



2014100111868

06/10/2014 - 09:13

Operador: OJORQUER

Nro. Inscrip:1108v - División Control Financiero Valores



Santiago, 6 de octubre de 2014

Señor
Carlos Pavez Tolosa
Superintendente de Valores y Seguros
Presente

Ref.: Presentación de *Road Show* de Tech Pack S.A. (La "Compañía")

De mi consideración:

De conformidad con lo dispuesto en el artículo 65 de la Ley 18.045 de Mercado de Valores y en la Norma de Carácter General N° 30, Sección III, N° 4.3 de la Superintendencia de Valores y Seguros (la "Superintendencia"), y sus respectivas modificaciones, acompaño copia de la presentación de *Road Show* de Tech Pack S.A.. La misma estará disponible a contar de esta fecha en la página web de la Compañía: www.techpack.com

Saluda a Ud. muy atentamente,

Claudio Inglesi Nieto
Gerente General
Tech Pack S.A.

c.c.: Bolsa de Comercio de Santiago
Bolsa Electrónica de Chile
Bolsa de Valores de Valparaíso
Comisión Clasificadora de Riesgo



AUMENTO DE CAPITAL

OCTUBRE 2014

ΔTechpack

IMTrust |  CREDICORPcapital

NOTIFICACIÓN RELEVANTE

Este documento ha sido preparado por Tech Pack S.A. ("Techpack" o la "Compañía") y sus afiliadas en conjunto con IM Trust S.A. Corredores de Bolsa ("IM Trust"), con el propósito de entregar antecedentes de carácter general acerca de Techpack, dentro del proceso de colocación de acciones de Techpack (en adelante, la "Oferta"), para que cada inversionista evalúe en forma individual e independiente la conveniencia de invertir en la Oferta. Este documento no constituye una recomendación de inversión ni puede ser utilizado o interpretado para fines distintos de los señalados.

En la elaboración de este documento se ha utilizado información de conocimiento público e información entregada por Techpack, la cual no ha sido verificada de manera independiente por IM Trust. Por lo tanto, IM Trust no asume responsabilidad legal alguna por la exactitud de dicha información. El presente documento no pretende contener toda la información que pueda requerirse para evaluar la conveniencia de adquirir las acciones de Techpack que componen la Oferta, y no constituye en caso alguno una recomendación para invertir en ellas. Todo destinatario del mismo deberá llevar a cabo su propio análisis independiente de la Compañía y de los datos contenidos en este documento.

Todas las cifras contenidas en el presente documento y que tienen finalidades comparativas, han sido consolidadas y expresadas en dólares de los Estados Unidos de América, a diciembre de cada año, de acuerdo a la norma contable vigente a la fecha correspondiente, a menos que expresamente se indique lo contrario.

La información contenida en esta publicación es una breve descripción de las características de la emisión y de la entidad emisora, no siendo ésta toda la información requerida para tomar una decisión de inversión. Mayores antecedentes se encuentran disponibles en la sede de la entidad emisora, en las oficinas de los intermediarios colocadores y en la Superintendencia de Valores y Seguros.

Señor inversionista:

Antes de efectuar su inversión usted deberá informarse cabalmente de la situación financiera de la sociedad emisora y deberá evaluar la conveniencia de la adquisición de estos valores.

El intermediario deberá proporcionar al inversionista la información contenida en el Prospecto presentado con motivo de la solicitud de inscripción al Registro de Valores, antes de que efectúe su inversión.



www.techpack.com

PRESENTADORES



Felipe Joannon

Presidente del Directorio

- Gerente de Desarrollo de Quiñenco
- Economista PUC
- MBA en Wharton, Univ. de Pensilvania
- 15 años en el Grupo Luksic

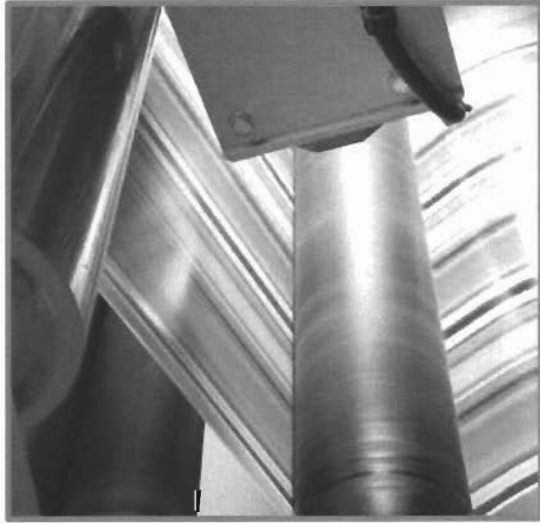


Claudio Inglesi

Gerente General

- Gerente General de Alusa desde 2008
- Ingeniero Civil Industrial PUC
- MBA en Anderson, UCLA
- 8 años en el Grupo Luksic

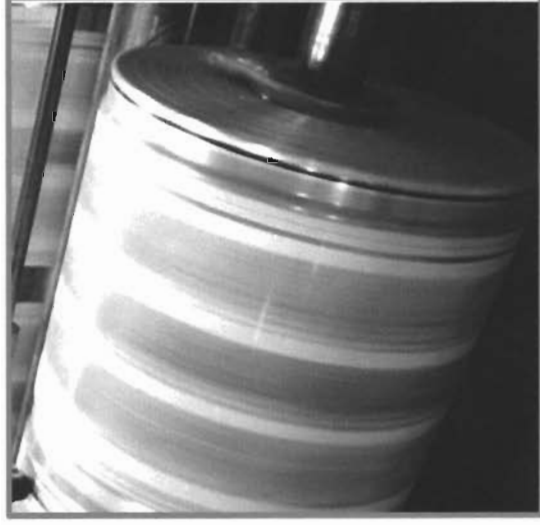
AGENDA



INTRODUCCIÓN



**ATRATIVOS DE LA
INVERSIÓN**



LA OFERTA

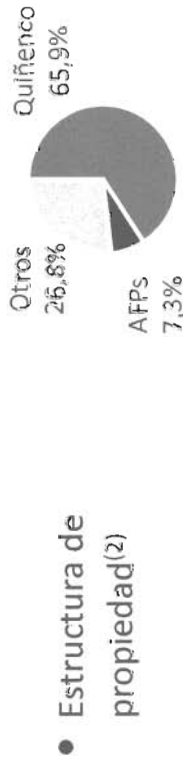
1. INTRODUCCIÓN



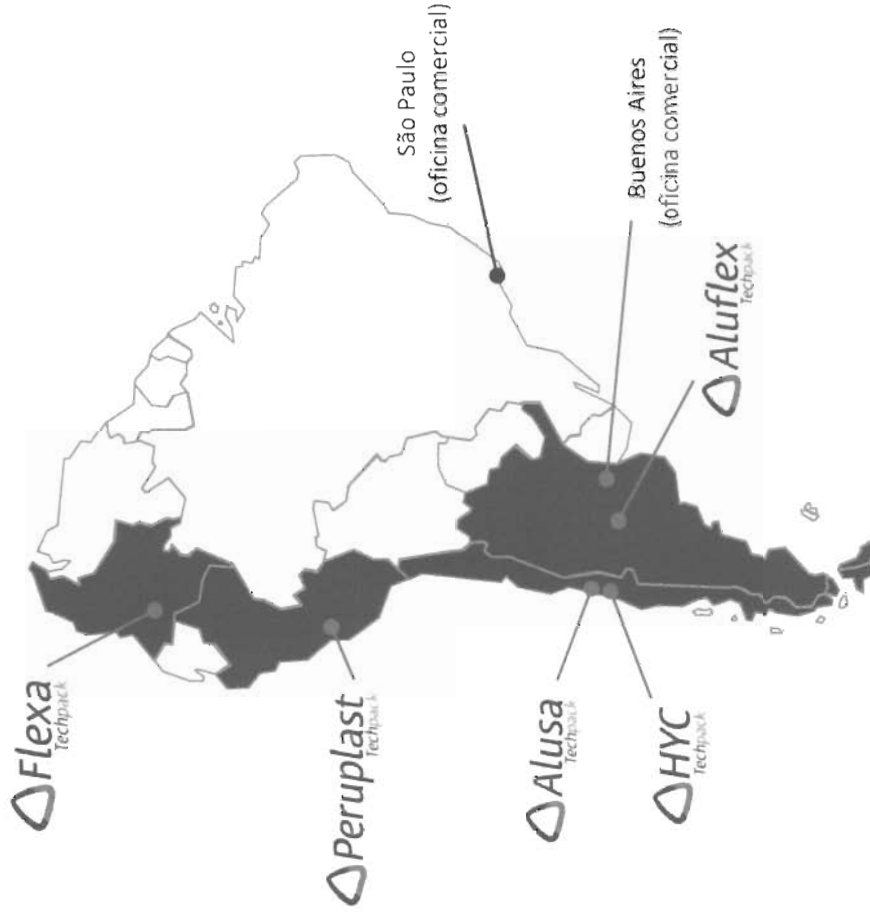
TECHPACK EN RESUMEN

Compañía líder en envases flexibles en Latinoamérica

- #1 en ventas (USD ~400 mm)⁽¹⁾
- Único proveedor regional con operación fabril en 4 países
- +50 años de experiencia en flexibles 



