



PRESENTACIÓN SALFACORP

JULIO 31, 2013

Presentación disponible en www.salfacorp.com





01

**HECHOS
RECIENTES**

02

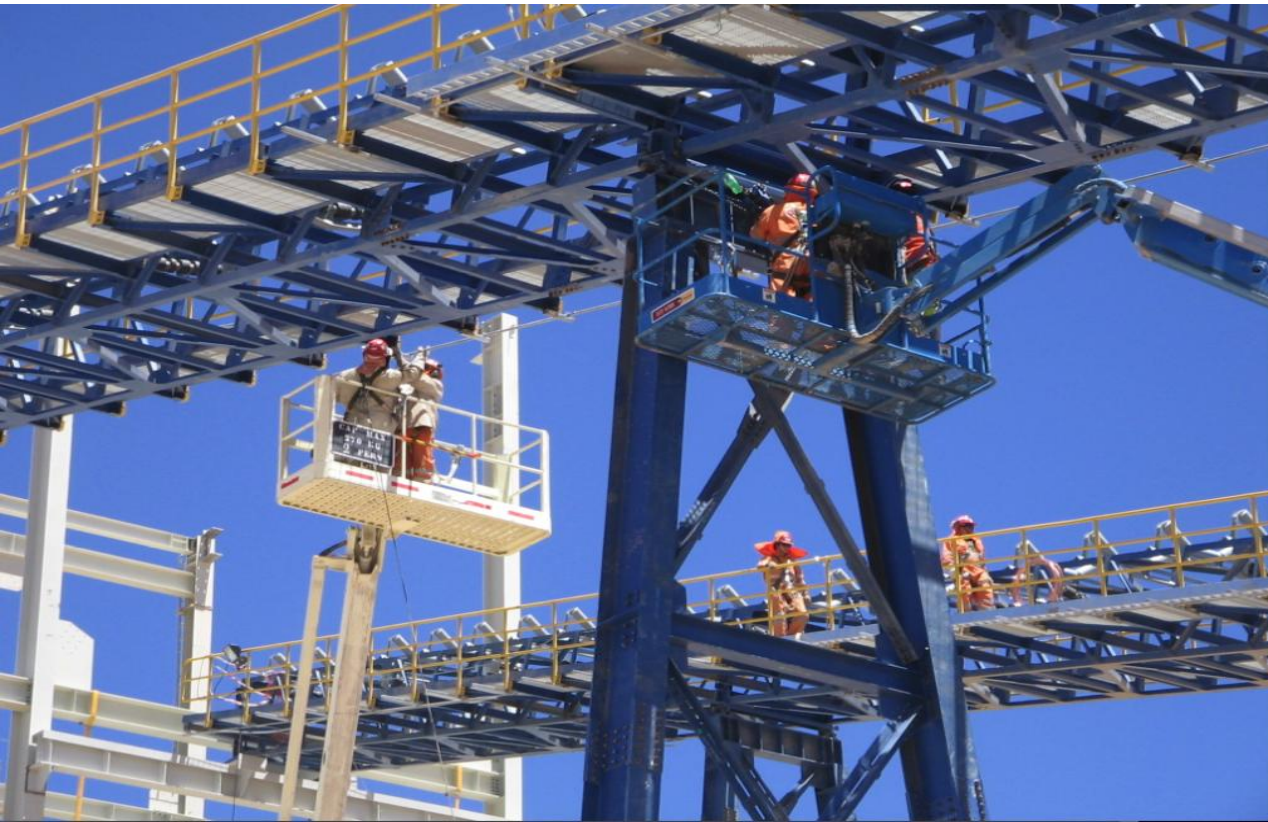
**CUMPLIMIENTO
OBJETIVOS AUMENTO DE
CAPITAL 2011**

03

**DESAFÍOS
2011 - 2013**

04

**OBJETIVOS Y
PERSPECTIVAS
2013 -2014**



01

HECHOS RECIENTES

Hechos Recientes

➤ **División SalfaCorp (Hecho esencial 25 de junio de 2013)**

- Se anuncia la decisión del directorio de no proceder con los planes y análisis tendientes a evaluar una eventual división societaria de SalfaCorp
- Las unidades de negocio funcionan de forma independiente desde un punto de vista operacional

