

Esmax Distribución SpA

Emisión de Bonos Corporativos Series A, B y C

Marzo 2021

Asesor Financiero y Agente Colocador:

Scotiabank[®]



esmax[®]



Disclaimer

LA COMISIÓN PARA EL MERCADO FINANCIERO (“CMF”) NO SE PRONUNCIA SOBRE LA CALIDAD DE LOS VALORES OFRECIDOS COMO INVERSIÓN. LA INFORMACIÓN CONTENIDA EN ESTA PRESENTACIÓN ES DE RESPONSABILIDAD EXCLUSIVA DEL EMISOR, Y DEL O LOS INTERMEDIARIOS QUE HAN PARTICIPADO EN SU ELABORACIÓN. EL INVERSIONISTA DEBERÁ EVALUAR LA CONVENIENCIA DE LA ADQUISICIÓN DE ESTOS VALORES, TENIENDO PRESENTE QUE ÉL O LOS ÚNICOS RESPONSABLES DEL PAGO DE LOS DOCUMENTOS SON EL EMISOR Y QUIENES RESULTEN OBLIGADOS A ELLO.

La información contenida en esta presentación 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 CMF.

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 teniendo presente que el único responsable del pago de los documentos son el emisor y quienes resulten obligados a ellos.

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.

Este documento ha sido elaborado por Esmax Distribución SpA (la “Compañía” o “Esmax”) en conjunto con Scotia Asesorías Financieras Limitada (el “Asesor”).

Se deja constancia que los bonos serie A, bonos serie B, y los bonos serie C a que se hace referencia en esta presentación se emiten con cargo a la línea de bonos que Esmax tiene inscritas en el Registro de Valores bajo el número 1.070. Las características específicas de los bonos series A, serie B y serie C aún se encuentran en proceso de aprobación por parte de la CMF. En consecuencia, todo lo que se señala en esta presentación respecto de los referidos bonos series A, B y C es a título meramente informativo y en ningún caso constituye ni puede ser entendido como una oferta de venta de los mencionados bonos, toda vez que Esmax únicamente espera ofrecer y colocar tales bonos una vez que se obtenga la aprobación de sus características específicas por parte de la CMF.



Contenido

①	Introducción a Esmax Distribución	4
②	Consideraciones de inversión	8
③	Antecedentes financieros	22
④	Respuesta a crisis sanitaria	26
⑤	Características de la emisión	30
⑥	Anexos	35



1. Introducción a Esmax Distribución



Esmax en una mirada

Overview¹

- Compañía nacional con más de 80 años de trayectoria en el mercado de combustibles, lubricantes y tiendas de conveniencia
- 292 estaciones de servicio (EDS) distribuidas a lo largo de todo Chile
- 128 tiendas de conveniencias urbanas y en carreteras
- Participación de mercado en torno al 13% en combustibles (retail e industria), 6% en lubricantes y 21% en tiendas de conveniencia²
- Robusta infraestructura:
 - Operación en 11 terminales de recepción y almacenamiento
 - Operaciones de aviación en 11 aeropuertos
 - Planta de producción de lubricantes

Key highlights¹



MM\$ 1.032.238
Ingresos



MM\$ 11.975
Deuda Financiera Neta



MM\$ 441.641
Total Activos



MM\$ 18.213
EBITDA



MM\$ 111.694
Total Patrimonio



1.985 Mm³
Vendidos de combustibles
y lubricantes

Marcas que representamos



1. Cifras al 31 de diciembre de 2020

2. Participación de mercado anual de: combustible calculada en base a la información SEC a oct-2020; de lubricantes calculada por estimación propia a dic-2020; de tiendas calculada en base a cifras de Nielsen a dic-2020



Extensa trayectoria con más de 80 años en el negocio de combustibles



Constitución legal de West India Oil Company en Chile, la primera compañía distribuidora de combustible en Chile.

1934

1945

STANDARD OIL COMPANY CHILE
SOCIEDAD ANONIMA COMERCIAL

La empresa cambia de nombre a Standard Oil Company.



Vuelve a modificarse la marca, pasa a llamarse ESSO Chile y se crean las tiendas Tiger Market.

1948

2008



Tras casi un siglo de operación, ExxonMobil concreta la venta de la totalidad de los activos en Chile a Petrobras. Posterior a la compra cambia la imagen de toda la cadena.

SOUTHERN CROSS GROUP

Petrobras acuerda venta de los activos en Chile a Private Equity I Fondo de Inversión.

2016

2017



Esmax comienza a operar los activos comprados a Petrobras, convirtiéndose en licenciatario de la marca.



Esmax se divide en Esmax Distribución y Esmax Inversiones (Sonacol).

2018

2019



Se divide el negocio de combustible del negocio inmobiliario. Se crea Esmax Inversiones II (SIIV).



Esmax ha definido una clara misión, con 5 pilares estratégicos que permiten capturar el máximo potencial del negocio

“Queremos ser preferidos por la energía que ponemos en facilitar tu vida”

Valores Corporativos



seguridad



cercanía



excelencia



hacerse cargo

Pilares Estratégicos



foco en el cliente



excelencia operacional



competitividad en costos



potencia de network



fortaleza organizacional



2. Consideraciones de inversión



Investment Highlights



I.

Robusta infraestructura a lo largo de toda la cadena de suministro

II.

Sólida posición de mercado en industria consolidada apalancada en competitiva red de distribución

III.

Industria resiliente y de márgenes estables

IV.

Alto potencial de crecimiento en tiendas de conveniencia

V.

Estrategia de crecimiento de la Compañía sustentado por plan de inversiones

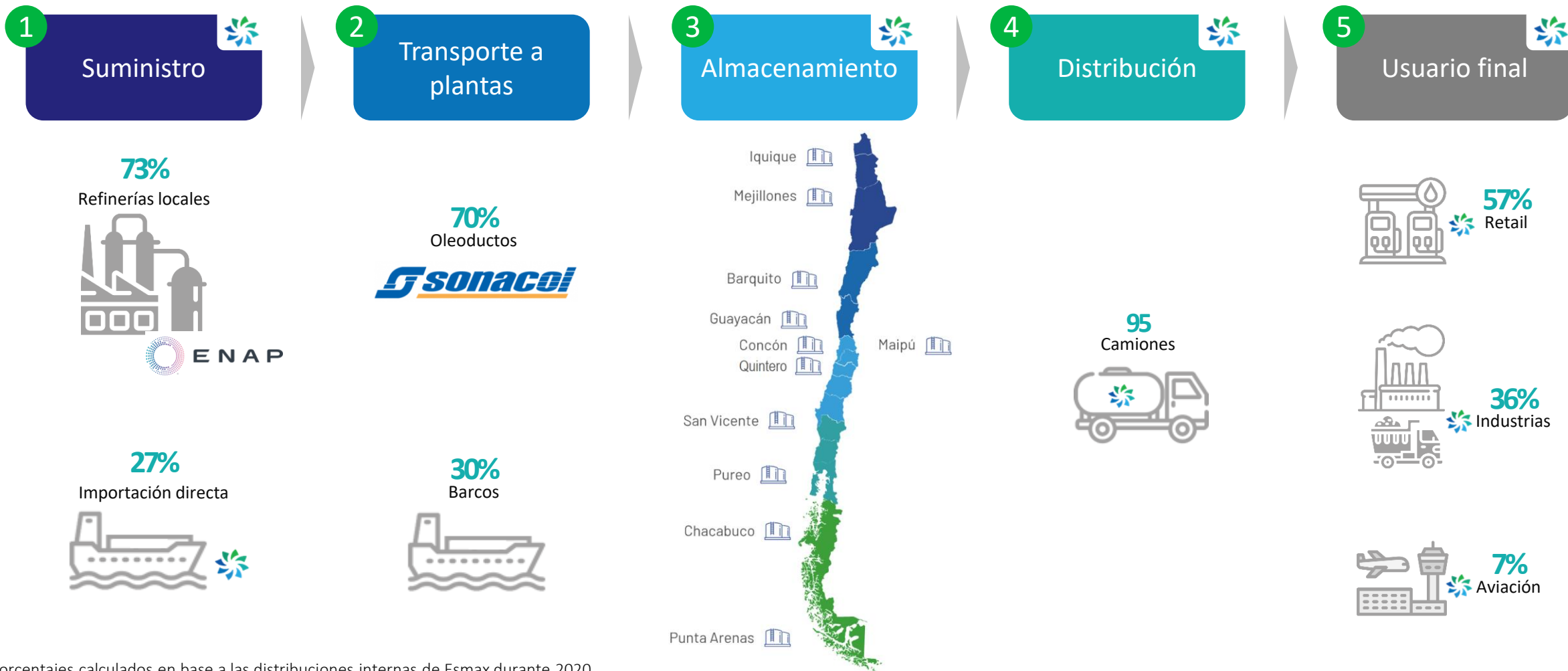
VI.

