

aumento de capital

Mayo 2011



Asesor Financiero



Citi y el diseño del arco es una marca de servicio registrada de Citigroup Inc. Uso bajo licencia.
Banchile Citi Global Markets (Banchile Asesoría Financiera S.A.)

NUESTROS VALORES

NUESTROS VALORES SON LA BASE DEL ÉXITO COMPLEMENTADOS CON EL COMPROMISO DE NUESTRO EQUIPO HUMANO, SU MOTIVACIÓN, COMPETENCIAS Y ESPÍRITU DE COLABORACIÓN.



- SOMOS CONFIABLES
- NOS PREOCUPAMOS POR EL DESARROLLO DE LAS PERSONAS
- NOS ORIENTAMOS AL CLIENTE
- SOMOS CREATIVOS Y FLEXIBLES

- NOS ORIENTAMOS A LOS RESULTADOS
- TENEMOS PASIÓN POR SER LOS MEJORES
- SOMOS HUMANOS

NUESTRA VISIÓN

LIDERAR Y SER UN REFERENTE EN LA INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN EN AMÉRICA LATINA.



NUESTRA MISIÓN

CONSTRUIR Y CRECER EN FORMA SUSTENTABLE, INCREMENTANDO VALOR CON EXCELENCIA Y EFICACIA. ATENDIENDO A NUESTROS CLIENTES CON SERIEDAD Y FLEXIBILIDAD, CON ESPECIAL PREOCUPACIÓN POR EL DESARROLLO INTEGRAL DE LAS PERSONAS Y ASÍ TRASCENDER EN AMÉRICA LATINA.





contenidos

1. Antecedentes Generales	4
2. Resumen Ejecutivo	6
3. Atractivos de Inversión	8
4. Antecedentes Financieros	30



01

CAPÍTULO

antecedentes generales

ESTRUCTURA DEL AUMENTO DE CAPITAL

En Junta Extraordinaria de Accionistas celebrada el 9 de marzo de 2011, se acordó aumentar el capital de Salfacorp S.A. mediante la emisión de 75.000.000 de nuevas acciones, facultando al directorio a fijar el precio final.

En Sesión Extraordinaria del Directorio celebrada el 4 de mayo de 2011 se acordó colocar 37.500.000 nuevas acciones de pago a un precio de \$1.650 por acción, reservando el remanente para ser colocado dentro del plazo máximo de 3 años a contar del 9 de marzo de 2011.

Posterior a la oferta preferente habrá un “período de oferta remanente” por medio del cual las acciones que no sean suscritas en el período de opción preferente, serán ofrecidas a aquellos accionistas que hayan suscrito acciones dentro del período de opción preferente, a prorrata de las acciones suscritas por ellos en dicho período.

ANTECEDENTES DEL EMISOR

Razón social	Salfacorp S.A.
R.U.T	96.885.880-7
Actividad	Desarrollo de proyectos de infraestructura e inmobiliarios asociados al rubro de la construcción
Domicilio legal	Av. Presidente Riesco N°5335 Piso 11, Las Condes, Santiago
Teléfono	(562) 476 0000
Fax	(562) 476 0030
E-mail	ir@salfacorp.com
Sitio web	www.salfacorp.com
Inscripción en el Registro de Valores	N°843 de 12 de agosto de 2004

ANTECEDENTES DE LA OFERTA

Nemotécnico	SALFACORP
Número de acciones pre-emisión	399.997.455
Número de acciones ofrecidas	37.500.000
Ratio de suscripción	0,094 acciones por cada acción inscrita el día del cierre de accionistas
% de la propiedad post-colocación	8,57%
Precio de suscripción	\$1.650 por acción
Opción por suscribir	En el caso de existir acciones remanentes habrá un segundo período de opción preferente para quienes hayan suscrito en el primer período de opción preferente
Período de opción preferente	26 de mayo de 2011 al 25 de junio de 2011
Período de oferta del remanente	26 de junio de 2011 al 30 de junio de 2011
Uso de los fondos	<ul style="list-style-type: none">• Aproximadamente un 25% al financiamiento de capital de trabajo necesario para el crecimiento orgánico esperado para los próximos 3 años• Alrededor de un 75% al financiamiento de capex de los próximos 3 años y financiamiento del plan de crecimiento vía adquisición de compañías
Clasificación de riesgo de las acciones	Primera clase nivel 3 Feller-Rate Clasificadora de Riesgo Limitada y Fitch Chile Clasificadora de Riesgo Limitada
Asesores financieros	Banchile Asesoría Financiera S.A.
Agentes colocadores	Banchile Corredores de Bolsa S.A.