➤ **Segunda Fase Aumento de Capital SalfaCorp (Hecho esencial 24 de julio de 2013)**

- Colocación del saldo remanente de 37,4 millones de acciones, del aumento de capital aprobado en 2011 por 75 millones de acciones
- Los fondos de esta segunda colocación se destinarán principalmente al fortalecimiento del balance de Aconcagua
- Con esto se espera completar un aumento del orden del 30% del patrimonio de Aconcagua durante el 2013
- Los accionistas controladores anunciaron su intención de suscribir sus derechos preferentes de suscripción del aumento de capital a un precio equivalente al valor libro (referencia \$645,3 a marzo 2013)



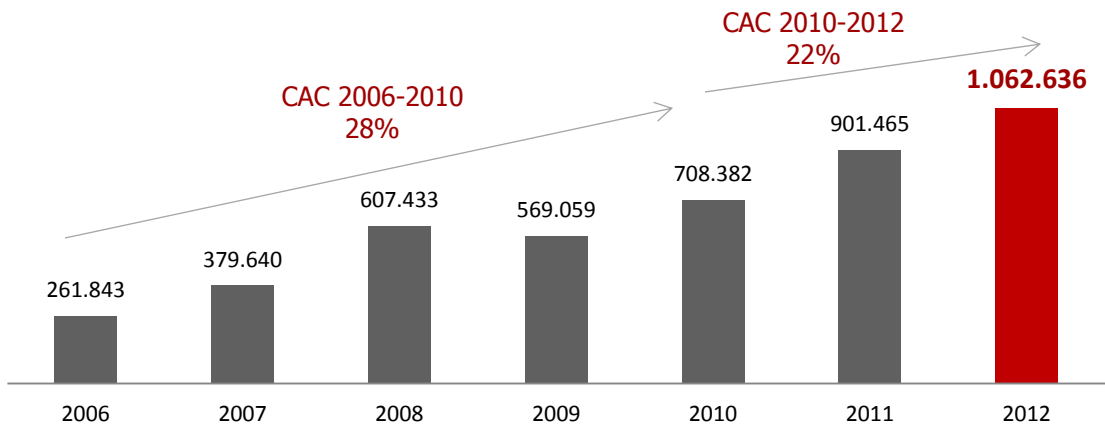
02

**CUMPLIMIENTO
OBJETIVOS AUMENTO DE
CAPITAL 2011**

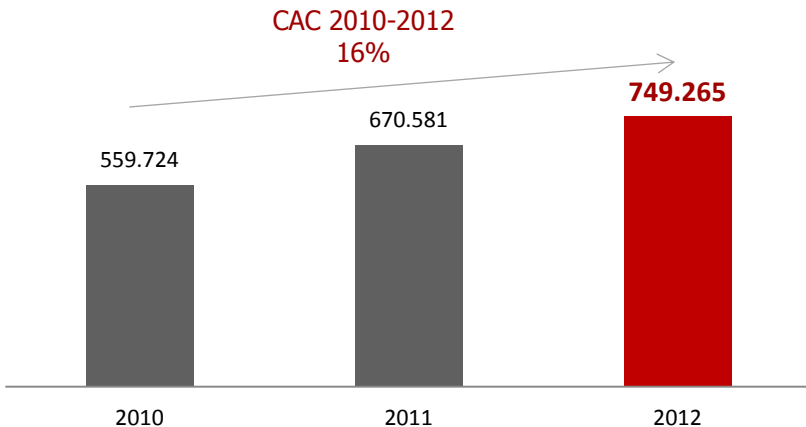
Alto nivel de crecimiento, en línea con expectativas

Evolución Ingresos SalfaCorp (\$ millones)

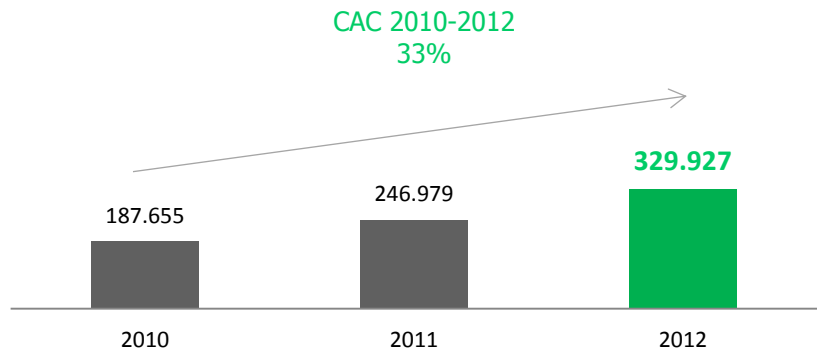
- Fuerte crecimiento inorgánico en ICOSA
- Crecimiento Aconcagua considera viviendas, terrenos y edificación