Management con amplia experiencia y sólido gobierno corporativo



I. Robusta infraestructura a lo largo de toda la cadena de suministro (1/3)

Esmax está presente en 4 de las 5 etapas de la cadena de suministro¹



1. Porcentajes calculados en base a las distribuciones internas de Esmax durante 2020



I. Robusta infraestructura a lo largo de toda la cadena de suministro (2/3)

Esmas cuenta con sólidas fuentes de abastecimiento y terminales donde recibir el combustible

- De manera de asegurar el suministro de combustibles, Esmas opera con dos principales fuentes de abastecimiento:
 - ENAP: ~73%
 - Importación directa: ~27%
- Operación en 11 terminales donde recibe y almacena el combustible
- Cuenta con 34 estanques en plantas propias, que permite asegurar disponibilidad permanente de combustible para sus clientes



#	Terminal	Operación	Productos	Capacidad (miles de M3)	Propiedad
1	Iquique	Barco	Mogas, Diésel, Aviación, Gasolina	36	esmax
2	Mejillones	Barco	Diésel, Aviación, Gasolina	21	Joint Venture ¹
3	Barquito	Barco	Diésel, Gasolina	25	Terceros
4	Guayacán	Barco	Mogas, Diésel, Aviación	16	esmax
5	Quintero	Barco	Mogas, Diésel, Aviación	13	Terceros
6	Concón	Oleoducto	Mogas, Diésel, Kerosene, Gasolina	11	Joint Venture ¹
7	Maipú	Oleoducto	Mogas, Diésel, Aviación, Kerosene	22	esmax
8	San Vicente	Oleoducto	Mogas, Diésel, Aviación, Gasolina	15	esmax
9	Pureo	Barco	Mogas, Diésel, Aviación	12	Joint Venture ¹
10	Chacabuco	Barco	Mogas, Diésel	2	Joint Venture ¹
11	Punta Arenas	Muelle de carga	Mogas, Diésel, Aviación	-	Terceros

1. Operación conjunta con otros operadores de combustibles



I. Robusta infraestructura a lo largo de toda la cadena de suministro (3/3)

Cobertura a lo largo del territorio nacional

- Extensa red de cobertura del negocio de retail, con 292 EDS a través de operación propia y con red de distribuidores
- Presencia en negocio B2B permite llegar a principales industrias a nivel nacional
- Comercializa lubricantes, los cuales son producidos en una planta propia y son vendidos bajo la marca Lubrax. Representante de la marca Chevron en Chile

Certificaciones

- Compañía cuenta con certificaciones a lo largo de su cadena de distribución y producción¹:
 - ISO 9.001 (2015): Gestión de calidad en logística combustible
 - ISO 14.001 (2015): Gestión ambiental
 - OHSAS 18.001 (2007): Seguridad laboral y salud

Red de distribución

- Esmax mantiene contratos de transportes que permiten garantizar el suministro de combustible a todos sus clientes
- Centro de control de 24/7 de todas las operaciones de distribución, manteniendo un alto estándar de seguridad, control y monitoreo



6.800
Entregas
mensuales

1.400.000
Km recorridos al mes



1. Certificaciones emitidas por Bureau Veritas



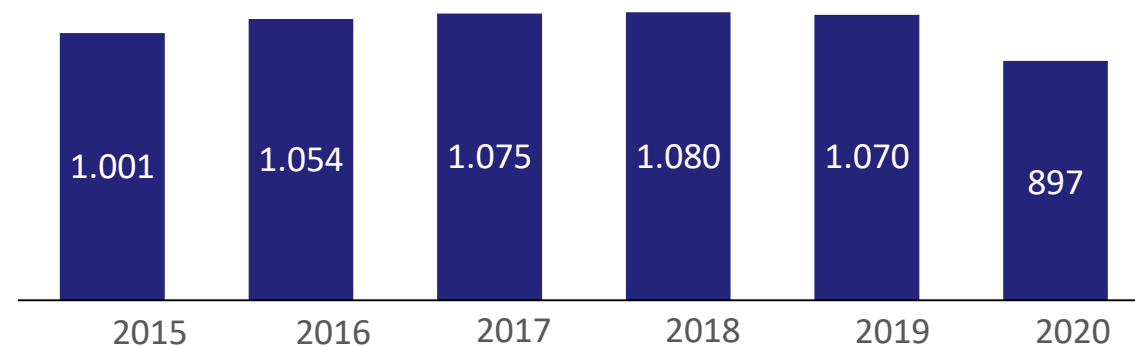
II. Sólida posición de mercado en industria consolidada apalancada en competitiva red de distribución ^(1/2)

Uno de los principales actores en el sector de retail

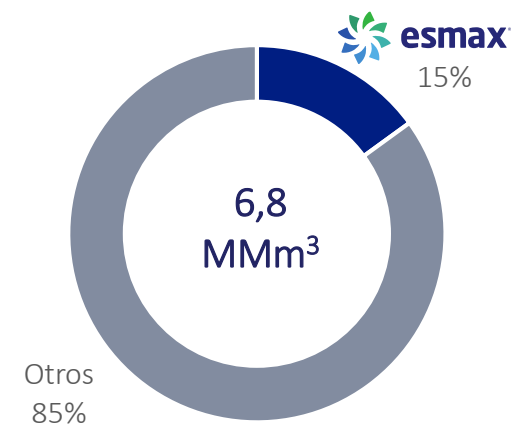
- Esmax cuenta con una participación de mercado de 15,3% en retail¹
- El segmento de retail representa en torno al 55% del total de los ingresos
- 47 EDS operadas directamente por Esmax y 245 por terceros
- Extensa red de EDSs urbanas y en carreteras
- Arriendo de terrenos de EDS con contratos de largo plazo



Volumen vendido retail (miles de m³)



Participación de mercado segmento retail¹



1. Participación de mercado LTM a octubre 2020 calculada a partir de información publicada por la Superintendencia de Electricidad y Combustibles (SEC)