02

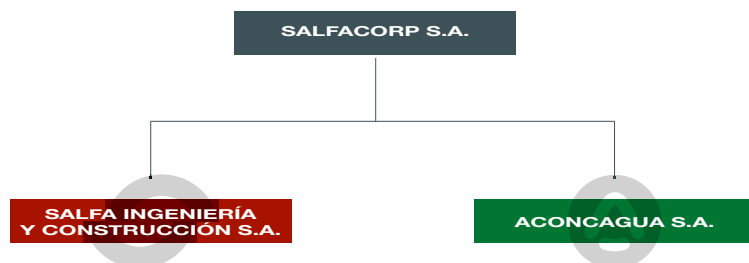
CAPÍTULO

resumen ejecutivo

Salfacorp S.A. (“Salfacorp” o la “Compañía”) conforma uno de los mayores grupos empresariales ligado al sector de la construcción, manteniendo en sus más de 80 años de historia una indiscutida posición de liderazgo en Chile.

- A marzo de 2011 la Compañía presenta ventas por \$757 mil millones⁽¹⁾, posicionándose como uno de los líderes del sector construcción en Latinoamérica y como la mayor empresa del sector en Chile, tanto por su nivel de ventas como por su capitalización de mercado.
- Salfacorp cuenta con una participación de mercado de 5,4% en 2010, la cual ha crecido sostenidamente durante los últimos años y se espera que esta tendencia continúe dado el constante aumento que ha tenido en el *backlog* de obras.

El liderazgo de la Compañía se ha logrado a través de un exitoso modelo de negocios que contempla la diversificación de sus segmentos de ingeniería y construcción y de desarrollo inmobiliario, un experimentado equipo humano de alto profesionalismo, que mantiene una cercana relación con sus clientes, abarcando especialidades constructivas para diversas industrias y zonas geográficas.



El sector construcción se caracteriza por estar altamente correlacionado con el nivel de actividad del país, siendo las variables más relevantes que afectan su comportamiento las tasas de interés de largo plazo y condiciones de financiamiento, tasas de desempleo, inflación y expectativas económicas.

Esta industria es una de las de mayor relevancia en la economía del país, representando en promedio durante el 2010 cerca de un 8% del Producto Interno Bruto (PIB). Para el 2011, el Banco Central proyecta un crecimiento del PIB de entre 5,5 y 6,5%, lo que sumado a una inversión esperada en construcción en sus máximos históricos daría pie para un muy buen año para la industria.

¹ Últimos doce meses

SALFA INGENIERÍA Y CONSTRUCCIÓN S.A.

La Compañía desarrolla el negocio de ingeniería y construcción a través de su filial Salfa Ingeniería y Construcción S.A., empresa de la cual se desprenden distintas sociedades operativas que se diferencian entre sí por las distintas especialidades constructivas que abordan y por los países donde desarrollan sus labores.

El modelo de negocios de esta filial comprende los segmentos de montaje industrial, obras civiles, infraestructura, y las especialidades, tales como túneles, obras marítimas y movimiento de tierra, esta última a través de su reciente adquisición de Constructora Fe Grande y anuncio de compra de ICEM S.A.

Esta filial además de estar presente en Chile, cuenta también con una creciente presencia en Perú y Colombia, y dentro de su estrategia está convertirse en un líder en el mercado de América Latina. Esta estrategia se traduce en la intención de compra de Intercoastal Marine Inc.⁽²⁾, empresa líder del mercado de construcción y obras marítimas de Panamá y el Caribe.

ACONCAGUA S.A.

La Compañía desarrolla el negocio inmobiliario a través de su filial Aconcagua S.A. (“Aconcagua”) con presencia en las zonas norte, centro y sur del país. El modelo de negocios de la Compañía es sumamente transversal, abarcando los principales segmentos socio-económicos, con productos de alta y media densidad (departamentos en altura y 4 pisos, respectivamente) y desarrollos residenciales con presencia de equipamientos y usos mixtos, y una amplia distribución geográfica.

Además, a través de la filial inmobiliaria Constructora Novatec S.A., está enfocada en la edificación de proyectos propios y a terceros, tanto residenciales como no residenciales.

Tanto el modelo de negocios, como la estrategia seguida por Salfacorp a lo largo de su historia, han permitido generar una exitosa historia de inversión.