Evolución Ventas ICOSA (\$ millones)



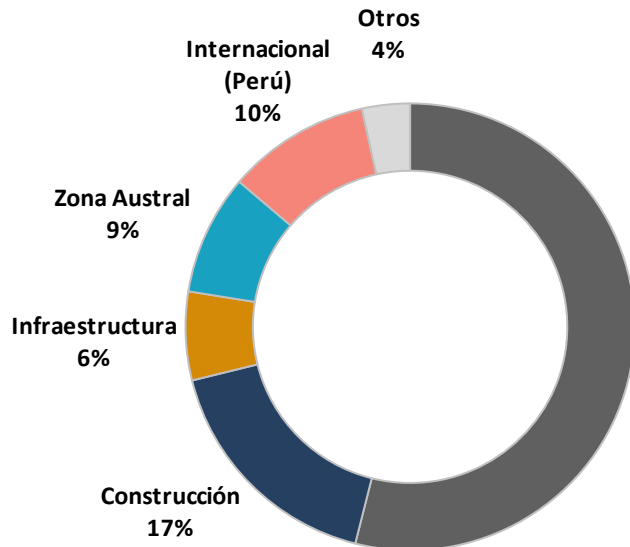
Evolución Ventas Aconcagua (\$ millones)



ICSA: Transición a especialidades de mayor valor agregado

Diciembre 2010

Saldo por Ejecutar de Obras por Segmento de Negocio



Backlog de \$ 419.383 MM



Enero 2011

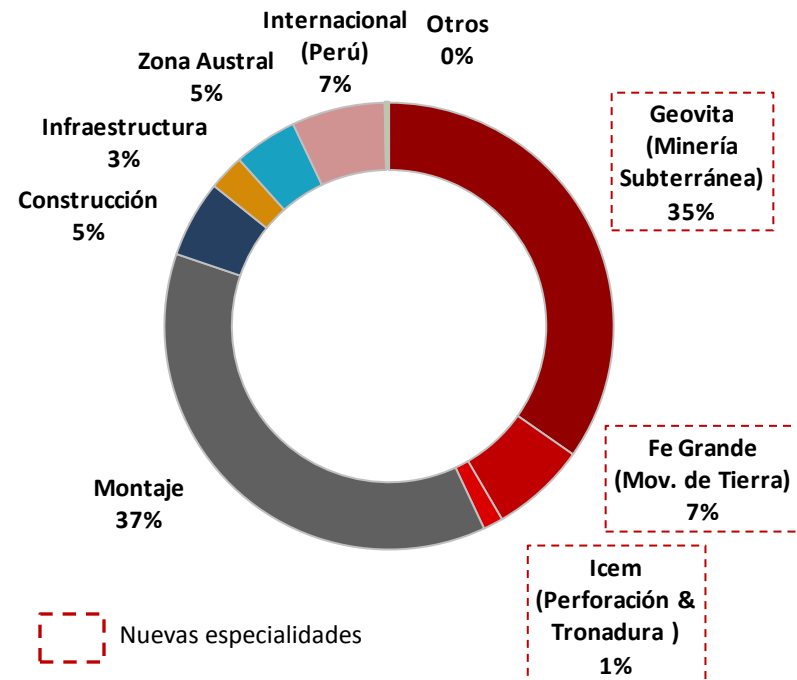
Montaje
54%



Mayo 2011

Marzo 2013

Saldo por Ejecutar de Obras por Segmento de Negocio



Backlog de \$621.190 MM

**43% del Backlog actual está concentrada en nuevas especialidades.
36% del Backlog es ejecutable 2014+**

ICSA: Mayor recurrencia de fuentes de ingreso

Diciembre 2010

Saldo por Ejecutar de Obras por Recurrencia de Negocio

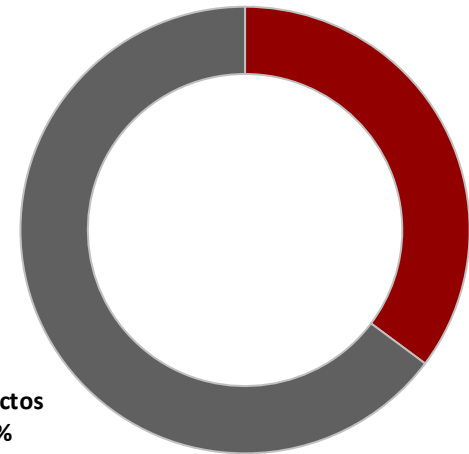


Proyectos
100%

Backlog de \$ 419.383 MM

Marzo 2013

Saldo por Ejecutar de Obras por Recurrencia de Negocio



Proyectos
65%

Contrato de
Servicios
35%

Backlog de \$621.190 MM

35% del Backlog actual está concentrado en contratos de servicios recurrentes

Aconcagua: Innovación y activa estrategia comercial

✓ Proyectos con mayor valor agregado

- Desarrollo de proyectos con lagunas artificiales
 - Antofagasta, La Serena, Colina, Padre Hurtado
- Desarrollos no habitacionales (Vertical)
 - Live Costanera, Oficinas La Dehesa, La Portada Oficinas, Vista Kennedy
- Edificios anti-sísmicos
- Plusvalía sobre banco de terrenos existentes

✓ Nuevos segmentos

- Geográficos
 - Consolidación en Antofagasta, La Serena, Concepción y Temuco, entre otros
- Por tipo de clientes
 - Vivienda social (Noval)

✓ Expansión internacional

- Desarrollo de proyectos inmobiliarios en Miami (Doral Cay, Doral Palms, Le Parc at Brickell, Biscayne Bay)

Estos elementos permitieron a Aconcagua crecer en montos prometados en un 62% entre 2010 y 2012