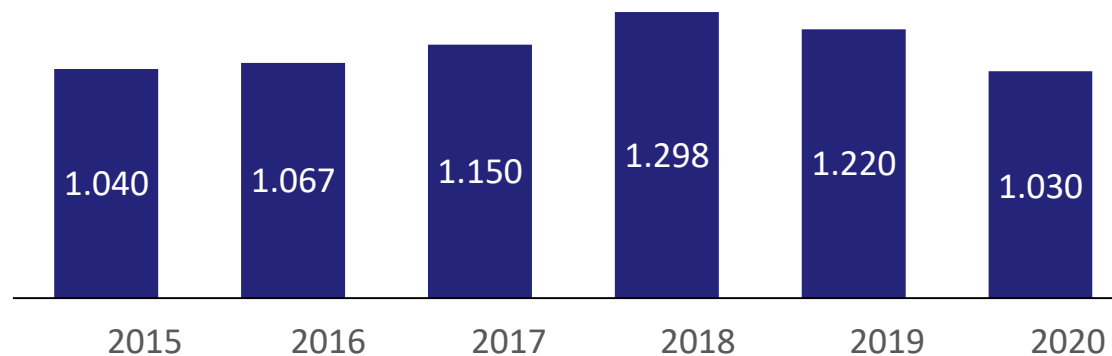


II. Sólida posición de mercado en industria consolidada apalancada en competitiva red de distribución (2/2)

Fuerte crecimiento en el sector B2B

- Esmax cuenta con una participación de mercado de 11,3% en B2B¹
- El segmento de B2B representa en torno al 42% del total de los ingresos
- Diversificada red de clientes B2B, entre los que destacan: revendedores, transporte, minería, forestal y agricultura
- Los servicios ofrecidos incluyen venta directa, despacho a granel, almacenamiento de combustibles, entre otros servicios
- Tarjeta Flota opera con una plataforma que permite a sus clientes controlar el consumo de combustible de forma online
- Esmax cuenta con 10 instalaciones onsite en las operaciones de clientes
- Presencia directa en 11 de los principales aeropuertos del país desde Arica a Punta Arenas

Volumen vendido B2B (miles de m³)



1. Participación de mercado LTM a octubre 2020 calculada a partir de información publicada por la Superintendencia de Electricidad y Combustibles (SEC)

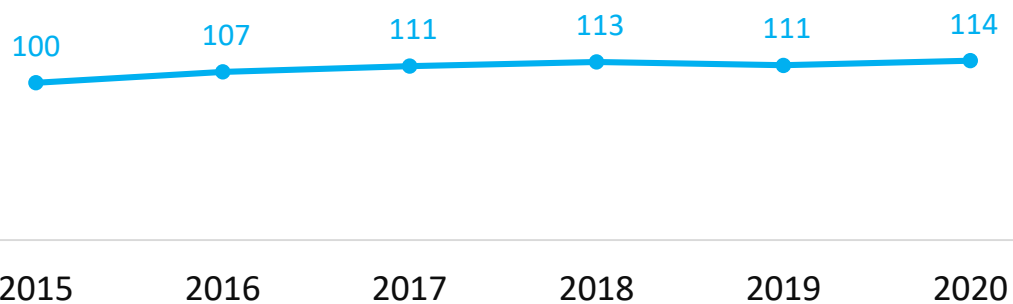


III. Industria resiliente y de márgenes estables

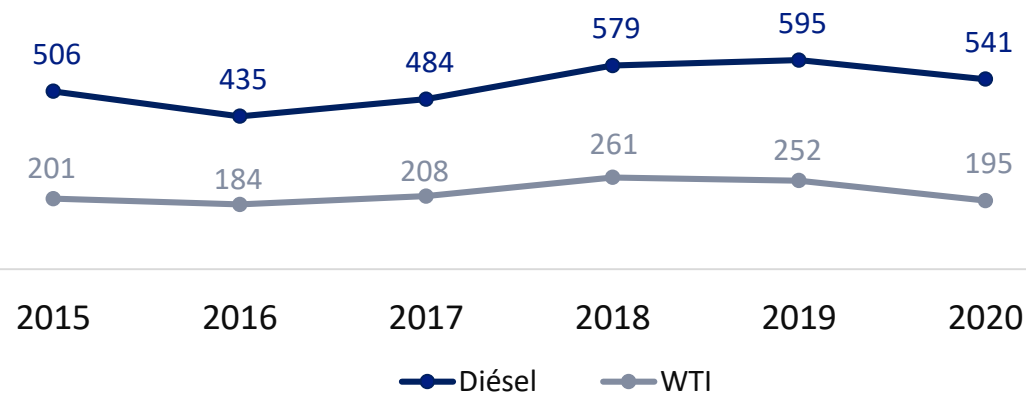
Baja volatilidad asociada al MEPCO

- El Mecanismo de Estabilización de Precios de los Combustibles (MEPCO) tiene por objetivo limitar las variaciones de precio de combustibles
- El MEPCO está diseñado para proteger a los consumidores ante fuertes fluctuaciones de los precios internacionales de combustibles
- Este opera de forma semanal, llevando a que los precios de estos no varíen por semana más de 0,12 UTM por m³ (aprox. \$6 por litro)

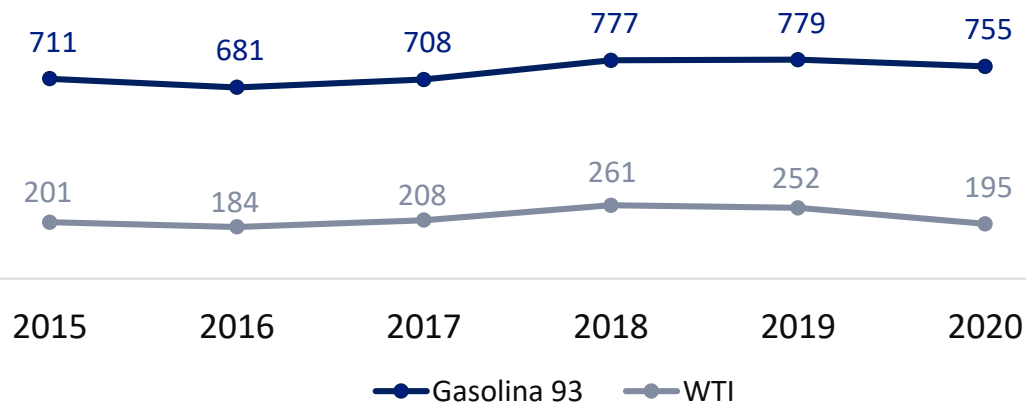
Evolución de márgenes combustibles Esmax (base 100)¹



Precio de mercado retail de diésel vs WTI (\$/l)²



Precio de mercado retail de gasolina vs WTI (\$/l)²



1. Margen promedio ponderado para gasolinas 93, 95, 97 y diésel, con base 100 en 2015

2. Precios diésel, gasolina 93 corresponden a promedios anuales de mercado obtenidos desde el sitio web de la Comisión Nacional de Energía (CNE); WTI corresponde a promedio diario obtenido desde la EIA



IV. Alto potencial en crecimiento en tiendas de conveniencia

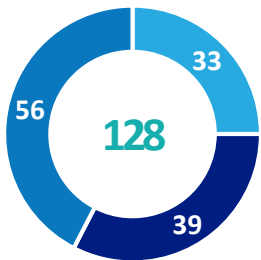
Overview

- Las tiendas de conveniencia de Esmax operan bajo la licencia de la marca Spacio1, propiedad de Petrobras
- 128 tiendas¹ distribuidas estratégicamente a lo largo del país
- Generación de aliados estratégicos durante los últimos dos años que han permitido potenciar el negocio (Subway, G&N, entre otros)
- Mercado con alto potencial de crecimiento

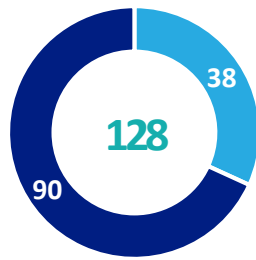
Iniciativas

- Expansión de modalidad delivery y áreas de cobertura ha permitido capturar market share adicional
- Implementación de estrategias personalizadas por ubicación y tipo de segmento
- Incorporación de nuevas categorías de productos (comida, limpieza e higiene personal, alimentos preparados, entre otros) de forma exitosa
- Implementación de revenue management por tienda y producto