- Malla societaria resumida
- 
- ```
graph TD
 Techpack -- 76% --> BienesRaices[Bienes raíces]
 Alusa -- 24% --> BienesRaices
 BienesRaices -- 100% --> BienesRaices
```



(1) Ventas proforma aproximadas de los últimos doce meses a junio 2014 suponiendo la consolidación de Productos Plásticos HYC S.A. ("HYC Packaging") durante los últimos doce meses.

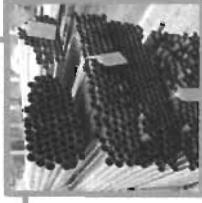
(2) Al 30 de septiembre de 2014

# TECHPACK: UNA NUEVA COMPAÑÍA CON MÁS DE 50 AÑOS DE EXPERIENCIA

1944 – 2013

## MADECO

- Creación de Madeco
- Creación de Alusa y compra de Indalum
- Venta de unidad de cables a Nexans
- División de Madeco: Invexans - Techpack



1961+



- Creación de Alusa
- Fundación de Aluflex
- Toma control de Peruplast
- Toma control de Flexa



2013 - actualidad



- Cierre de Madeco Mills e Indalum
- Cambio objeto y razón social (Tech Pack S.A.)
- Compra de Hyc Packaging
- Cambio de nemotécnico (TECHPACK)
- Nueva imagen corporativa
- Aumento de capital





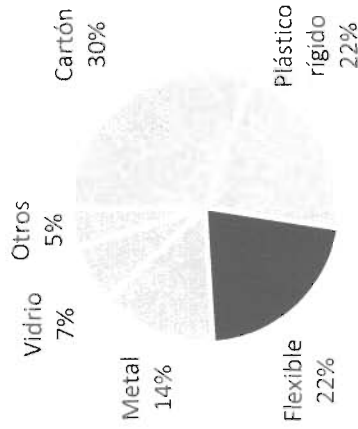
# EL MUNDO DE LOS ENVASES



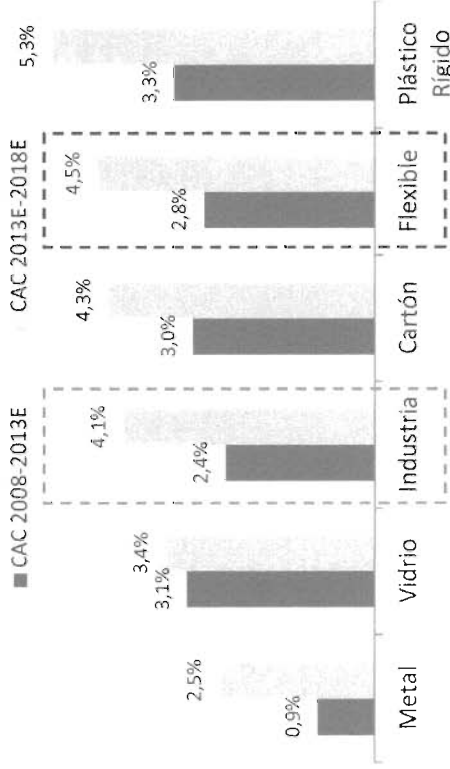
# LA INDUSTRIA DE LOS ENVASES

## Mercado global de envases<sup>(1)</sup>

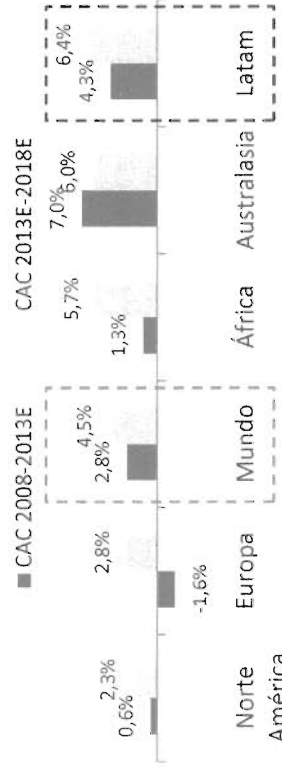
Ventas 2013E: USD 797 mil millones



## Crecimiento de la industria por tipo de envase<sup>(1)(2)</sup>



## Mercado global de envases flexibles<sup>(1)(3)</sup>



Ventas 2013E: USD 172 mil millones (% market share)



## Mercado de envases flexibles en Latam<sup>(4)</sup>



(1) The Future of Global Packaging to 2018; Smithers Pira, 2013. Cifras en USD, precios y tipo de cambio corrientes a 2012. Precios y tipos de cambio constantes de 2012 para 2013 y 2018

(2) Se excluyen "Otros Envases", con CAC 2008-2013E de -1,9% y CAC 2013E-2018E de 0,5%. CAC: crecimiento anual compuesto

(3) La región de Australasia incluye Asia, Medio Oriente y Oceanía; Norte América incluye Estados Unidos y Canadá; Latam incluye Sudamérica, Centroamérica y México

(4) Estimaciones de la Compañía basado en Smithers Pira 2013 y PCI Films



## 2. ATRACTIVOS DE LA INVERSIÓN



## RAZONES PARA INVERTIR EN TECHPACK

---

1

Compañía líder en una industria en consolidación

2

Industria con alto potencial de crecimiento

6

Respaldo de Quiñenco / Grupo Luksic

 **Techpack**  
Mejores envases Mejor mundo

3

Estrategia corporativa enfocada en envases

5

Equipo directivo y gerencial con amplia experiencia en la industria


4

Exitosa historia de crecimiento inorgánico

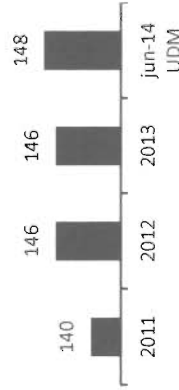
# COMPañÍA LÍDER Y DIVERSIFICADA...



**Peruplast**  
Techpack

Ubicación: Lima  
Capacidad: 36.000 tons/año  
Adquisición: 1996/2007  
Market share: 47%  (#1)

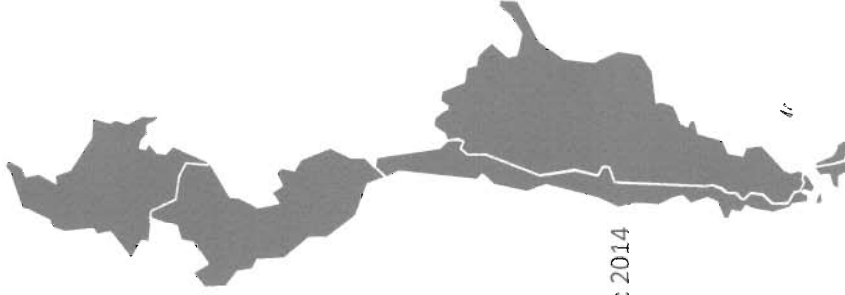
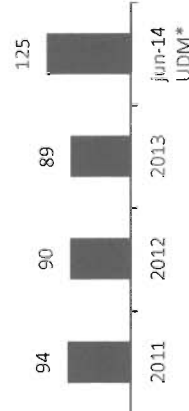
Ventas (USD mm)<sup>(1)</sup>



