administración.

COMPENSACIÓN

- La compensación que CCNI debería pagar a Agunsa por el termino del Contrato de Agenciamiento, comprende los siguientes aspectos:
- “Período Remanente” del Contrato de Agenciamiento.
- Indemnización por no renovación o termino anticipado del Contrato de Agenciamiento.
- Compensación por otros efectos:
 - Compensación por pérdidas causadas por concepto de “Indemnización” por años de servicio.
 - Compensación por pérdidas correspondientes a “Arriendos Remanentes”.
 - Compensación por “Muebles y Equipos”.
 - “Ajuste de Escala” causado por disminución de operaciones de agenciamiento

PERIODO REMANENTE DEL CONTRATO

Vigencia	Fecha Inicial	Fecha Término
Inicial	10 de marzo 1997	10 de marzo de 2002
Primera renovación	10 de marzo 2002	10 de marzo de 2007
Segunda renovación	10 de marzo 2007	10 de marzo de 2012
Tercera renovación	10 de marzo 2012	10 de marzo de 2017

- El período remanente del contrato de agenciamiento entre CCNI y Agunsa sería de aproximadamente 2 años y 2 meses al 31 de diciembre 2014.
- El hecho de recibir Agunsa una Carta de Término Anticipado del Contrato de Agenciamiento (carta del 2 de octubre del 2014, anexo 9), no autoriza a CCNI a poner termino a este contrato con antelación a su fecha de expiración, por causas distintas a la clausula 11 de este contrato - fallas o retrasos reiterados en el cumplimiento del mismo - sin haber realizado los mejores esfuerzos para remediar la situación en un plazo razonable (Anexo 13 Memorándum Bahamondez, Alvarez & Zegers de fecha 21 octubre 2014).

- Por otra parte, al no existir pago directo alguno desde HS a CCNI, debe entenderse que la concurrencia de Agunsa solo buscó una facilitación al proceso de negociación entre CCNI y HS. Por consiguiente y en caso alguno, Agunsa debe verse perjudicado económicamente respecto de las alternativas de haber negociado directamente con CCNI o en su defecto, directamente con HS.
- Es importante considerar que el Contrato de Agenciamiento entre Agunsa y CCNI es un contrato a plazo fijo con término claramente especificado y no es un contrato indefinido, en cuyo caso, CCNI podría dar término al mismo, en cualquier momento. Ello para nada afecta la indemnización a la cual tiene derecho Agunsa al no renovarse el contrato, cualquiera sea la causa.
- Los argumentos anteriores confirman el derecho de Agunsa a recibir compensación económica por no cumplimiento del periodo remanente.

VALORACIÓN DE LA COMPENSACIÓN POR EL PERÍODO REMANENTE DEL CONTRATO.

- Con el objeto de valorar los flujos que hubiese recibido Agunsa por el Remanente del período del contrato, es necesario fijar una tasa de descuento. Obviamente, no corresponde como tal aplicar una tasa WACC promedio para Chile (9,5% aproximadamente), por cuanto estamos en presencia de un negocio insertado en la industria naviera y que en este caso, puede considerarse riesgoso.
- Los supuestos y los cálculos se muestran en el anexo 14:
- A juicio de este evaluador, el escenario 3 es el mas adecuado. Se considera además una tasa de descuento del 20% por considerarse este un negocio riesgoso y una industria que enfrenta una grave crisis (VP = MUS\$ 10.340):

	Año 2015	Año 2016	Año 2017
Resultado mus\$	6.366	6.366	1.061

Valor Presente de los flujos esperados	
Tasa de descuento	VP MUS\$
12%	11.514
15%	11.047
20%	10.340

Indemnización por no renovación o Término Anticipado del Contrato de Agenciamiento.

- En caso de Término Anticipado de Contrato o de no renovarlo, CCNI se obliga a pagar al AGENTE una indemnización cuyo monto será equivalente a un mes de remuneraciones por cada año o fracción superior a seis meses, con un tope de 12 años.
- De acuerdo a la información proporcionada por la administración, el monto por las remuneraciones (comisiones) durante el presente año se estima en MUS\$ 31.384, monto que será revisado según cifras contables al 31 de diciembre 2014 (Anexo 8).
- En consecuencia, el valor que CCNI debe pagar por concepto de indemnización por este Término Anticipado del Contrato de Agenciamiento sería este monto o, en su defecto, el que resulte de la revisión antes señalada.

Compensación por Otros Efectos.

- En Memorandum of Understanding (MOU) se refiere específicamente a compensación por otros efectos. Cláusulas que literalmente dicen:
 - “3. BUYERS will be responsible for current and future obligations towards the staff that it retains from SELLERS, AGUNSA or it subsidiaries, such as, but **not limited to** seniority rights and severance obligations.”
- Vale decir, los conceptos de indemnizaciones por años de servicio, arriendos remanentes de oficinas, como así también, muebles y equipos serán asumidas por el comprador (HS). Se entiende que en caso de que la compensación por Otros Efectos no pudiesen ser asumidos por el comprador, éstas debieran ser pagadas al vendedor.