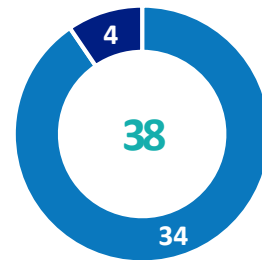
Distribución Geográfica



Tipo de Operación



Distribución Red Propia



■ Norte ■ RM ■ Sur ■ Red propia ■ Terceros ■ RM ■ Regiones



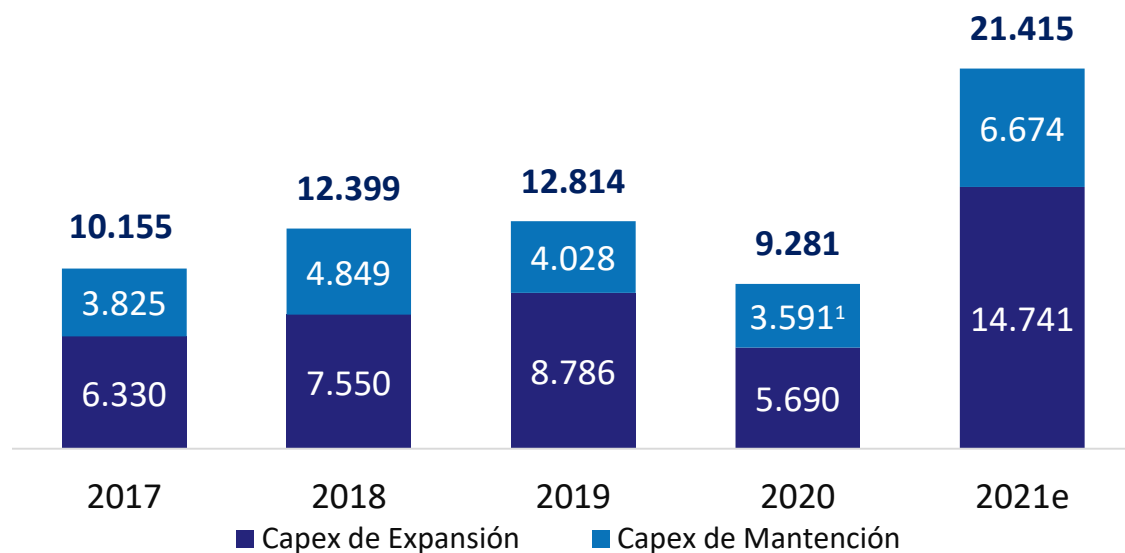


V. Estrategia de crecimiento de la Compañía sustentado por plan de inversiones

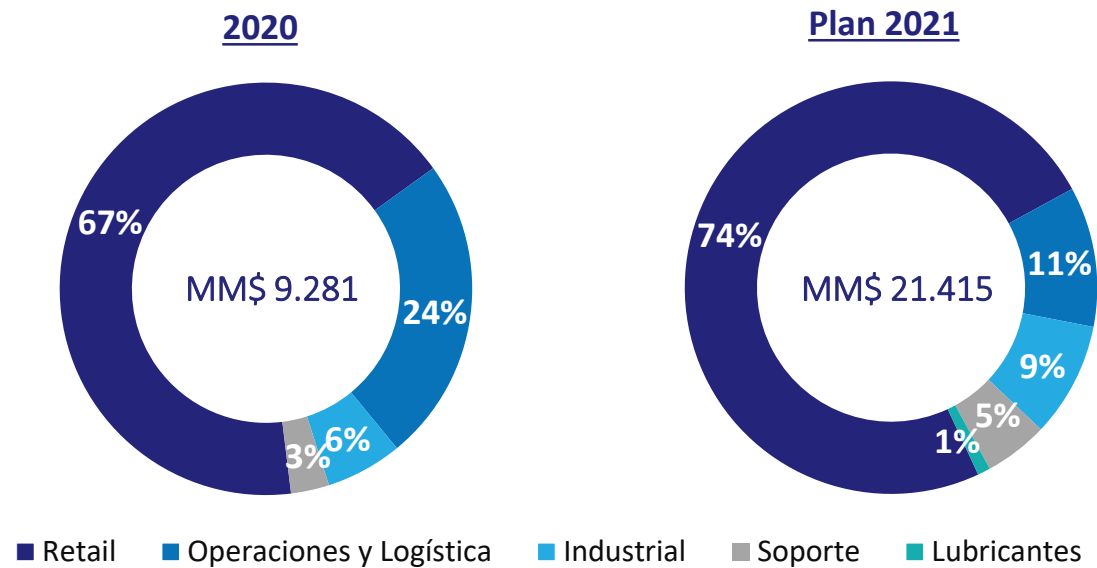
Plan de inversiones acorde al plan estratégico de la Compañía

- Plan de inversiones con foco en la rentabilización y crecimiento de la cadena de distribución a cliente final
- Considera la apertura de nuevas estaciones de servicio de manera de ampliar la cobertura geográfica de la marca
- Incorpora inversiones para expandir la presencia en el sector industrial, desarrollando nuevos puntos para clientes industriales
- Inversión en operación y logística, con aumentos en las capacidades de centro de almacenamiento y TI, aumentando la eficiencia del negocio

Evolución de CAPEX por tipo de inversión (MM\$)



Distribución de CAPEX por línea de negocio



1. Considera todos los aspectos de seguridad y resguardo para la operación óptima de sus activos



VI. Management con amplia experiencia y sólido gobierno corporativo (1/4)

Ejecutivos principales



Carlos Larraín
Gerente General



Alberto Corona
Gerente de Administración y Finanzas



Edgardo Escobar
Gerente de Estrategia y Control de Gestión



Eric Filshell
Gerente de Auditoría Interna



Bárbara Jirincy
Gerente de Business to Business



Constanza Garmendia
Gerente Comercial Clientes



Rodrigo Burgos
Gerente de Personas



Pablo Munita
Gerente de Logística Combustible



Igal Szewkis
Gerente de Operaciones Retail Red Propia



Juan Pablo Novoa
Gerente de Operaciones Retail Distribuidor



Rafael Mira
Gerente de Lubricantes



Mauricio Sepúlveda
Gerente de Ingeniería



VI. Management con amplia experiencia y sólido gobierno corporativo (2/4)

Directores



Juan Juanet Rodriguez

Presidente

44 años de experiencia en la industria petrolera, director de Sonacol y SIAV. Ex ejecutivo de Esso Puerto Rico, El Salvador, Miami, Bélgica, Virginia. Ex Gerente General de Esmax.



Jaime Besa Bandeira

MPA Harvard, MBA MIT
Director de Sonacol y Volta Chile. Ex Director General de Drake Holdings.



Diego Acevedo Rehbein

MBA Stanford
Ex Director de Planigrupo, Estrella y Puerto de Barranquilla.



María del Pilar Lamana Gaete

Directora de Laboratorio Petruzzo, Embotelladora Andina, y Polpaico. Ex Directora de Unilever, FloresCorp, Artel, Aqua Chile, Colgram.



Pedro Pablo Cuevas Larraín

Ex Director de SMU y Ex Gerente General de Unimarc. Se desempeñó como Gerente General de Carulla Vivero (Colombia).



Agustín Izquierdo Etchebarne

Master en Dirección Financiera IE Business School.
Director de Invermar, INDISA, Codelpa, Pucobre, entre otras.



Francisco Mualim Tietz

MBA Universidad Católica
Gerente General de Chilquinta. Ex Gerente General de Grupo SAESA y Essbio Chile. 26 años de experiencia en el Grupo Shell donde alcanzó el cargo de Country Chairman.