**Alusa**  
Techpack

Ubicación: Quilicura y Huechuraba  
Capacidad: 24.300 tons/año  
Fundación Alusa: 1961 / Adquisición HYC: 2014  
Market share<sup>(3)</sup>: 24%  (#1)

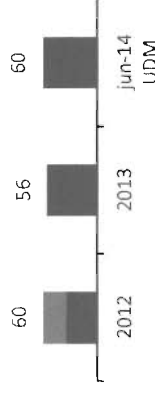
Ventas (USD mm)<sup>(3)</sup>



**Flexa**  
Techpack

Ubicación: Cali  
Capacidad: 10.500 tons/año  
Adquisición: 2012  
Market share: 10%  (#3)

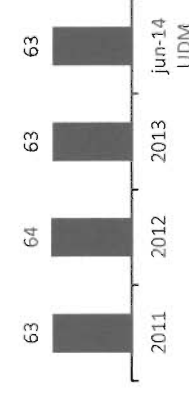
Ventas (USD mm)<sup>(2)</sup>



**Aluflex**  
Techpack

Ubicación: San Luis  
Capacidad: 10.200 tons/año  
Fundación: 1993  
Market share: 7%  (#3)

Ventas (USD mm)



## Plataforma regional con producción en 4 países para comercializar en toda la región

Nota: Los cálculos de market share son internos de la Compañía y corresponden al año 2013, Jun-14 UDM; últimos doce meses al 30 de junio de 2014

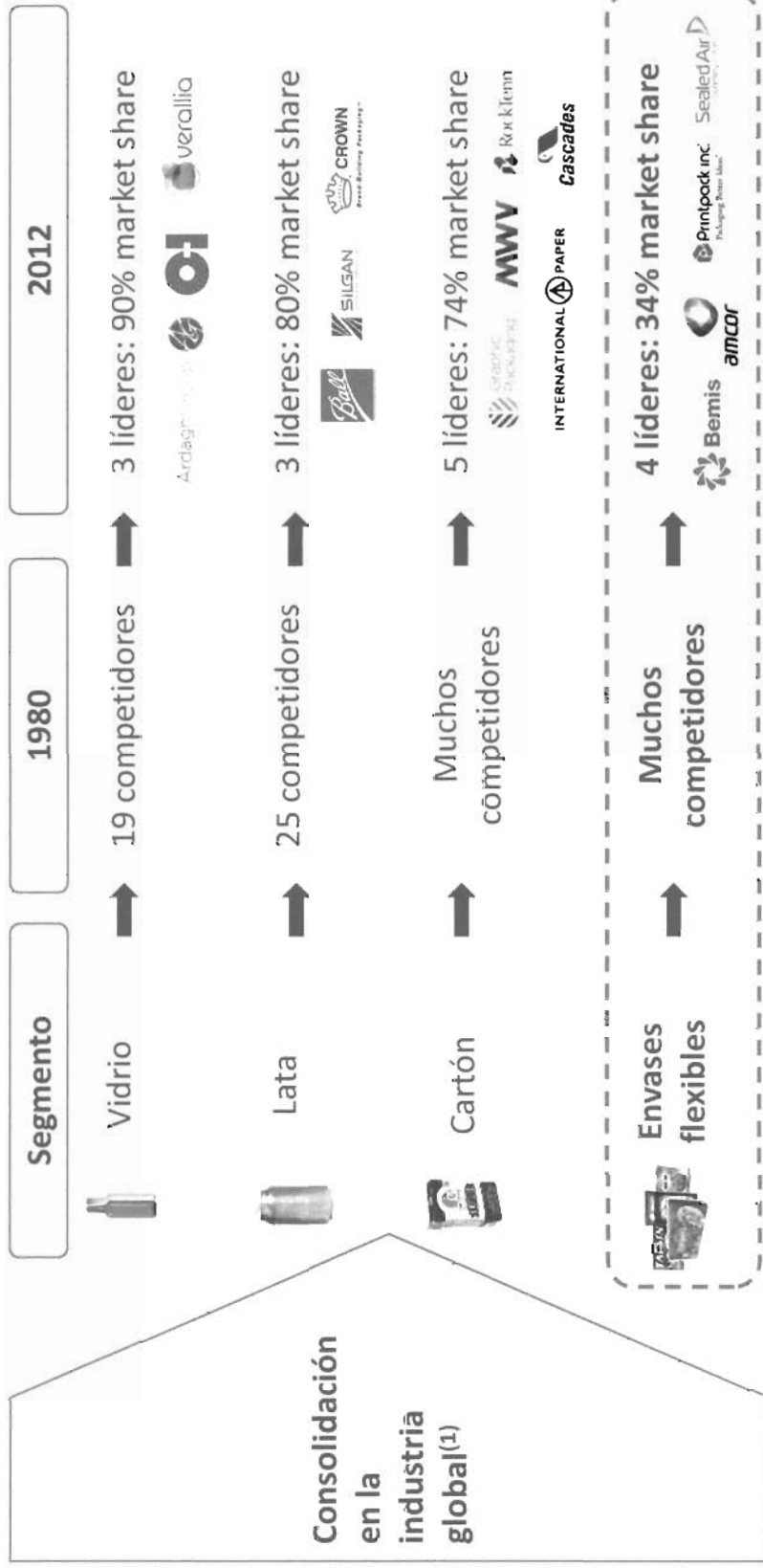
(1) Cifras de Peruplast años 2011 y 2012 consolidadas al 100% para fines comparativos

(2) Cifras de Flexa año 2012 consolidada al 100% para fines comparativos. El periodo junio-diciembre 2012 (USD 34 mm) fue consolidado en la Compañía, y el periodo enero-mayo 2012 (USD 26 mm, resultado en color verde) es previo a la adquisición por parte de Techpack

(3) Las ventas junio 2014 UDM\* son cifras proforma suponiendo la consolidación de HYC Packaging durante los últimos doce meses. El market share no incluye HYC Packaging



# ...EN UNA INDUSTRIA EN CONSOLIDACIÓN



## Industria de envases flexibles aún fragmentada y sin presencia relevante de competidores globales en Latam

- Sólo Bemis (Brasil, Argentina y México) y Constantia (México) están presentes en Latam
- Líderes globales crecen en conjunto con sus clientes multinacionales de consumo masivo, los que están expandiéndose en mercados emergentes de rápido crecimiento

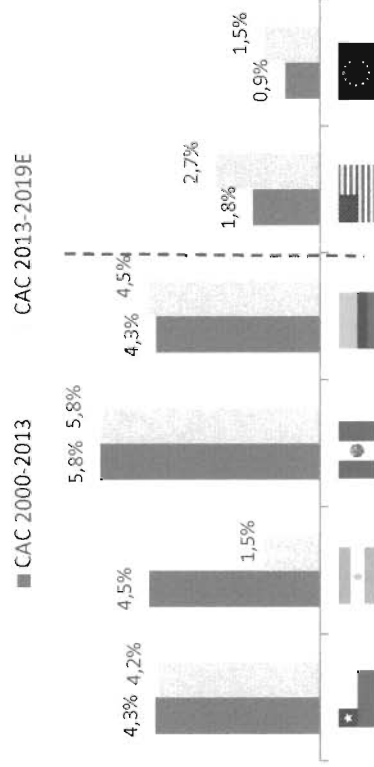
(1) Fuente: Blajige & Company; Western Plastic Association Mergers & Acquisition Conference - Global Consolidation Among Plastics Processors: Lead, Follow, or Get Out of the Way (septiembre 2013)



# INDUSTRIA CON ALTO POTENCIAL DE CRECIMIENTO

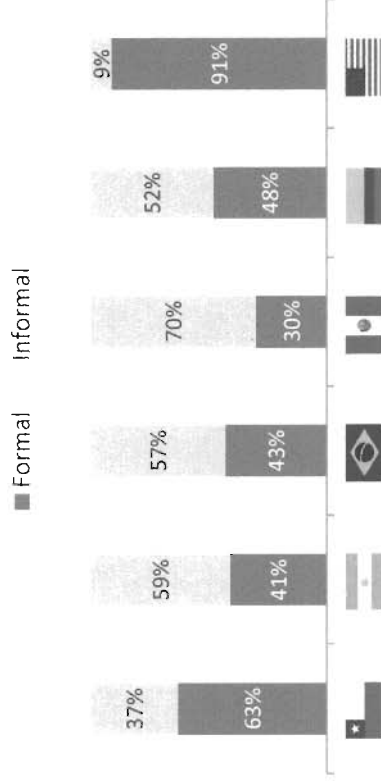
Presencia estratégica en países con alto crecimiento...<sup>(1)</sup>