² Informada mediante hecho esencial en mayo de 2011



03

CAPÍTULO

atractivos de
inversión



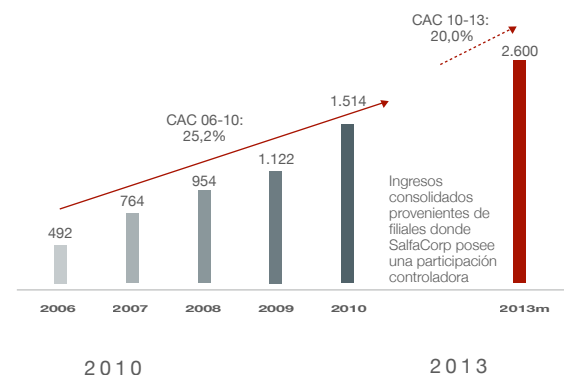
3.1 Indiscutido Liderazgo Local



LA MAYOR COMPAÑÍA DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN EN CHILE...

Salfacorp es la mayor empresa del sector construcción en Chile, manteniendo en sus más de 80 años de historia una indiscutida posición de liderazgo local.

Evolución de los ingresos de la Compañía (2006 – 2010) y meta de ventas (2013m) (US\$ millones)



ACONCAGUA S.A.
21,0%



SALFA INGENIERÍA
Y CONSTRUCCIÓN
79,0%

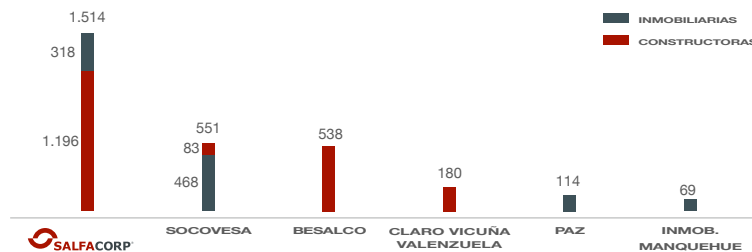
ACONCAGUA S.A.
23,0%



SALFA INGENIERÍA
Y CONSTRUCCIÓN
77,0%

Actualmente es la mayor compañía de ingeniería y construcción y la segunda mayor en desarrollo inmobiliario, con un fuerte reconocimiento de marca y reputación que le permiten tener una relación de largo plazo con sus clientes.

Ingresos en 2010 de empresas del sector construcción en Chile (US\$ millones)

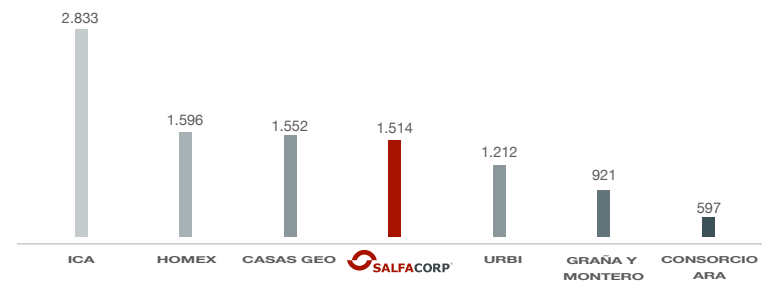


Fuente: SVS.
Tipo de cambio: CLP 468,01 al 1/2011

...ENTRE LAS MÁS GRANDES DE LATINOAMÉRICA...

Además, Salfacorp es una de las principales empresas de Latinoamérica y cuenta con una creciente presencia en Perú y Colombia, la cual la distingue de sus comparables.

Ingresos en 2010 de principales compañías latinoamericanas⁽¹⁾ (US\$ millones)



Fuente: Bloomberg y SVS. (1): No incluye las compañías de Brasil ni empresas no listadas en las respectivas bolsas de valores. Tipos de cambio: CLP468,01; MXN12,34; PER2,81 al 31/12/2010

...CON UNA GRAN ESCALA OPERACIONAL

El tamaño y oferta integral de sus negocios le permite ejecutar obras de gran envergadura y complejidad. Así en la cartera de proyectos en desarrollo durante el año 2011 se hallan emblemáticos proyectos, tales como, Central Termoeléctrica Santa María, Central Hidroeléctrica Rucatayo, en el sector energético; en minería, proyecto de explotación Mina Ministro Hales, planta concentradora Laguna Seca de Minería Escondida S.A.; en proyectos de celulosa, el montaje civil electromecánico de la planta térmica Viñales, montaje civil electromecánico para aumento de capacidad de celulosa de planta Nueva Aldea; en el sector construcción, Costanera Center y más de 20 proyectos de retail en ejecución para los distintos actores de este mercado, Hotel Enjoy Rinconada de los Andes; en el área portuaria, ampliación del muelle Puerto de Lirquén y el muelle terminal de graneles líquidos para Terquim S.A. y; en infraestructura, el nuevo Puente Chacabuco sobre el río Bio-Bío y mejoramientos de varias rutas dentro del país.