VI. Management con amplia experiencia y sólido gobierno corporativo (3/4)

Esmax es respaldado Southern Cross Group, firma de capital privado líder y con larga trayectoria en América Latina



- Fundada en 1998, actualmente invirtiendo su 5º fondo regional, con más de MMUSD3.500 recaudados
- Firma con mayor presencia en la región: oficinas en Argentina, Brasil, Chile, Colombia y México
- Equipo experimentado, con socios con trayectoria en private equity, 17 años de experiencia operativa en puestos de alta dirección
- Enfocado en crear valor sostenible en el tiempo a través de mejoras operativas y dirección estratégica



VI. Management con amplia experiencia y sólido gobierno corporativo (4/4)

Mecanismos de mitigación de riesgos



Control externo

Entes Reguladores	COMISIÓN PARA EL MERCADO FINANCIERO UNIDAD DE ANÁLISIS FINANCIERO GOBIERNO DE CHILE
Asesores Legales	
Audidores Externos	
Clasificadora de Riesgos	Clasificadora de Riesgo ICR Chile
Certificación Compliance	

Dividendos

- El reparto de dividendos está condicionado a los resultados de cada ejercicio y son propuestos por el Directorio y aprobado por la Junta de Accionistas

Riesgo financiero

- Existen seguros para cubrir riesgos operacionales relacionados con posibles siniestros en sus procesos e instalaciones ocasionados por eventos de huelga o conmoción civil, además de seguros por responsabilidad civil
- Coberturas frente a las exposiciones de tipo de cambio
- Cobertura para minimizar los impactos de la variación de la inflación en los principales contratos de largo plazo de la Compañía

Principales políticas contables de activos

- PPE registrado a costo histórico, menos depreciación acumulada, y pérdidas por deterioro en caso de existir.
- Los inventarios se valoran al precio medio ponderado de adquisición o valor neto de realización si éste es inferior
- Se reconocen activos por derecho de uso y pasivos principalmente por arrendamientos y usufructos de los terrenos en los que se encuentran instaladas las estaciones de servicio



3. Antecedentes financieros

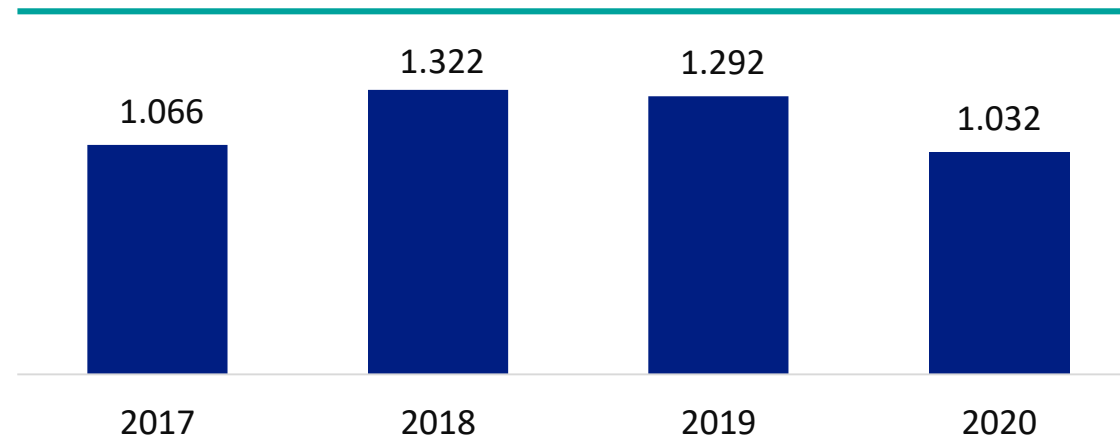


Principales cifras ^(1/2)

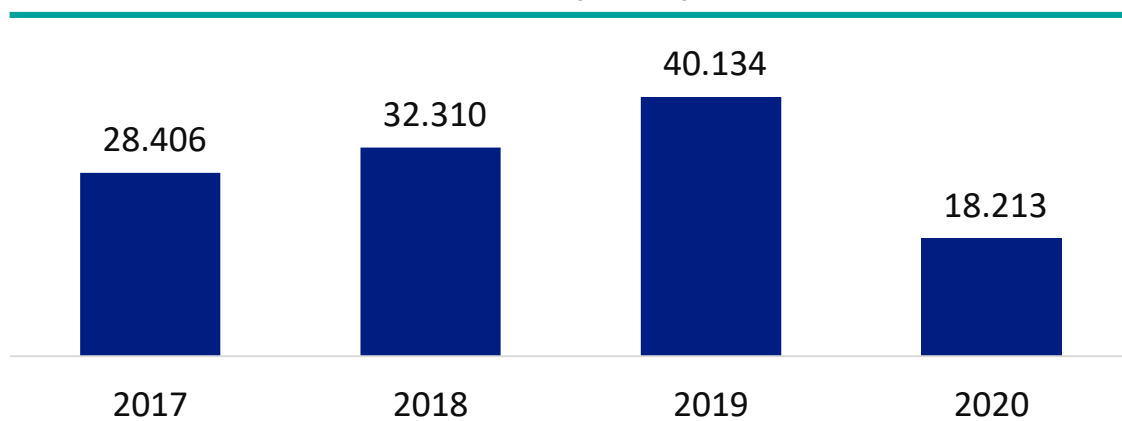
Volumen de ventas (Km3)



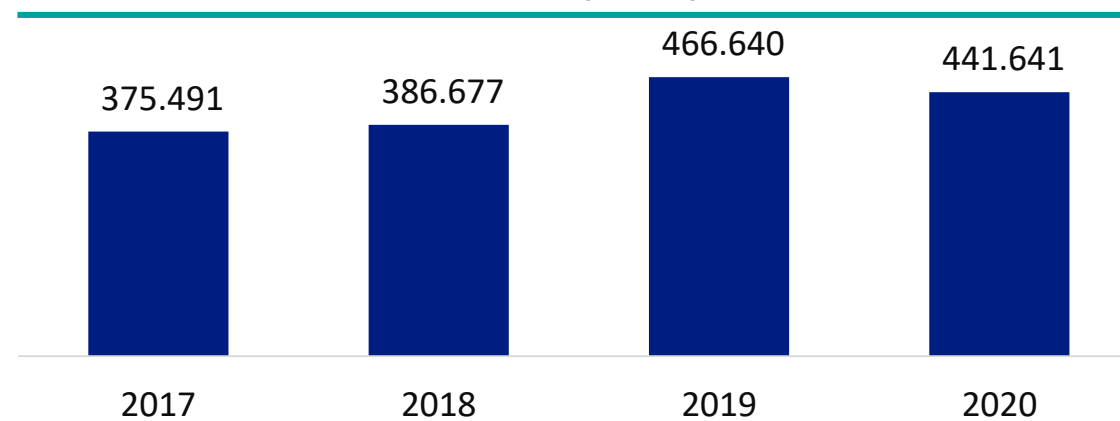
Ingresos (MMM\$)