Variación PIB real (%)



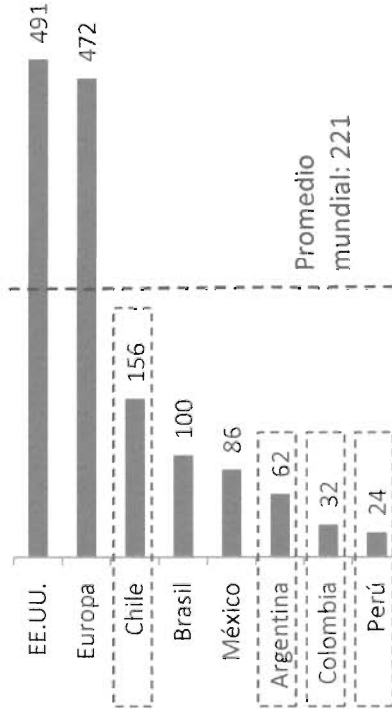
...y con espacio para el aumento de la penetración del retail formal...<sup>(2)</sup>

Baja penetración de supermercados en Latam



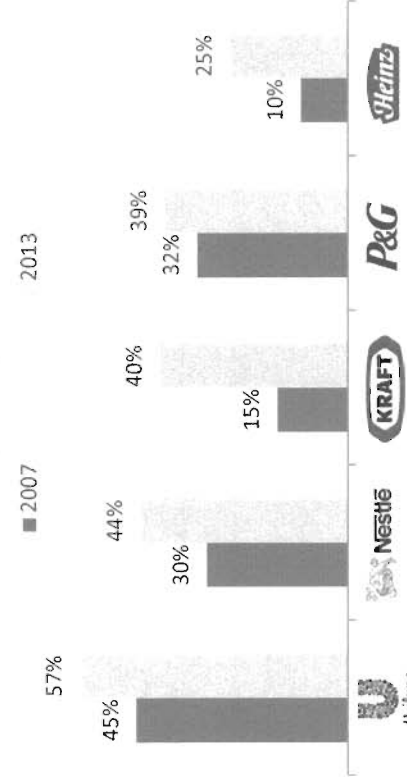
...generando espacio para crecimiento adicional a través de mayor penetración del consumo<sup>(3)</sup>

Consumo envases per cápita (USD por año)



...y en los mercados en donde los clientes globales de consumo masivo están poniendo su foco...<sup>(4)</sup>

Ventas en mercados emergentes (% de ventas totales)



(1) Fuente: EMI, abril 2014.

(2) Fuente: IACAD and US Census Bureau, diciembre 2013

(3) Fuente: PIRA International Ltd., The Future of Global Packaging, IMF, 2009

(4) Fuente: Información de las compañías

### 3 ESTRATEGIA CORPORATIVA ENFOCADA EN ENVASES

---



- Consolidación poder de compra
- Producción multiplanta para suministro cruzado y respaldo
- Estandarización de procesos y sistemas (SAP / Radius)
- Intercambio de mejores prácticas

- Servicio a tiempo (OTIF) y calidad
- Foco en capital humano (*Great Place to Work*)
- Reducción desperdicios, recuperación de solventes, reciclaje

#### Crecimiento

- Sinergias comerciales / innovación
- Aumento de capacidad junto con clientes
- Exitoso *track record* de M&A
- Atracción de talento





# EXITOSA HISTORIA DE CRECIMIENTO INORGÁNICO CASO DE ESTUDIO 1: ADQUISICIÓN DE PERUPLAST



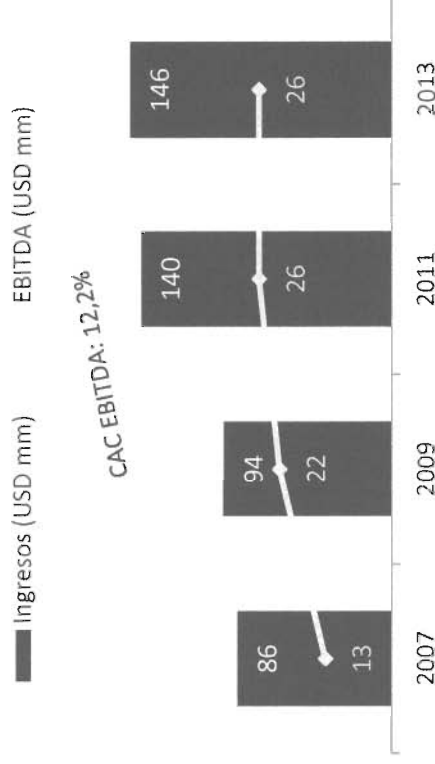
## Racional

- Líder local, con más de 40 años de operación
- Población de 30 millones de habitantes con aumento esperado de penetración de retail
- Empresa de propiedad familiar en vías de profesionalización
- Posicionar a Techpack como uno de los líderes en el mercado de envases flexibles en Latam

## La transacción

- El 1 de marzo de 2007, Techpack aumenta su participación en Peruplast a un 50% (en sociedad con Nexus Group)
- EV: USD 42,3 millones

## Sólido crecimiento de ventas y EBITDA



## Estrategia de crecimiento

Crecimiento de EBITDA a través de inversión en tecnología, aumento de exportaciones y transición desde empresa familiar

Construcción de nueva planta en Lurín y venta de bienes raíces



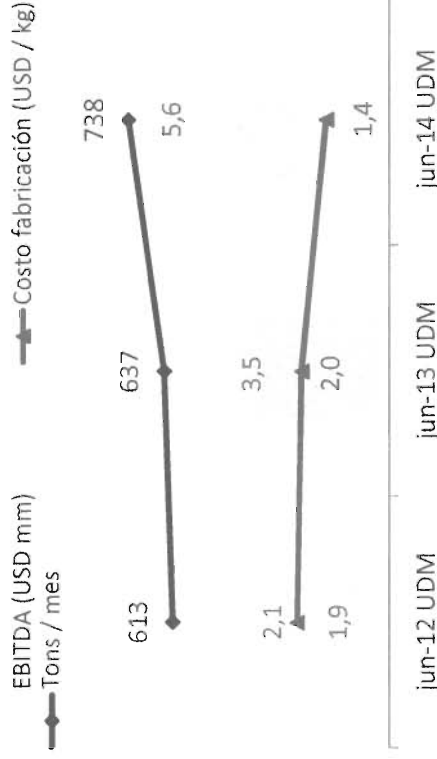
# EXITOSA HISTORIA DE CRECIMIENTO INORGÁNICO CASO DE ESTUDIO 2: ADQUISICIÓN EMPAQUES FLEXA



## Racional

- Ingreso a Colombia para acceder a mercado de 47 millones de habitantes
- Alto dinamismo en la demanda de envases flexibles e industria fragmentada
- Compra de la única operación de flexibles de Carvajal Empaques ante su foco en envases rígidos
- Planta especializada en envases de alta complejidad

## Turnaround de costos, volumen y EBITDA



## La transacción

- El 14 de marzo de 2012, Techpack y Nexus Group anunciaron adquisición de Flexa (50/50)
- EV: USD 35,4 millones por el 100%
- Financiamiento de adquisición con venta de bienes raíces en Perú

## Estrategia de crecimiento: reestructuración

|                 |                                                         |
|-----------------|---------------------------------------------------------|
| Plan de llegada | Incremento de ventas por cruce de cartera               |
| Organización    | Reestructuración de áreas comercial y de producción     |
| Procesos        | Internalizar procesos antes tercerizados a Carvajal     |
| TI / Sistemas   | Implementación ERP e integración con Alusa              |
| Capacidad       | Incremento de capacidad en 50% por compra de maquinaria |
| Inversiones     | Inversión en terreno (2013) y planta (2015+)            |