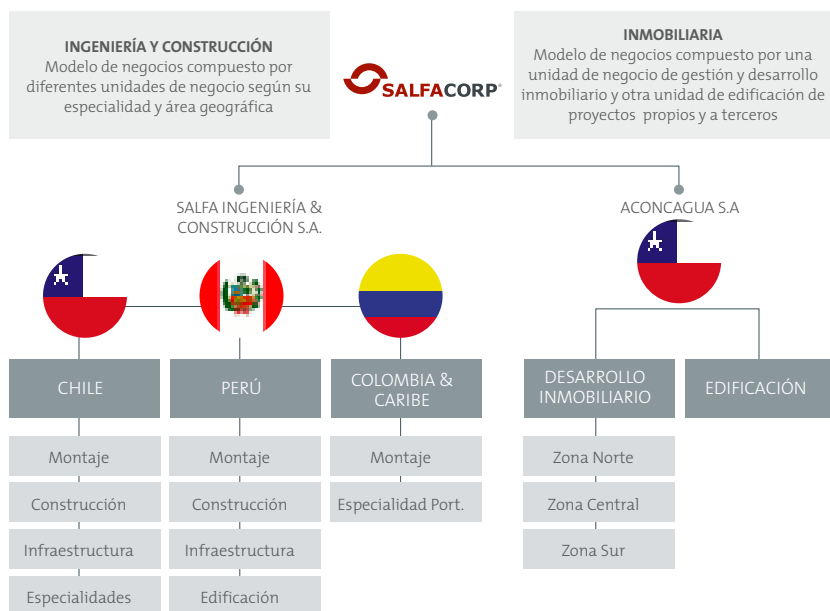
3.2 Modelo de negocios diversificado



MODELO DE NEGOCIO ESTRUCTURADO PARA EL CRECIMIENTO

Éxito probado del modelo de negocios

- Estructurado para crecer de forma ordenada y planificada
- Segmentos escalables
- Segmentos replicables en otros países
- Unidades diversificadas e independientes

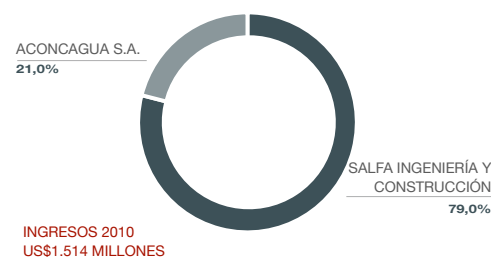


Salfacorp tiene un modelo diversificado de actividades de negocios con presencia en ingeniería y construcción a través de Salfa Ingeniería y Construcción S.A. y en desarrollo inmobiliario a través de Aconcagua S.A., ambas unidades están lideradas por una administración altamente especializada y con amplia experiencia en la industria de la construcción.

Cada unidad de negocio tiene una matriz de riesgo específica, cuyas demandas responden a factores no relacionados entre sí, lo que le permite a la Compañía mantener una balanceada estructura de ingresos.

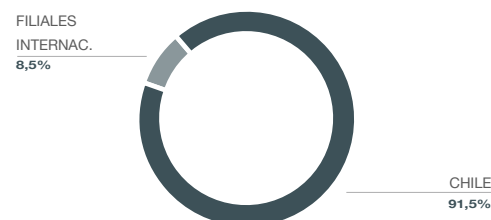
La Compañía conforma equipos multidisciplinares específicos según las necesidades de cada proyecto y especialidad. Esta estructura le ha permitido adaptarse anticipadamente a los requerimientos de los distintos mercados y así planear el crecimiento en forma equilibrada y ordenada en el tiempo de acuerdo a la estrategia de largo plazo de Salfacorp.

Ingresos Salfacorp 2010, por segmento



Fuente: La Compañía. Tipo de cambio utilizado CLP468,01.