EBITDA (MM\$)¹



Activos (MM\$)¹



1. Desde 2019 cifras consideran impacto NIIF 16

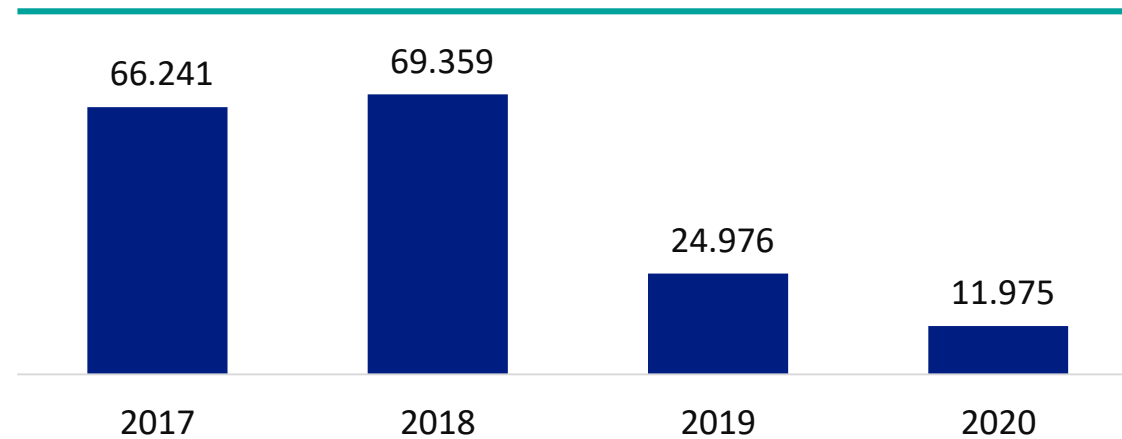


Principales cifras (2/2)

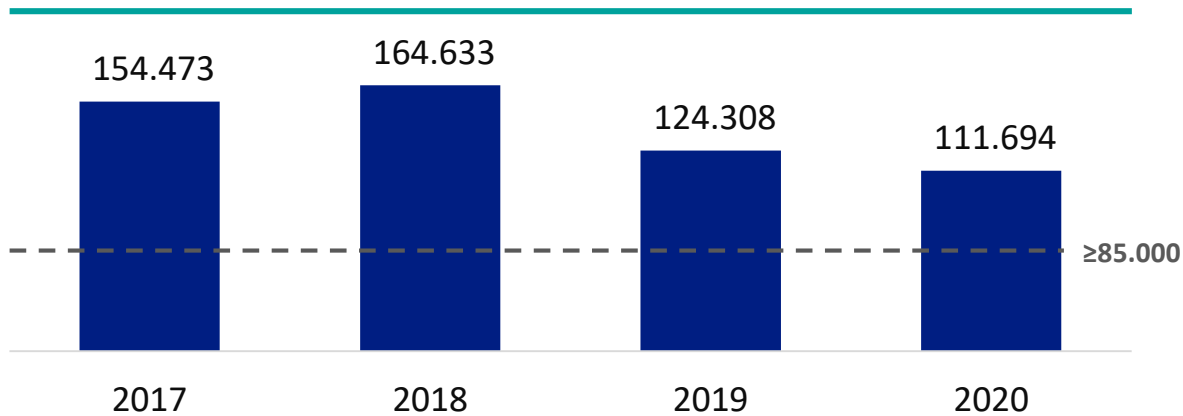
Deuda financiera (MM\$)¹



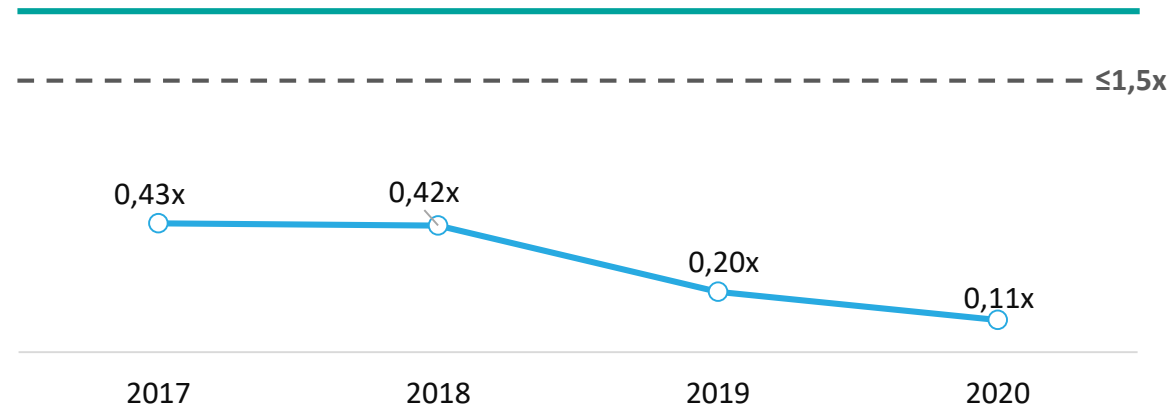
Deuda financiera neta (MM\$)¹



Patrimonio (MM\$)²



Deuda financiera neta/Patrimonio (MM\$)¹



--- Covenant bono

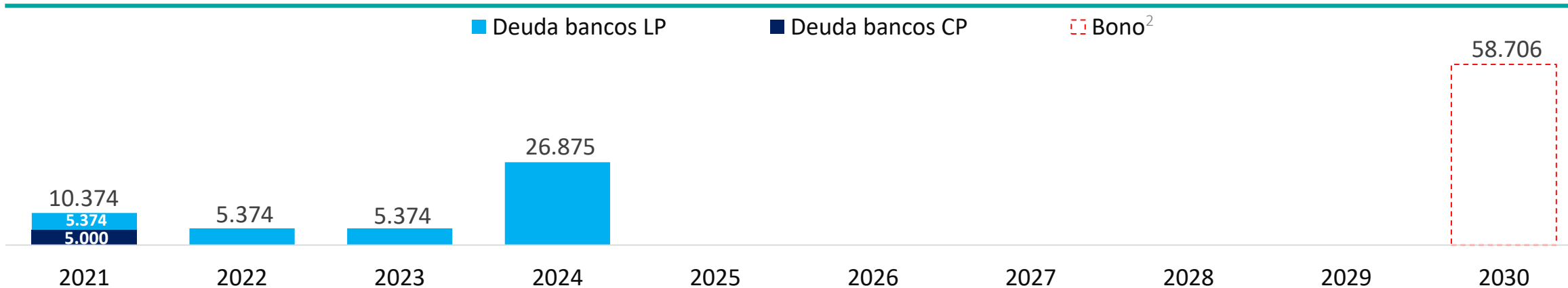
1. Deuda financiera no incluye los pasivos derivados de los cambios por NIIF 16

2. Caída en Patrimonio entre diciembre 2018 y 2019 se explica por reestructuración societaria ocurrida en diciembre 2019, donde se separó el negocio inmobiliario del negocio de combustibles



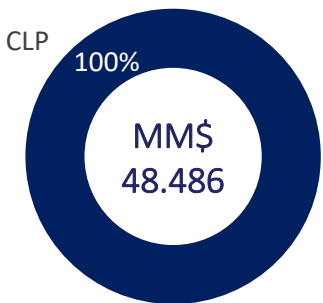
Perfil deuda financiera

Perfil de amortización¹ (MM\$)

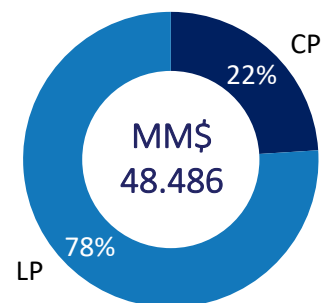


Estructura de deuda financiera¹

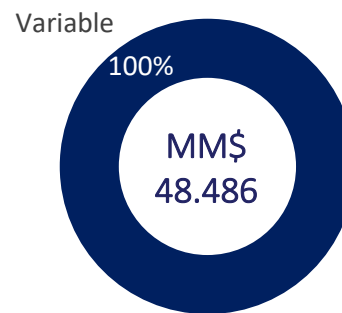
Moneda



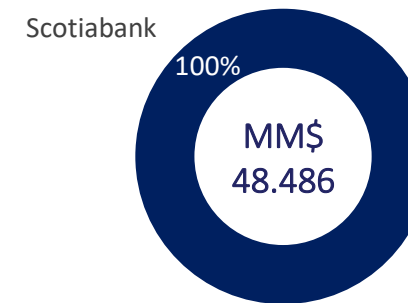
Plazo



Tasa



Banco



1. Cifras al cierre de diciembre 2020
2. Considera bono referencial a la serie bullet de 10 años a un valor UF al 09.03.2021 (\$29.353,12)



4. Respuesta a crisis sanitaria



La rápida respuesta ha permitido administrar la crisis sostenida en 3 pilares...