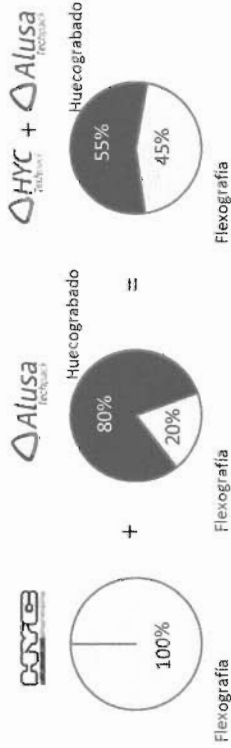


# EXITOSA HISTORIA DE CRECIMIENTO INORGÁNICO CASO DE ESTUDIO 3: ADQUISICIÓN HYC PACKAGING



## Racional

- 40 años de presencia en Chile
- Planta productiva cercana a Alusa, en Huechuraba
- Principales clientes son empresas locales
- #1 en impresión flexo en Chile
- Alta complementariedad con Alusa Chile

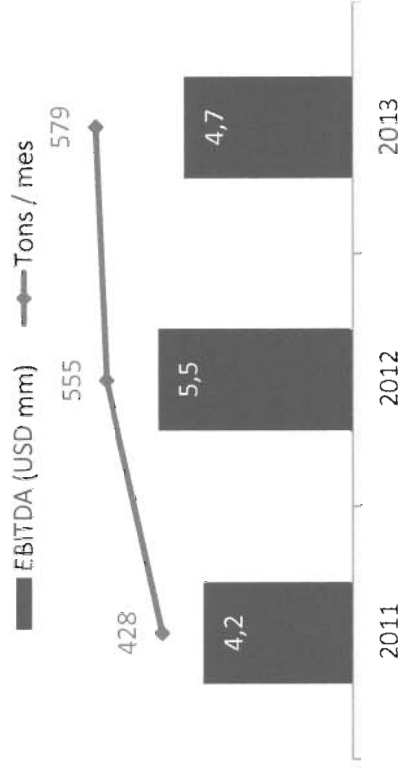


## La transacción

- El 10 de junio de 2014, Techpack comunicó la adquisición de HYC Packaging por parte de Alusa
- EV: USD 34,3 millones por el 100%
- Financiamiento: 100% deuda en Alusa, repago mediante recursos de aumento de capital

## Toneladas vendidas y EBITDA<sup>(1)</sup>

Crec. en volumen por calidad y posicionamiento comercial



## Estrategia de fusión

Creación de oficina de integración para distintas áreas:

- Operaciones: Producción cruzada e intercambio mejores prácticas
- Desarrollo: Optimización de formulación de productos
- TI / Sistemas: Estandarización de sistemas (SAP/Radius)
- Abastecimiento: Consolidación de proveedores e inventarios

Fuente: La Compañía

(1) Toneladas totales incluyen toneladas fabricadas y comercializadas



## DIRECTORES CON DESTACADA TRAYECTORIA...



**Felipe Joannon**  
Presidente

- Gerente de Desarrollo en Quiñenco desde 1999, presidente del directorio de SM SAAM
- Economista, Universidad Católica de Chile
- MBA de Wharton School, Universidad de Pensilvania (EE.UU.)



**Francisco Pérez Mackenna<sup>(1)</sup>**  
Vicepresidente

- Gerente General de Quiñenco desde 1998. Presidente del directorio de CSAV y Enx
- Ingeniero Comercial, Universidad Católica de Chile
- MBA de Booth School of Business, Universidad de Chicago (EE.UU.)



**Andronico Luksic**  
Director

- Presidente del Directorio de Quiñenco desde 2013. Vicepresidente del Directorio del Banco de Chile, Presidente de los directorios de LQ Inversiones Financieras y de Compañía Cervecerías Unidas



**Hernán Büchi**  
Director

- Director de Quiñenco desde 1990. Previamente Ministro de Hacienda entre 1985 y 1989 y Superintendente de Bancos e Instituciones Financieras entre 1984 y 1985
- Ingeniero Civil, Universidad de Chile. Master en Economía, Universidad de Columbia (EE.UU.)



**Martín Rodríguez**  
Director

- Gerente de Fusiones y Adquisiciones de Quiñenco desde 1999
- Ingeniero Comercial, Universidad Católica de Chile
- MBA de Anderson School of Management, Universidad de California en Los Ángeles (EE.UU.)



**Alejandro Ferreiro<sup>(1)</sup>**  
Director

- Consejero del Consejo para la Transparencia de la República desde 2008. Previamente Ministro de Economía entre 2006 y 2008 y Superintendente de Valores y Seguros entre 2003 y 2006
- Abogado, Universidad de Chile. Master of Arts, Universidad de Notre Dame (EE.UU.)



**Abel Bouchon<sup>(1)</sup>**  
Director independiente

- Gerente General de Embotelladoras Andina desde 2009 a 2014
- Ingeniero Comercial, Universidad de Chile
- MBA de Wharton School, Universidad de Pensilvania (EE.UU.)

## 5 ...Y UN GRUPO GERENCIAL CON SÓLIDA EXPERIENCIA EN LA INDUSTRIA



Claudio Inglesi  
Gerente General

Años en la industria

6

- En Techpack desde 2008. Previamente en Quiñenco, BCG y Deutsche Bank
- Ingeniero Civil Industrial, Universidad Católica de Chile
- MBA de Anderson School of Management, Universidad de California en Los Ángeles (EE.UU.)



Carlos Cepeda  
Gerente General Chile

6

- En Techpack desde 2010. Previamente en Sigdopack, Salinas y Fabres, Entel y Dow Chemical
- Ingeniero Comercial, Universidad Católica de Chile



Christian Urazán  
Gerente General Perú

1

- En Techpack desde 2013. Previamente Banco y Seguros Falabella Colombia, BCG y ExxonMobil
- Ingeniero Industrial, Universidad de Los Andes (Colombia)
- MBA de Haas School of Business, Universidad de California en Berkeley (EE.UU.)



Greizy Florez  
Gerente General Colombia

11

- En Techpack desde 2003. Previamente en Colgate Palmolive
- Ingeniero Industrial, Universidad Icesi (Colombia)
- MBA de Universidad Icesi (Colombia)



Daniel Añe  
Gerente General Argentina

9

- En Techpack desde 2013. Previamente en Sigdopack, ALL-América Latina Logística, BASF y 3M
- Ingeniero Industrial, Universidad del Norte Santo Tomás de Aquino (Argentina)



Manuel Tamés  
Gerente Corp. Finanzas Alusa

2

- En Alusa desde 2012. Previamente en BVP, D&S Walmart, Donnelley y Eurocapital
- Ingeniero Civil, Universidad Católica de Chile
- MBA de IESE Business School, Universidad de Navarra (España)