Ingresos Salfacorp 2010, por zona geográfica





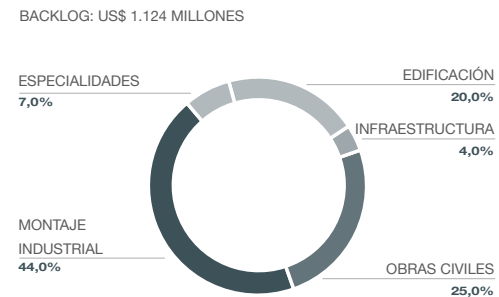
DIVERSIFICACIÓN EN INGENIERÍA Y CONSTRUCCIÓN

Este negocio comprende diferentes segmentos que se diferencian entre sí por las distintas especialidades constructivas que abordan y por el país en donde se desarrollan. Entre ellos están montaje industrial, obras civiles, infraestructura, especialidades, y negocio metalúrgico. Estos segmentos atienden diversos sectores económicos como minería, energía, retail, infraestructura, forestal, salud, inmobiliario habitacional y no habitacional entre otros, tanto en el sector privado como en el público.

Además en este negocio existe una diversificación por país, dada su participación en Perú y Colombia. A marzo de 2011, un 8,4% del saldo por ejecutar correspondía a negocios en Perú.

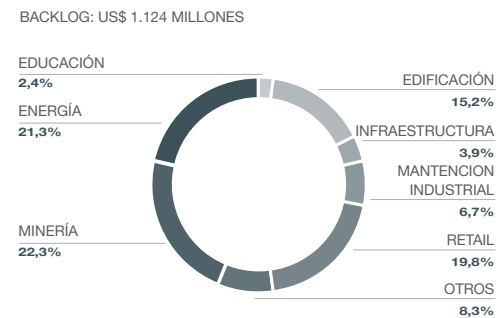
El riesgo asociado a la ejecución de proyectos se ha controlado con la especialización por áreas de negocios y con un volumen predefinido de actividad por cada una de ellas.

Desglose del backlog de la unidad de ingeniería y construcción según segmento de negocio



Fuente: Salfacorp, marzo de 2011. Incluye edificación propia y a terceros. Tipo de cambio CLP 468,01 al 1/1/2011

Desglose del backlog de la unidad de ingeniería y construcción, según sector de la economía



Fuente: Salfacorp, marzo de 2011. Incluye edificación propia y a terceros. Tipo de cambio CLP 468,01 al 1/1/2011



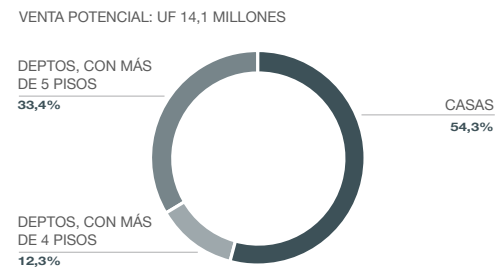
03 CAPÍTULO

atractivos de inversión Modelo de negocios diversificado

DIVERSIFICACIÓN EN DESARROLLO INMOBILIARIO

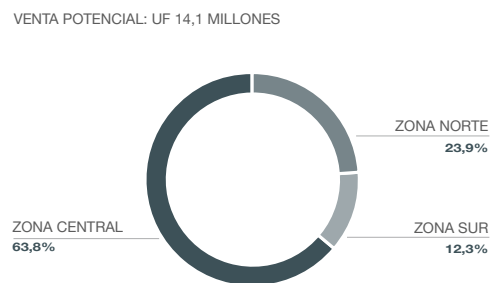
En esta área de negocio, la Compañía posee una diversificación geográfica de los proyectos a lo largo del país, además de una diversificación por tipo de producto entre casas y tipo de departamentos; en conjunto con una diversificación por segmento objetivo dependiendo del nivel socioeconómico al que esté enfocado. La presente estrategia de diversificación minimiza los riesgos inherentes a esta área de negocios, la cual posee una gestión activa en el manejo de inventarios y un enfoque profesionalizado del negocio a través de sus filiales.

Desglose de lanzamiento de proyectos 2011, según tipo de vivienda



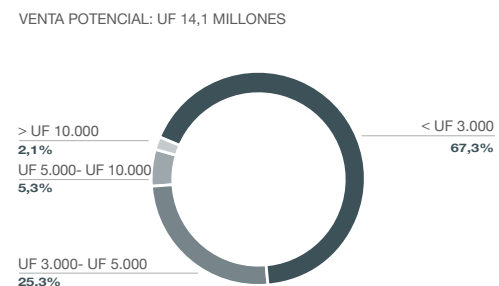
Fuente: Salfacorp, marzo de 2011.

