



INVESTOR Day
2024



Realizado en el Mirador Sky Costanera SalfaCorp reúne a más de 100 inversionistas en el primer Investor Day

En el encuentro, el equipo gerencial de la firma, encabezado por su CEO Jorge Meruane Boza, reafirmaron su foco en la rentabilidad, sus ventajas competitivas para asumir la construcción de nuevos proyectos mineros, y el impulso de negocios con ingresos recurrentes.

23 de octubre, Santiago, Chile.- El mirador de la Gran Torre Costanera fue el escenario para el primer Investor Day en la historia de SalfaCorp, el mayor grupo empresarial del sector de ingeniería y construcción en Chile. Un lugar icónico para la compañía, ya que fue esta misma la que en 2012 finalizó la construcción del -hasta hoy- edificio más alto de Sudamérica.

El evento al que asistieron **más de 100 inversionistas, acreedores, analistas y estrategas de portafolio, respondió al creciente interés por la empresa.** Contó con la participación de los principales ejecutivos de la compañía, quienes compartieron la visión de futuro para sus distintas unidades de negocio -Ingeniería y Construcción, Aconcagua y Rentas y Desarrollo Inmobiliario-, así como de la estrategia de sostenibilidad. En el encuentro, además, se dio detalles del Proyecto Nueva Centinela, la obra minera más grande actualmente en desarrollo en Chile, sobre la visión de la firma para seguir participando en grandes proyectos mineros.

La jornada comenzó con un conversatorio en el que el **gerente general corporativo de SalfaCorp, Jorge Meruane Boza**, compartió su análisis y proyecciones del negocio de la compañía. En este espacio, el

ejecutivo destacó los avances del grupo en sus tres líneas de negocio: Ingeniería y Construcción; Aconcagua; Rentas y Desarrollo Inmobiliario.

Jorge Meruane reiteró el compromiso con la rentabilidad a largo plazo, tanto de la venta y el capital, como en la permanente búsqueda de mejoras productivas. "Desde luego que el crecimiento es importante, pero en el contexto actual tenemos una industria y algunos subsegmentos a los que les ha costado recuperarse. Por lo tanto, nos hemos focalizado en la productividad, en negocios donde tenemos más ventajas y en segmentos de la industria más resilientes o con más oportunidad", dijo el CEO.

En esta línea, el ejecutivo destacó los resultados que ha traído ese enfoque de negocio en los últimos años: **"Hemos duplicado nuestro EBITDA prepandemia, con un backlog sobre los \$2 billones.** Al mismo tiempo, los indicadores de solvencia financiera están en su mejor nivel histórico, con un leverage en torno a 0,9 y bastante ordenado en su perfil, con una cobertura deuda/EBITDA bajo cuatro veces. Es decir, hemos crecido sin apalancar más a la compañía".

La jornada continuó con presentaciones de cada área de negocio, en la que los gerentes generales y



ejecutivos de cada unidad de negocio compartieron avances y proyecciones de sus respectivas áreas, así como en los objetivos de fortalecer los ingresos recurrentes y contra cíclicos de cada unidad.

En este contexto, destacó la presentación de la división Rentas y Desarrollo Inmobiliario (RDI), realizada por su gerente general Augusto Coello. En ella, detalló los avances para impulsar un negocio de renta inmobiliaria que se sume a los esfuerzos de la firma en la venta de terrenos. En esta área, que supone un capital aproximado de UF 1,5 millones y que cuenta con una cartera de proyectos de renta por UF 14,2 millones, **SalfaCorp proyecta vender 400 hectáreas de tierra urbana combinada en los próximos 10 años**, generando ingresos cercanos a los UF 9 millones. "Hemos desarrollado un modelo de negocios que nos permite desarrollar activos inmobiliarios en todo Chile con flujos estabilizados, y tener la opción de mantenerlos en el largo plazo o venderlos", dice Coello.

Posteriormente, fue el turno para Inmobiliaria Aconcagua, en la que presentó su gerente general, Matías Stamm. En la instancia, el ejecutivo destacó que **"el foco estratégico de la filial es privilegiar el resultado sobre la escala, a través de un negocio sostenible y resiliente que permita reducir la variabilidad de resultados y mitigar los riesgos"**. Para esto, Aconcagua apunta a un modelo de estandarización, continuidad operacional, innovación e industrialización, con una significativa diversificación geográfica a lo largo de Chile. En esto, la compañía está creciendo en segmentos clave, como por ejemplo el desarrollo de proyectos de viviendas con subsidio, en especial a través del Decreto Supremo 49, cuya naturaleza contra cíclica ha sido fundamental para enfrentar el momento que vive el sector de la vivienda, tal como lo presentó Jocelyn Figueroa, gerente de nuevos negocios de Subsidio.

El último bloque, fue el turno del área de Ingeniería y Construcción, en la que expuso su gerente, Juan Manuel Irrázaval. En esta instancia, se hizo hincapié en que **"SalfaCorp está inserto en todos los sectores que hoy están requiriendo inversión en Chile, como minería metálica y no metálica, agua, hidrógeno verde**, además de estar creciendo en otros mercados como el peruano". También, en esta sección del evento, se dedicó un tiempo para presentar uno de los proyectos emblema del grupo: la planta concentradora de Nueva Centinela.

Además, hubo un espacio relevante para la **estrategia de sustentabilidad**, en la que se detallaron las iniciativas que han llevado a SalfaCorp a liderar entre las empresas de su sector de acuerdo a distintos indicadores y certificaciones entregadas por distintas entidades. "En esto ha sido clave la estrecha relación de tantos años con grandes mineras, cuyas exigencias en materia de sostenibilidad han sido adoptadas también por nuestra área de ingeniería y construcción", indicó Soledad Santelices, gerente de Sostenibilidad de Salfa ICESA.

Haciendo un balance del evento, José Luis Sánchez, CFO de la compañía, subrayó que **este primer Investor Day de SalfaCorp "viene a culminar un año en el que hemos fortalecido la relación con el mercado, buscando ser una compañía cada vez más transparente de cara a los inversionistas"**. Seguiremos en ese camino, porque tenemos la convicción de que es la mejor manera de poder fortalecer nuestra relación con el mercado y de mostrar los avances que vamos logrando año a año como empresa".

Todas las presentaciones expuestas durante este **Investor Day** están disponibles en **salfacorp.com**, específicamente en su sección de relación con **inversionistas**.