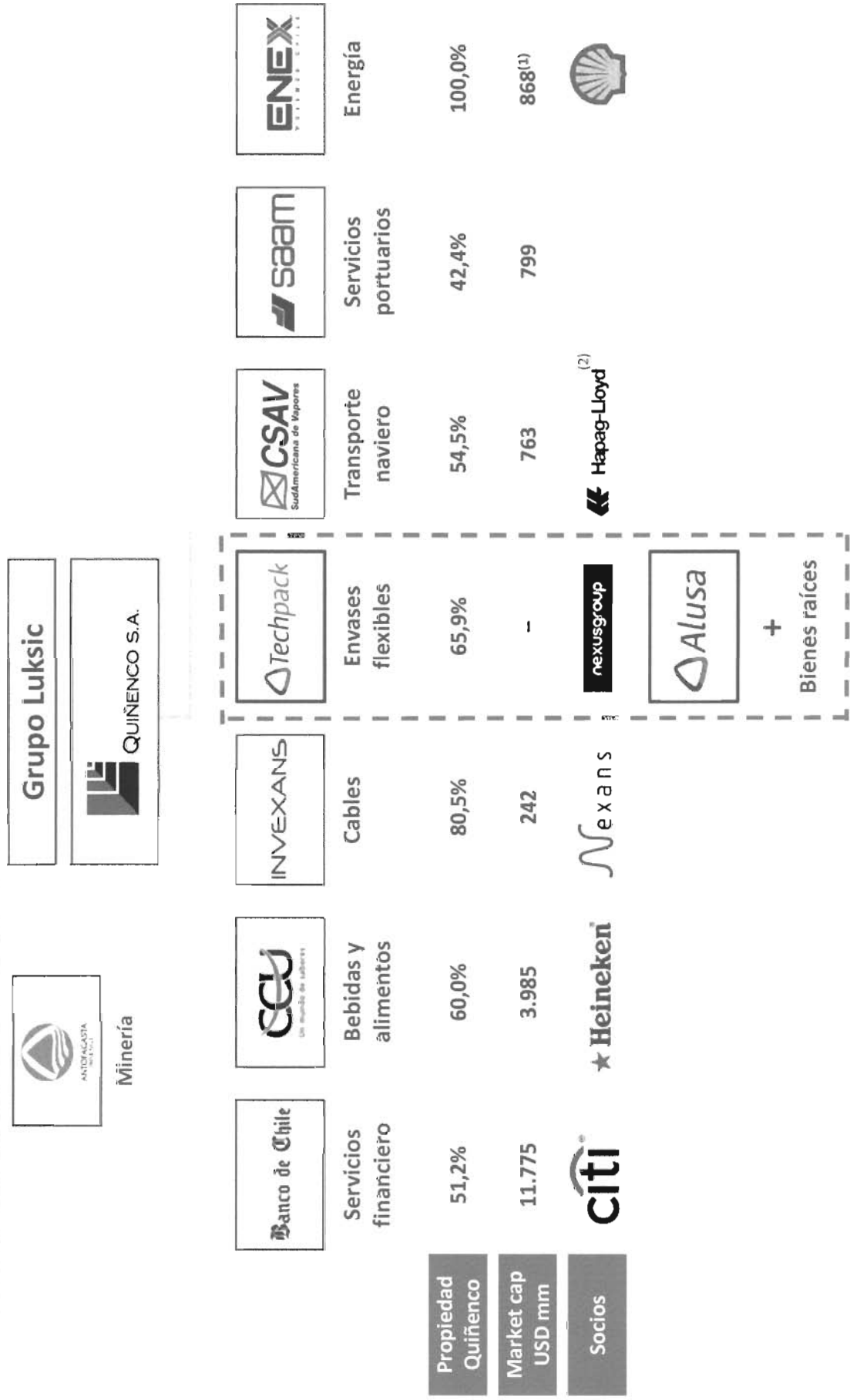
Carlos Bragagnini  
Des. Técnico Comercial

22

- En Techpack desde 1992, desempeñando diversas funciones en Peruplast
- Ingeniero Industrial, Universidad de Lima (Perú)
- MBA de Universidad del Pacífico (Perú); AMP de Harvard Business School (EE.UU.)



# 6 RESPALDO DE QUIÑENCO / GRUPO LUKSIC, UNO DE LOS MAYORES CONGLOMERADOS DE CHILE



Fuente: Bloomberg al 03/10/2014  
 Nota: Bajo Techpack se encuentran los bienes raíces clasificados como mantenidos para la venta (Madedco Mills, Decker e Indalium)  
 (1) Valor libro al 30 de junio 2014  
 (2) Sujeto a la firma definitiva de contratos / acuerdos de asociación

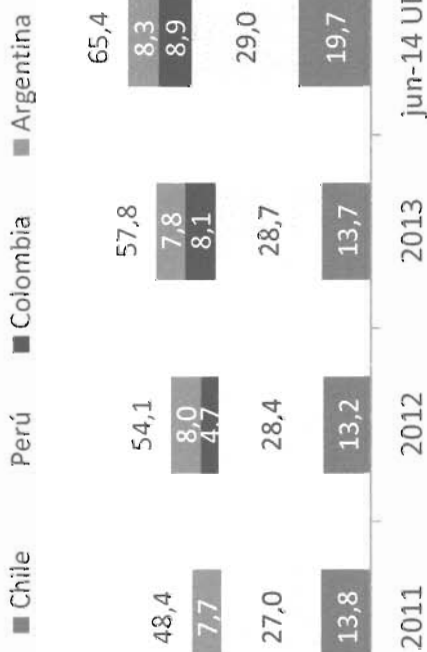


### **3. ANTECEDENTES OPERACIONALES Y FINANCIEROS**



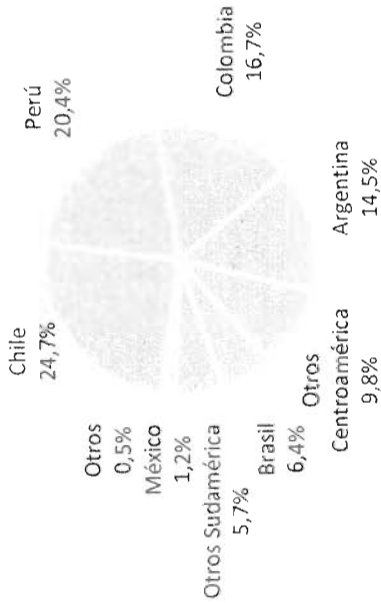
# ANTECEDENTES OPERACIONALES Y FINANCIEROS (1/2)

## Toneladas vendidas<sup>(1)</sup> (miles)

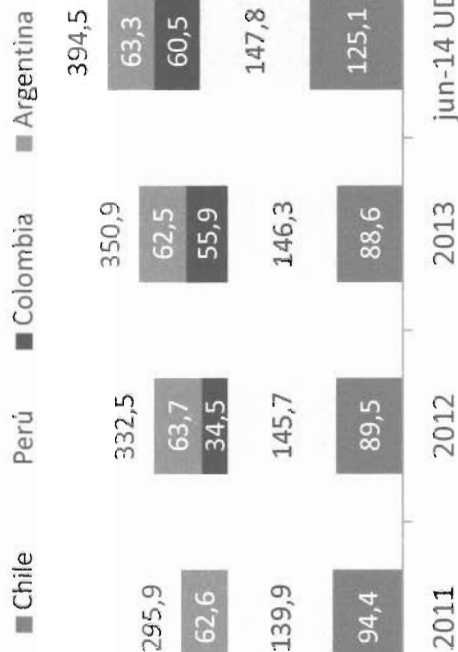


## Ingresos por destino junio 2014 UDM<sup>(2)</sup>

Ingresos totales: USD 394,5 millones

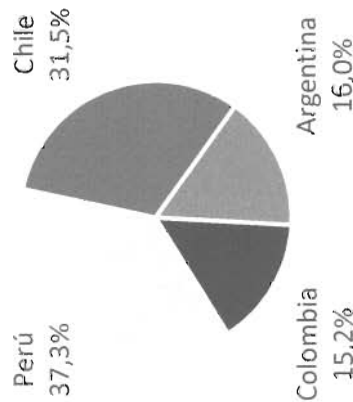


## Ingresos<sup>(2)</sup> (USD millones)



## Ingresos por origen junio 2014 UDM<sup>(3)</sup>

Ingresos totales: USD 394,5 millones



Fuente: La Compañía. Flexa consolida a partir de junio del 2012. Cifras de Perú y Colombia consolidadas al 100% para fines comparativos. Junio 2014 UDM proforma con incorporación de últimos 12 meses de HVC Packaging

(1) Toneladas vendidas de productos terminados: netas de ventas con empresas relacionadas (toneladas individuales de cada país si las consideran)

(2) Ingresos totales netos de ventas con empresas relacionadas (ventas individuales de cada país si las consideran)

(3) Porcentajes sobre total de ingresos, previo a eliminaciones entre relacionadas