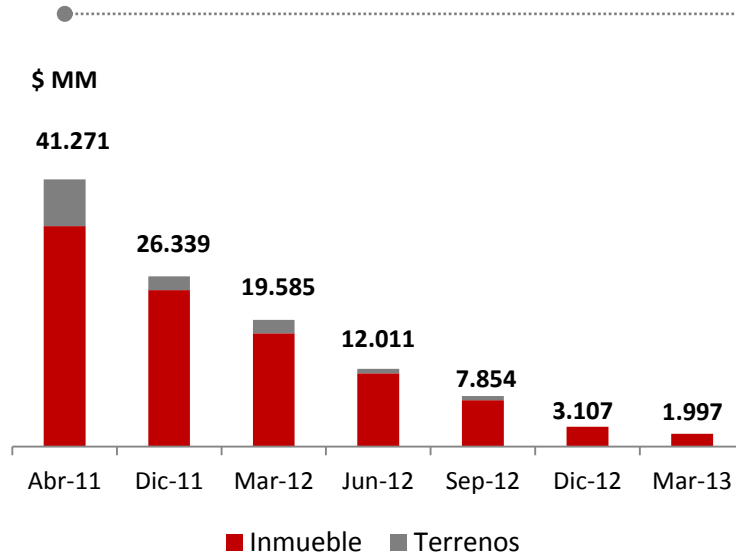
**Vista Kennedy
(Vertical)**



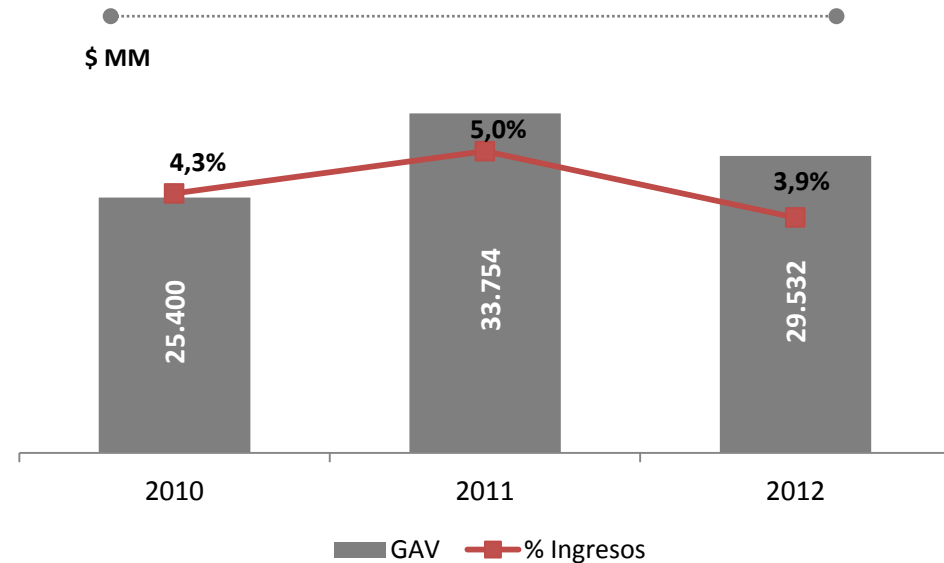
**Laguna del Sol
Padre Hurtado**

Integración de Tecsa: Venta de activos inmobiliarios y eficiencias en la consolidación