“Resguardar la salud y bienestar de nuestros trabajadores y de sus familias, asegurar la continuidad y salud financiera de la Compañía, no solo en los meses más complejos de la crisis, sino que también preparándose para la recuperación. Es un negocio resiliente y estábamos preparados para enfrentar el desafío”



Preocupación permanente por nuestros colaboradores

- Implementación de teletrabajo
- Comité de crisis diario
- Nuevos protocolos y medidas preventivas
- Cuarentena para grupos de riesgo y para quienes residan con grupos de riesgo
- Controles de temperatura



Continuidad de las operaciones

- Abastecimiento asegurado a través de ENAP e importaciones de combustibles
- Logística de distribución de combustible completamente operativa
- Estaciones sin interrupción de servicios
- Tiendas 100% operativas
- Operaciones de cobranza reforzadas



Planes de eficiencia

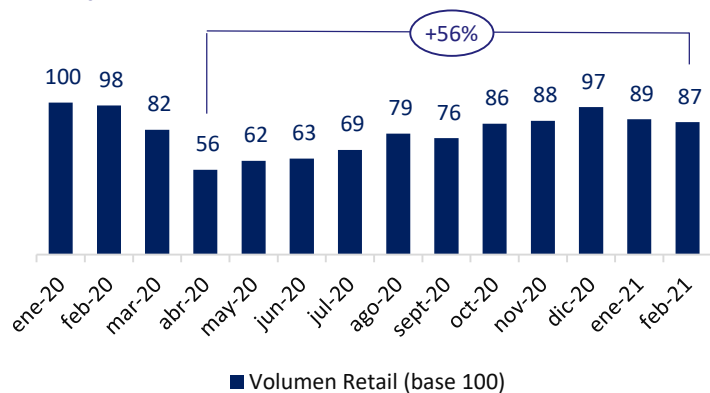
- Ahorro en gastos de administración
- Renegociación de contratos
- Desfases de gastos
- Postergación y priorización de inversiones
- Optimización de capital de trabajo
- Aseguramiento de liquidez de la Compañía



Alto nivel de resiliencia del negocio a medida que avanza el desconfiamento

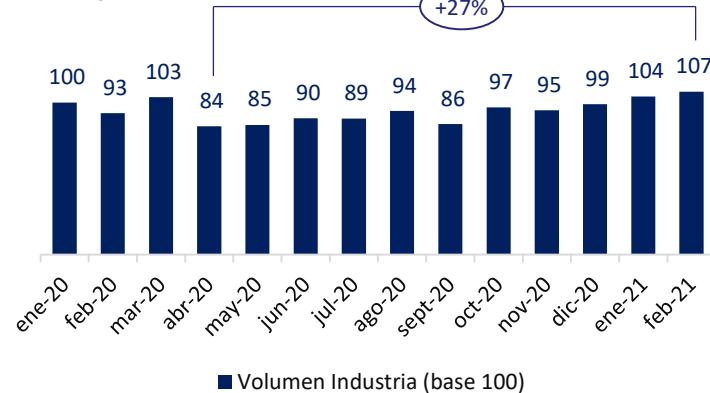
Evolución segmento combustibles – Retail

Ventas físicas



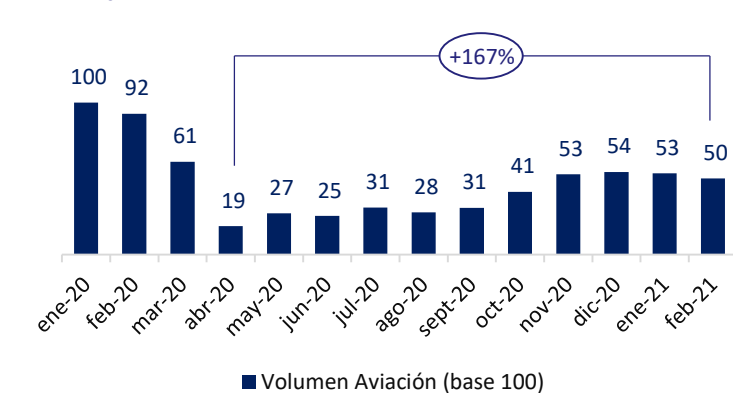
Evolución segmento combustibles - Industria

Ventas físicas



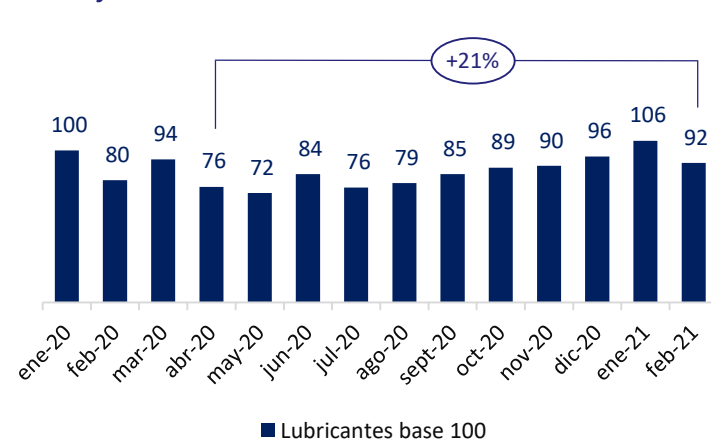
Evolución segmento combustibles - Aviación