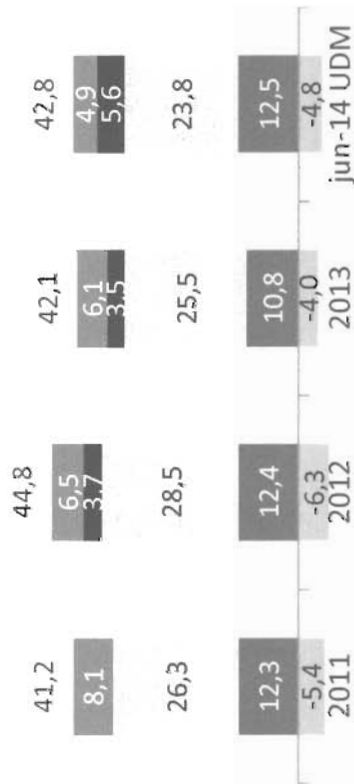




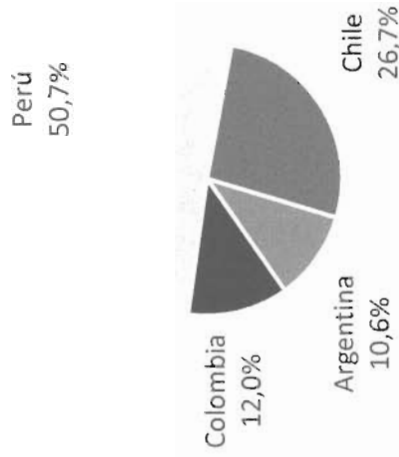
# ANTECEDENTES OPERACIONALES Y FINANCIEROS (2/2)

## EBITDA<sup>(1)</sup> (USD millones)

■ Chile ■ Perú ■ Colombia ■ Argentina ■ Corporativo

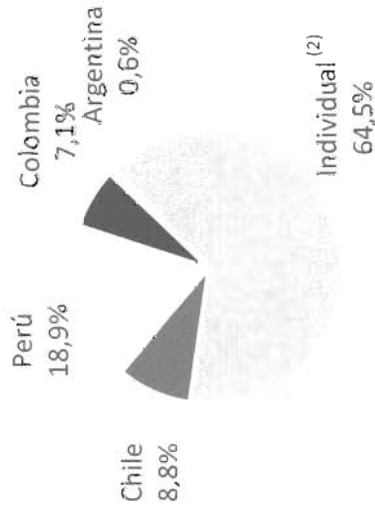


## EBITDA junio 2014 UDM<sup>(1)</sup>



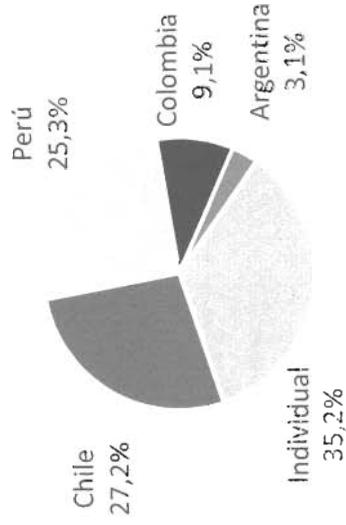
## Caja (junio 2014)

USD 16,8 millones



## Deuda financiera (junio 2014)

USD 232,2 millones








Fuente: La Compañía. Flexa consolida a partir de junio del 2012. Cifras de Perú y Colombia consolidadas al 100% para fines comparativos

Junio 2014 UDM proforma con incorporación de últimos 12 meses de HVC Packaging

(1) EBITDA total neto de transacciones con empresas relacionadas (EBITDA individual de cada país si las incluye). Incluye EBITDA segmento envases flexibles y desembolso corporativo de Techpack (segmento corporativo de Madeco S.A. para los años 2011 y 2012) Porcentajes junio 2014-UDM correspondiente a segmento envases flexibles

(2) Incluye USD 0,76 millones en otras sociedades

# OPERACIONES MANTENIDAS PARA LA VENTA<sup>(1)</sup> MADECO MILLS, DECKER E INDALUM


| País                                                                                  | Empresa        | Propiedad                          | Superficie terreno<br>(miles m <sup>2</sup> ) | Superficie edificios<br>(miles m <sup>2</sup> ) |
|---------------------------------------------------------------------------------------|----------------|------------------------------------|-----------------------------------------------|-------------------------------------------------|
|  * | <b>INDALUM</b> | Planta San Bernardo                | 73,4                                          | 24,4                                            |
|  * | MADECO         | Fundición San Bernardo             | 42,9                                          | 21,8                                            |
|                                                                                       |                | Total San Bernardo                 | 116,3                                         | 46,2                                            |
|  * | <b>INDALUM</b> | Bodega San Miguel                  | 12,4                                          | 7,3                                             |
|  * | MADECO         | Planta San Miguel                  | 31,5                                          | 31,9                                            |
|                                                                                       |                | Total San Miguel                   | 43,9                                          | 39,2                                            |
|  | <b>DECKER</b>  | Planta Lavallol                    | 282,3                                         | 44,5                                            |
|                                                                                       |                | <b>Total (miles m<sup>2</sup>)</b> | <b>442,5</b>                                  | <b>129,9</b>                                    |



## 4. LA OFERTA



# CARACTERÍSTICAS DE LA OFERTA

|                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|-------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Emisor                                          | Tech Pack S.A. / TECHPACK:CI                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| Número de acciones pre emisión                  | 74.220.000                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| Número de acciones ofrecidas en esta colocación | 301.650.000                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| Ratio de suscripción                            | 4,06426839 acciones nuevas por cada acción pre emisión                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| % de la propiedad ofrecida post emisión         | 80,3%                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| Precio                                          | CLP 290 por acción                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| Monto estimado de la colocación                 | USD 150 millones                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| Estructura de la Oferta                         | <ul style="list-style-type: none"><li>• Período de opción preferente ("POP") de 30 días</li><li>• En el caso de existir acciones remanentes del POP, existirá un período especial de oferta adicional de 5 días corridos (dentro de los 30 días siguientes al vencimiento del POP), para los accionistas y cesionarios que hubieren manifestado su interés en suscribir acciones del remanente</li></ul> |
| Agente colocador                                | IMTrust                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |



# USO DE FONDOS



## Equipos de alta tecnología en Chile

- Tecnología para aumentar eficiencia productiva

## Construcción de nueva planta en Colombia

- Reemplazo y ampliación de planta actual en terrenos de propiedad de Flexa

~ 15%

## Prepago de deuda corporativa

- Deuda de USD 82 millones a nivel corporativo con Banco Itaú
- Estructura *bullet* con vencimiento en diciembre 2016
- Prepago por entre USD 40 – 60 millones

~ 35%

## Financiamiento de la adquisición de HYC Packaging

- Prepago de deuda de adquisición
- Prepago parcial de deuda HYC Packaging / Alusa Chile



~ 15%

~ 35% Una o más adquisiciones de compañías en mercados actuales o nuevos en Latinoamérica

Fuente: La Compañía

Nota: Directorio de Techpack acordó en una primera etapa colocar 301.650.000 acciones del total de 461.850.000 nuevas acciones de pago aprobadas por la Junta de Accionistas de fecha 16 de abril de 2014. El remanente de acciones podrá ser colocado dentro del periodo de tres años contado desde la fecha de celebración de la mencionada Junta de Accionistas

# CALENDARIO DE ACTIVIDADES DEL AUMENTO DE CAPITAL

| Septiembre - Octubre 2014 |    |    |    |    | Noviembre 2014 |    |    |    |    |
|---------------------------|----|----|----|----|----------------|----|----|----|----|
| L                         | M  | W  | J  | V  | L              | M  | W  | J  | V  |
| 29                        | 30 | 1  | 2  | 3  | 3              | 4  | 5  | 6  | 7  |
| 6                         | 7  | 8  | 9  | 10 | 10             | 11 | 12 | 13 | 14 |
| 13                        | 14 | 15 | 16 | 17 | 17             | 18 | 19 | 20 | 21 |
| 20                        | 21 | 22 | 23 | 24 | 24             | 25 | 26 | 27 | 28 |
| 27                        | 28 | 29 | 30 | 31 |                |    |    |    |    |

|                                     |                                      |                                           |
|-------------------------------------|--------------------------------------|-------------------------------------------|
| 29-sep                              | 28-oct                               | 5 días<br>Por definir                     |
| Inicio período de opción preferente | Término período de opción preferente | Período especial de oferta <sup>(1)</sup> |

(1) En el caso de existir acciones remanentes una vez finalizado el período de opción preferente, existirá un período especial de oferta adicional de 5 días corridos (dentro de los 30 días siguientes al vencimiento del POP), para los accionistas y cesionarios que hubieren manifestado su interés en suscribir acciones del remanente. Este período será comunicado por escrito a los accionistas o cesionarios con derecho, mediante carta enviada al domicilio que tengan registrado en la Compañía, y mediante la publicación de un aviso en el diario La Segunda