Evolución Nivel de Inventarios Inmobiliaria Tecsa



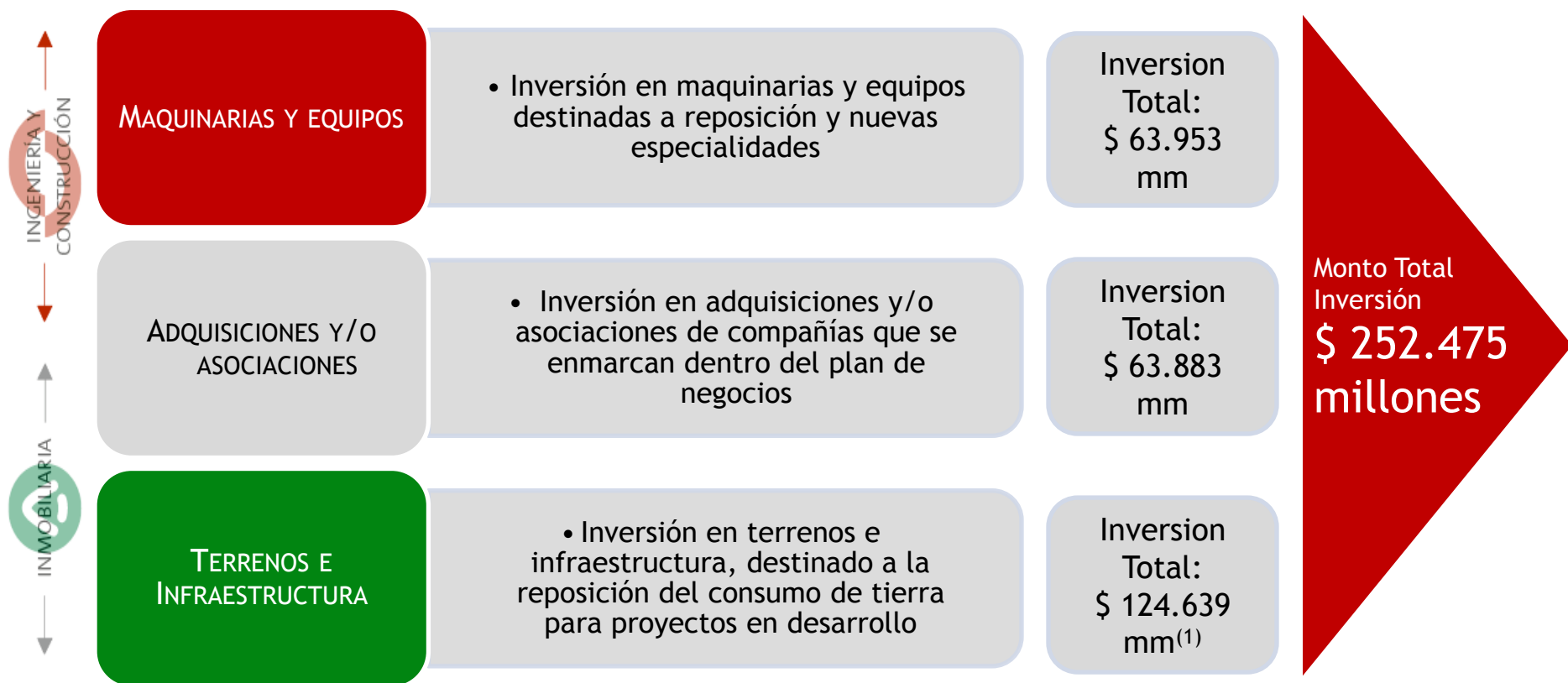
Evolución GAV ICSA - Eficiencias



- Ingresos de 2011 al 2013 contemplan ventas de activos inmobiliarios de Tecsa, con margen promedio sobre el 20%
- Stock disponible de MM\$ 1.997 a Mar-2013. Venta esperada durante el 2013.
- Incorporación de los negocios adquiridos se ha producido sin incrementos permanentes relevantes en el GA&V.

Cumplimiento de Plan de Inversiones

Inversiones Brutas Efectuadas 2011 - 2012



Fuente: Salfacorp. (1) Incluye incorporación de inventarios no corrientes por 54.370 financiados con opciones



03

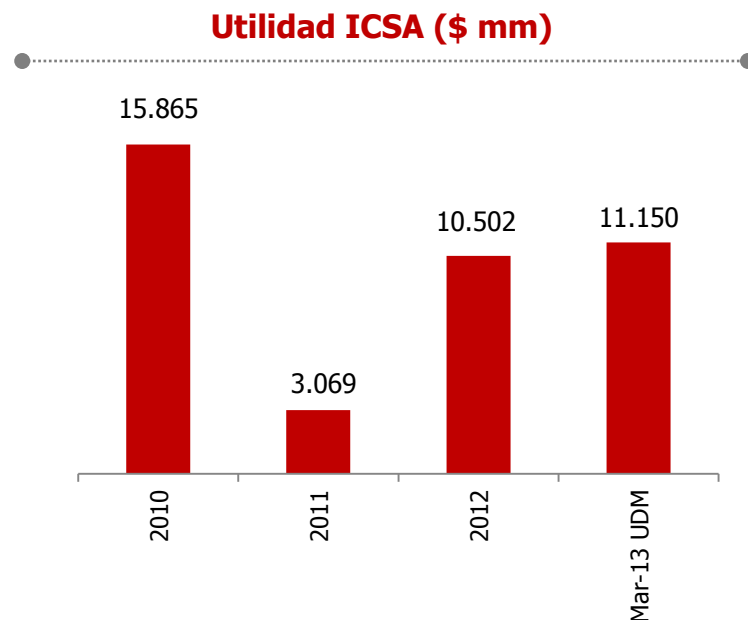
**DESAFÍOS
2011 - 2013**

Eventos No Recurrentes 2011

➤ En 2011, ICSA vio impactado sus márgenes por los siguientes conceptos no recurrentes

- Infraestructura
- Perú
- Cobra Servicios
- Aumento de GAV por integración Tecsa
- **Impacto total:** aprox \$ 10.000 mm

➤ SalfaCorp enfrentó estos temas y retomó su trayectoria de resultados e indicadores financieros:



	SEPT. 2011	DIC. 2011	MARZO 2012	JUNIO 2012	SEPT. 2012	DIC. 2012	MARZO 2013	LÍMITE
--	---------------	--------------	---------------	---------------	---------------	--------------	---------------	--------

- LÍNEA DE BONOS N° 533 Y 534:

Cobertura de Gastos Financieros Netos Consolidado	4,82 veces	3,26 veces	3,05 veces	3,22 veces	3,11 veces	4,24 veces	4,48 veces	≥ 3,0 veces
---	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	-------------

- LÍNEA DE BONOS N° 642 Y 643:

Cobertura de Gastos Financieros Netos Consolidado	4,99 veces	3,57 veces	3,47 veces	3,56 veces	3,47 veces	4,63 veces	4,83 veces	≥ 2,5 veces
---	------------	------------	------------	------------	------------	------------	------------	-------------

Situación actual de ICOSA en el contexto de la industria

➤ **Industria Ingeniería y Construcción: cambios en la demanda**

- Inversión privada en Chile – nuevos proyectos
 - Reducción de la inversión esperada en minería
 - Necesidad de inversión en Codelco
 - Catastro de proyectos de energía no ejecutados y necesidad de resolver la agenda energética
- Creciente demanda por empresas de I&C en procesos operacionales de la industria minera
- Aumento de costos de mano de obra
- Cambios en la composición de la oferta
 - Salida de actores de menor tamaño
 - Mayor competencia en el sector de inversión pública