Ventas físicas



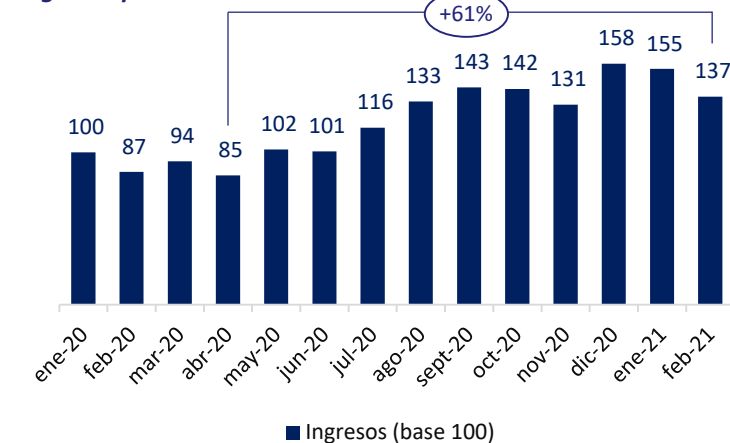
Evolución segmento Lubricantes

Ventas físicas



Evolución segmento Tiendas

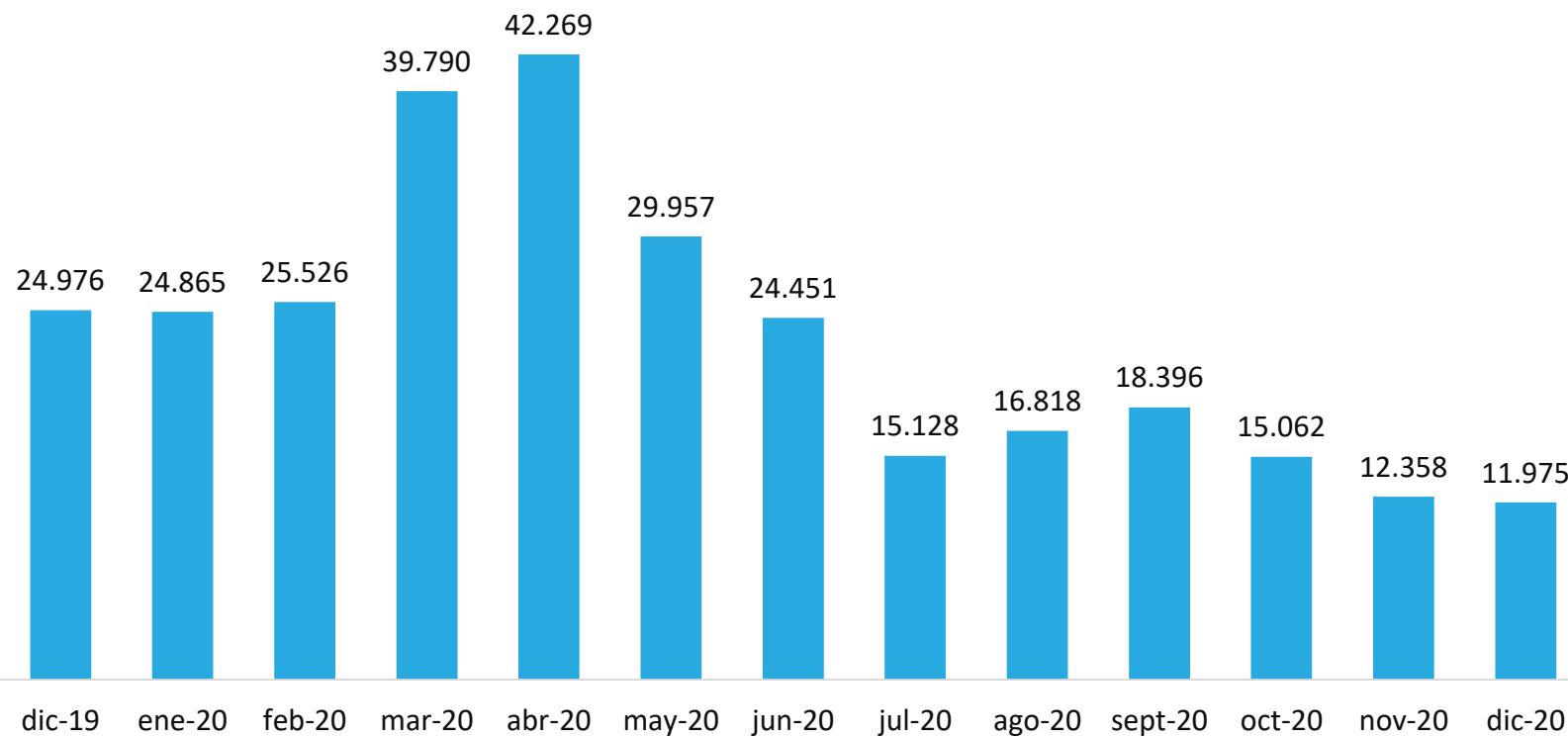
Ingresos por venta










La Compañía ha sido capaz de sostener una posición financiera sólida

Evolución de endeudamiento financiero neto (MM\$)



En tiempos de pandemia, Esmax se ha destacado por su:

-  Resiliencia financiera
-  Alto nivel de liquidez
-  Diverso acceso a financiamiento de capital de trabajo
-  Alta capacidad de servir a la deuda
-  Buenos resultados en planes de eficiencia



5. Características de la emisión



Términos y Condiciones

Características de la Emisión			
Emisor	Esmax Distribución SpA		
Rating	AA- (Feller Rate) / A+ (ICR)		
Monto Máximo a Colocar	UF 2.000.000		
Serie	A	B	C
Línea	1.070	1.070	1.070
Código Nematécnico	BESMX-A	BESMX-B	BESMX-C
Monto Máximo a Inscribir	UF 2.000.000	UF 2.000.000	58.000.000.000
Moneda / Reajustabilidad	UF	UF	CLP
Plazo	5 años	9,5 años	5 años
Estructura	<i>Bullet</i>	<i>Bullet</i>	<i>Bullet</i>
<i>Duration</i>	4,91 años	8,70 años	4,64 años
Intereses	Semestrales	Semestrales	Semestrales
Tasa Cupón	0,80%	2,00%	3,40%
Fecha de Inicio Devengo de Intereses	15-03-2021	15-03-2021	15-03-2021
Fecha de Vencimiento	15-03-2026	15-09-2030	15-03-2026
Fecha Inicio Opción de Prepago Make Whole	15-03-2021	15-03-2021	15-03-2021
Fecha Inicio Opción de Prepago Valor Par	15-12-2025	15-06-2030	15-12-2025
Condiciones de Prepago	-Make Whole: Mayor valor entre Valor Par y Tasa de Referencia + 80 pbs -Opción de prepago a la par durante los últimos 3 meses de vigencia de cada serie		
Principales Covenants	Deuda Financiera Neta / Patrimonio \leq 1,5x Patrimonio Mínimo \geq \$ 85.000.000.000		
Covenants No Financieros	<i>Cross Default</i> <i>Cross Acceleration</i> <i>Negative Pledge</i>		
Valor Nominal de Cada Bono	UF 500	UF 500	\$ 10.000.000
Número de Bonos	4.000	4.000	5.800
Uso de Fondos	En un 75% Refinanciamiento de pasivos bancarios de largo plazo y en un 25% al financiamiento de nuevos proyectos aproximadamente		
Régimen Tributario	Acogido al Artículo 104 y al Artículo 74, N°8		



Calendario Tentativo

Marzo 2021				
L	M	W	J	V
1	2	3	4	5
8	9	10	11	12
15	16	17	18	19
22	23	24	25	26
29	30	31		

Marzo
10 – 12

Roadshow

Marzo
17

Reunión Ampliada

Marzo
23 – 24

Construcción
Libro
de Órdenes

Marzo
25

Colocación



Contactos



Nombre	Cargo	Teléfono	Correo Electrónico
Alberto Corona	Gerente de Administración y Finanzas	+56 9 9231 0243	alberto.corona@esmax.cl
Lorena León	Gerente de Finanzas	+56 9 9949 9339	lorena.leon@esmax.cl
Rodrigo De La Barra	Jefe de Finanzas	+56 9 5179 9128	rodrigo.delabarra@esmax.cl
Tomás Núñez	Analista de Finanzas	+56 9 7660 8420	tomas.nunez@esmax.cl

Scotiabank®

Scotia Asesorías Financieras Limitada – Asesor Financiero

Nombre	Cargo	Teléfono	Correo Electrónico
Deneb Schiele	Director	+56 9 6190 2965	deneb.schiele@scotiabank.cl
Maximiliano Yunge	Analyst	+56 9 9494 5445	maximiliano.yunge.r@scotiabank.cl
Cristián Prieto	Analyst	+56 9 9739 8740	cristian.prieto@scotiabank.cl

Scotia Corredora de Bolsa Chile Limitada – Agente Colocador

Nombre	Cargo	Teléfono	Correo Electrónico
Mauricio Bonavia	Gerente General	+56 9 8923 3356	mauricio.bonavia@scotiabank.cl
Sergio Zapata	Head of Credit Sale	+56 9 9309 9515	sergio.zapata@scotiabank.cl
Maria Victoria Izaguirre	Fixed Income Sales Trader	+56 9 3408 7262	maria.izaguirre@scotiabank.cl

Esmax Distribución SpA

Emisión de Bonos Corporativos Series A, B y C

Marzo 2021

Asesor Financiero y Agente Colocador:

Scotiabank[®]



esmax[®]