- Por consiguiente y de acuerdo a la información entregada por la administración, se tendría (Anexo 10):
 - Compensación por años de servicio: MUS\$ 12.817
 - Compensación por concepto de arriendos: MUS\$ 2.467
 - Compensación por muebles y equipos: MUS\$ 1.273
 - Ajustes de escala causados por la disminución de operaciones de agenciamiento: MUS\$ 1.377
- En consecuencia, la compensación por otros efectos sería de MUS\$ 17.933.

CONCLUSIONES

- Las compensaciones que mas adelante se señalan, pueden ordenarse en dos grupos:
 - Aquellas que se originan por el Contrato de Agenciamiento entre Agunsa y CCNI.
 - Indemnización por “No Renovación del Contrato” (Cláusula 12)
 - Compensación por “Período Remanente del Contrato” (Cláusula 11)
 - Aquellas que se originan por el Memorándum of Understanding (MOU).
 - Finiquitos de Personal
 - Arriendos Remanentes
 - Muebles y Equipos
 - Ajuste de Escala
- Las condiciones de reparación establecidas entre ambas empresas, condiciones no extrañas en la industria, son conceptos favorables y exigibles por Agunsa. El monto final dependerá naturalmente de lo que negocie la administración de la empresa.

Punto 3

- Indemnización por “No Renovación del Contrato” (Cláusula 12)
 - El término del Contrato de Agenciamiento entre CCNI y AGUNSA tendría un efecto negativo en los resultados de esta última, del orden de US\$ 10,7 millones. Este impacto se podría aminorar participando en las propuestas (tenders) que HS ofrezca al mercado.
 - Analizados los términos del Contrato de Agenciamiento, se puede concluir que éste contempla una indemnización por no renovación de contrato por **USD 31,4 millones** (cláusula 12), cifra a revisar según la información contable al 31 de diciembre 2014. Lo anterior, sin perjuicio de la existencia en alguno de los países que forman parte del acuerdo, de leyes particulares que establezcan criterios o conceptos adicionales al contrato, antecedentes que al menos este evaluador no conoce.

- Compensación por “Período Remanente del Contrato” (Cláusula 11).
 - Del Contrato de Agenciamiento entre Agunsa y CCNI, se desprende también que este no es un contrato indefinido, sino se trata de un contrato a plazo fijo, renovable cada 5 años. Según opinión legal, la Carta de Término de Contrato enviada por CCNI, no autoriza a ésta a poner término al mismo con antelación a su fecha de expiración, por causas distintas a cláusula 11 de este instrumento. Por consiguiente, el termino anticipado del mismo, por parte de CCNI, sin causa de faltas y/o fallas reiteradas y no remediadas por Agunsa, da la opción a ésta a exigir una compensación por el daño causado. Este daño ha sido valorado en **US\$ 10,3 millones** (Tasa de descuento utilizada: 20%).

- Compensaciones que se originan por el Memorandum of Understanding (MOU).
 - Analizados los términos del Memorandum of Understanding (MOU), en especial lo indicado en la – clausula 3 -, Agunsa tendría, en caso de llevarse a termino exitoso la transacción entre CCNI y HS, costos especiales por conceptos de desahucio de personal, arriendos remanentes que deberá pagar, muebles y equipos de los cuales se desprendería y costos adicionales generados por la reducción en la escala para el funcionamiento eficiente de la compañía.
 - Esta cláusula estipula además que dichos costos los asumiría el comprador. De no ser así, Agunsa debe ser compensada al respecto por CCNI.

- Estos costos, que se desprenden del análisis del Memorandum of Understanding (MOU) son, en términos aproximados, los siguientes:

● Finiquitos:	US\$ 12,8 millones.
● Arriendos remanentes:	US\$ 2,4 millones.
● Muebles y equipos:	US\$ 1,3 millones.
● Ajustes de escala:	US\$ 1,4 millones
● Total	US\$ 17,9 millones

- En relación a todos los puntos mencionados anteriormente, se puede señalar que los montos que podría percibir Agunsa por indemnizaciones, ahorros de costos por ajustes de escala y venta de equipamiento menor constituyen una compensación razonable según lo estipulado en el Contrato de Agenciamiento entre Agunsa y CCNI y el Memorandum of Understanding (MOU) al que concurren CCNI, HS y Agunsa para el interés social de esta última.
- Naturalmente, es facultad de la administración superior de la empresa, determinar un monto diferente, que a ésta le resulte adecuado.

INFORMACIÓN IMPORTANTE

- Este informe es estrictamente confidencial y no puede ser comunicado a ningún tercero que no sea el comité de Directores de Agunsa o a quienes éste estime conveniente.
- El contenido de este informe se basa en información entregada por la administración de Agunsa y otras fuentes que se estiman confiables. Aunque el material proporcionado por la administración de Agunsa ha sido utilizado como fuente fidedigna, Alejandro García-Huidobro O. ni por sus personas relacionadas, declinan toda responsabilidad por errores, omisiones o inexactitudes y de las consecuencias derivadas del uso de la información contenida en este documento.
- Nada en este informe debe ser considerado, ni utilizado, como una declaración o promesa del futuro. Es muy importante aclarar que la información que en este informe se presenta pueda sufrir cambios o modificaciones según surjan nuevos antecedentes.