➤ **Situación actual ICOSA: bien posicionada**

- Backlog a marzo 2013 de \$ 621.190 millones diversificado en:
 - 7% proyectos I&C internacional
 - 35% contratos de servicio a largo plazo
- Cambio de posicionamiento competitivo de ICOSA
 - Desde foco exclusivo en proyectos de nuevas inversiones a contratos de servicios recurrentes de largo plazo
- Capacidad de traspasar aumentos de costo a precios
- Know-how de manejo de grandes proyectos

Situación actual de Aconcagua en el contexto de la industria

➤ **Industria Inmobiliaria: moderación ordenada en la demanda y restricciones en la oferta**

- Fundamentos de largo plazo de la demanda se mantienen sanos
 - Tasas de interés de largo plazo bajas
 - Tasa de empleo alta
 - Baja morosidad en créditos hipotecarios
 - Aumento en la demanda por incremento en el ingreso y por cambios demográficos
- Restricciones en la oferta: decreciendo los últimos 2 años
 - Disponibilidad de suelo
 - Costos de construcción
 - Escasez de constructoras
 - Restricciones regulatorias

➤ **Situación actual Aconcagua: bien posicionada**

- Backlog combinado a mayo 2013 de UF 12 millones
 - Equivale a ventas de 12 meses
- Portfolio específico de aprox. 100 proyectos reales para el periodo 2013 – 2015
 - Mayoritariamente compuesto por proyectos diferenciados
- Integración vertical inmobiliaria y edificación
 - Control de costo, calidad y tiempos de construcción
- Banco de terrenos irreplicable que garantiza la sustentabilidad del negocio



04

OBJETIVOS Y PERSPECTIVAS 2013 - 2014

Objetivos SalfaCorp

i) Objetivos Estratégicos

ii) Objetivos Operacionales

iii) Objetivos Financieros

Objetivos Estratégicos

➤ **Consolidar crecimiento en ICOSA**

- Foco en rentabilidad
- Potenciar crecimiento en proyectos con altos niveles de especialización
- Consolidar crecimiento en el área internacional

➤ **Capitalizar posición de liderazgo en proyectos de mayor valor agregado en Aconcagua**

- Innovación y búsqueda de segmentos de alto valor agregado
- Mantener una política de alto nivel de diversificación para disminuir el riesgo de los ciclos
- Consolidación de posición de liderazgo en principales centros urbanos (banco de terrenos)
- Plusvalía por gestión de terrenos

Objetivos Operacionales

- **Continuar fortaleciendo objetivo de excelencia operacional y procesos internos**
 - Estructura Organizacional:
 - Administración focalizada por país
 - Implementación de plataforma tecnológica de gestión
 - Control de gestión
 - Control de riesgo
 - Plataforma integrada local e internacional
- **Reducción de capital empleado**
 - Terrenos – reducción del horizonte de inversión
 - Reducción de días calle

Objetivos Financieros

➤ Fortalecer la estructura financiera de Salfacorp

- Aumentar el *duration* de la deuda consolidada
- Aumentar la capitalización de Aconcagua, para fortalecer la capacidad financiera de la compañía
 - Venta de terrenos sin plan de desarrollo en el corto y mediano plazo
 - Aumento de capital con fondos propios por UF 500.000 (implementado en junio 2013)
 - Colocación del remanente del aumento de Capital de Salfacorp 37.400.134 acciones, con destino en Aconcagua
- Disminución paulatina de niveles de endeudamiento de ICOSA

Perspectivas 2013 - 2014

- Mejora progresiva en el mix de ventas de ICOSA
 - Aumento de ventas en especialidades con mejores márgenes
 - Recuperación de márgenes en Perú
- Mejora progresiva en el mix de ventas de Aconcagua
 - Mayor peso inmobiliario vs edificación terceros
 - Crecimiento moderado de la escrituración combinada
- Reducción de niveles de capital de trabajo y activo fijo sobre ventas
- Disminución de niveles de endeudamiento en cada una de sus filiales
- Mayores retornos sobre patrimonio en el mediano plazo