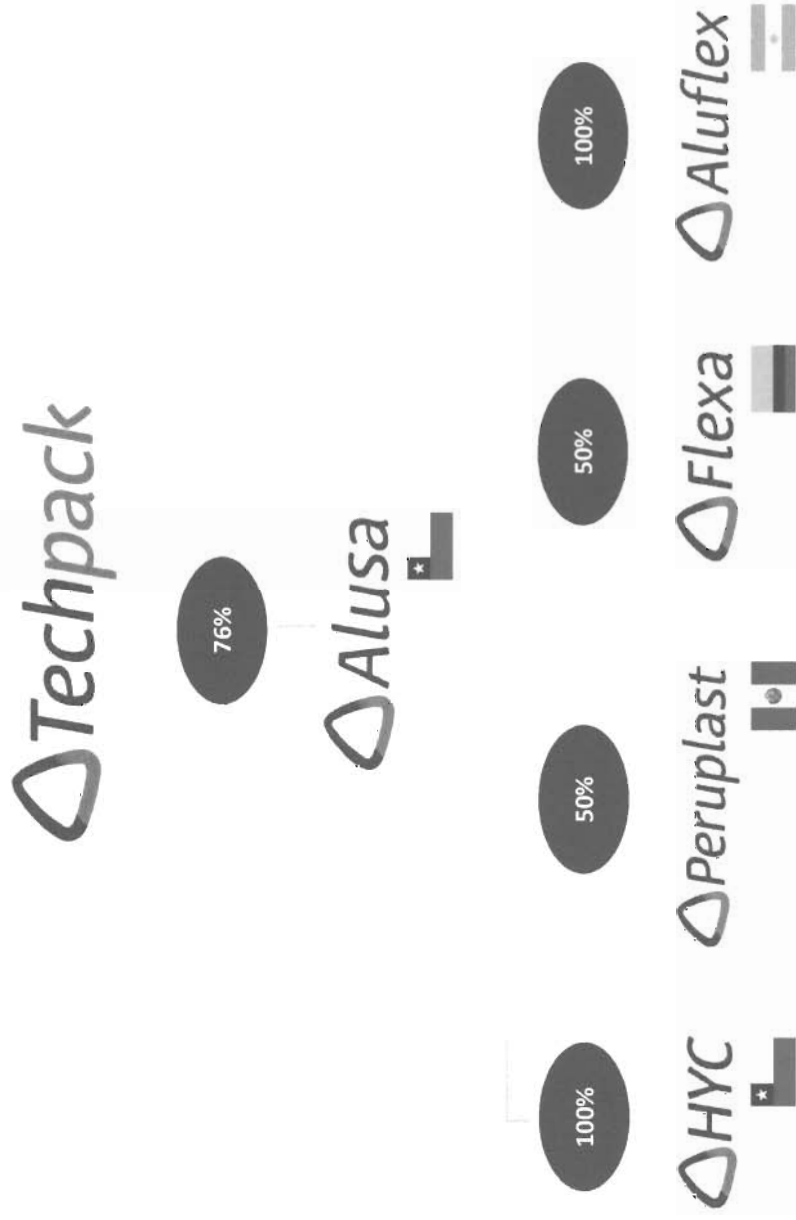


## 5. ANEXOS



# MALLA SOCIETARIA RESUMIDA

Malla societaria de Tech Pack S.A. a nivel general (al 30 de junio de 2014):





# BALANCE CONSOLIDADO A JUNIO 2014

| Balance                                                                                                 | USD miles      | Balance                                                                           | USD miles      |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|-----------------------------------------------------------------------------------|----------------|
| <b>Activos</b>                                                                                          |                | <b>Pasivos</b>                                                                    |                |
| Efectivo y equivalentes al efectivo                                                                     | 16.758         | Otros pasivos financieros corrientes                                              | 87.024         |
| Otros activos financieros corrientes                                                                    | 42             | Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar                           | 79.002         |
| Otros activos no financieros, corrientes                                                                | 3.154          | Cuentas por pagar a entidades relacionadas, corrientes                            | 58             |
| Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes                                              | 110.688        | Otros pasivos corrientes                                                          | 10.489         |
| Cuentas por cobrar a entidades relacionadas, corrientes                                                 | 574            | Pasivos incluidos en grupos de activos clasificados como mantenidos para la venta | 29.742         |
| Inventarios                                                                                             | 58.499         | <b>Total pasivos corrientes</b>                                                   | <b>206.315</b> |
| Activos por impuestos corrientes                                                                        | 6.536          |                                                                                   |                |
| Activos clasificados como mantenidos para la venta o como mantenidos para distribuir a los propietarios | 64.216         | Otros pasivos financieros no corrientes                                           | 145.187        |
| <b>Total activos corrientes</b>                                                                         | <b>260.467</b> | Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar no corrientes             | 86             |
|                                                                                                         |                | Otros pasivos no corrientes                                                       | 39.998         |
| Activos intangibles distintos de la plusvalía                                                           | 29.348         | <b>Total activos no corrientes</b>                                                | <b>185.271</b> |
| Plusvalía                                                                                               | 38.564         |                                                                                   |                |
| Propiedad, planta y equipo                                                                              | 229.237        | <b>Patrimonio</b>                                                                 |                |
| Otros activos no corrientes                                                                             | 17.333         | Capital emitido                                                                   | 92.467         |
| <b>Total activos no corrientes</b>                                                                      | <b>314.482</b> | Ganancias (pérdidas) acumuladas                                                   | -2.030         |
|                                                                                                         |                | Otras reservas                                                                    | -7.138         |
| <b>Total activos</b>                                                                                    | <b>574.949</b> | <b>Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora</b>                | <b>83.299</b>  |
|                                                                                                         |                | Participaciones no controladoras                                                  | 100.064        |
|                                                                                                         |                | <b>Patrimonio total</b>                                                           | <b>183.363</b> |
|                                                                                                         |                | <b>Total patrimonio y pasivos</b>                                                 | <b>574.949</b> |



Fuente: Superintendencia de Valores y Seguros (SVS)

# ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADO A JUNIO 2014

| Ganancia (pérdida)                                                         | USD miles<br>Acumulado enero-junio 2014 |
|----------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------|
| Ingresos de actividades ordinarias                                         | 176.532                                 |
| Costo de ventas                                                            | -147.552                                |
| <b>Ganancia bruta</b>                                                      | <b>28.980</b>                           |
| Otros ingresos, por función                                                | -11                                     |
| Costos de distribución                                                     | -4.865                                  |
| Gasto de administración                                                    | -15.775                                 |
| Otros gastos, por función                                                  | -145                                    |
| Otros ganancias (pérdidas)                                                 | -629                                    |
| <b>Ganancias (pérdidas) de actividades operacionales</b>                   | <b>7.555</b>                            |
| Ingresos financieros                                                       | 46                                      |
| Costos financieros                                                         | -5.460                                  |
| Diferencias de cambio                                                      | -306                                    |
| Resultado por unidades de reajuste                                         | 135                                     |
| <b>Ganancia (pérdida) antes de impuestos</b>                               | <b>1.970</b>                            |
| Gasto por impuestos a las ganancias                                        | -2.637                                  |
| <b>Ganancias (pérdidas) procedente de operaciones continuadas</b>          | <b>-667</b>                             |
| Ganancia (pérdida) procedente de actividades discontinuadas <sup>(1)</sup> | -16.756                                 |
| <b>Ganancia (pérdida)</b>                                                  | <b>-17.423</b>                          |
| Ganancia (pérdida), atribuible a los propietarios de la controladora       | -19.609                                 |
| Ganancia (pérdida), atribuible a participaciones no controladoras          | 2.186                                   |
| <b>Ganancia (pérdida)</b>                                                  | <b>-17.423</b>                          |

Fuente: Superintendencia de Valores y Seguros (SVS)

(1) Correspondiente a ganancia (pérdida) de operaciones discontinuadas, neta de impuesto (antes de ajustes extraordinarios) por MUS\$ 739, más una pérdida extraordinaria de la subsidiaria Indalium S.A. de MUS\$ 16.017 (deterioro de propiedades, planta y equipos, provisión IAS, deterioro de inventarios e intangibles y otros menores)





*Mejores envases Mejor mundo*