Desglose de lanzamiento de proyectos 2011, según zona geográfica



Fuente: Salfacorp, marzo de 2011.

Desglose de lanzamiento de proyectos 2011, según segmento objetivo



Fuente: Salfacorp, marzo de 2011.

3.3 Alto Crecimiento Esperado



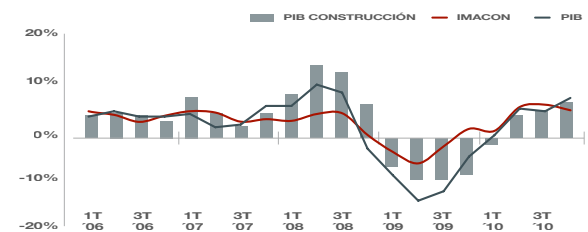
CHILE: INDUSTRIA CRECIENTE Y ATRACTIVA

- **INVERSIÓN EN CONSTRUCCIÓN EN SUS MÁXIMOS HISTÓRICOS**

La industria de la construcción en Chile es de las industrias más relevantes para la economía del país, representando en promedio durante el 2010 cerca de un 8% del Producto Interno Bruto (PIB). Para el año 2011, el Banco Central proyecta un crecimiento del PIB de Chile de entre 5,5 y 6,5%.

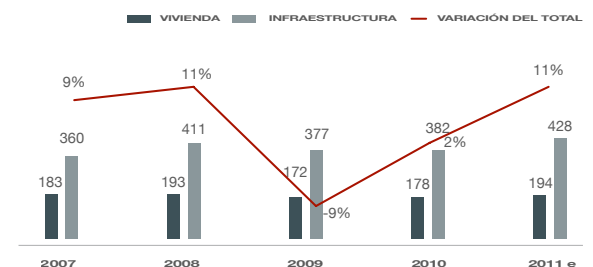
Además, para el 2011 la Cámara Chilena de la Construcción (“CChC”) proyecta altos niveles de inversión en construcción, con un crecimiento estimado de 11,3% respecto al 2010.

Evolución del PIB, IMACON y PIB construcción



Fuente: Banco Central de Chile, CChC, variación respecto al mismo periodo año anterior

Inversión en construcción (UF millones)

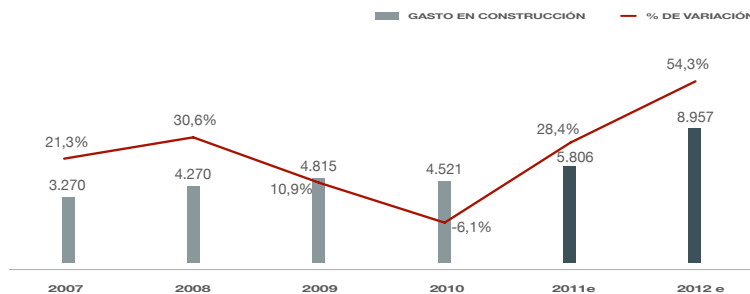


Fuente: Cámara Chilena de Construcción

• ALTO DINAMISMO ESPERADO EN INFRAESTRUCTURA E INMOBILIARIA

Según la CChC se espera un crecimiento de 28,4% en 2011 y de 54,3% en 2012 en el gasto en construcción de los proyectos de infraestructura productiva impulsada principalmente por proyectos en minería y energía, sectores donde Salfacorp está presente.

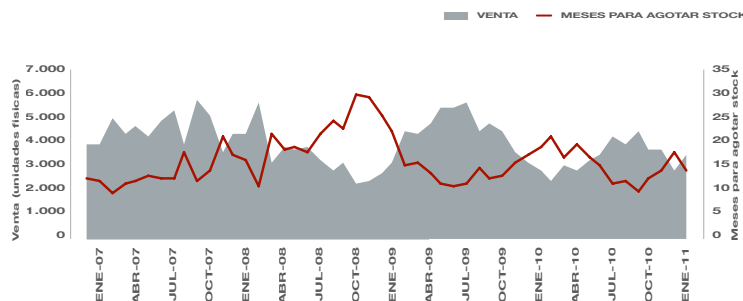
Evolución del gasto en construcción (US\$ millones)



Fuente: Cámara Chilena de Construcción CChC, últimos datos publicados en informes MACH.

En el sector inmobiliario se ha observado una recuperación sostenida desde la crisis, habiendo disminuido el stock de viviendas y aumentado las ventas. Según la CChC a febrero del 2011 el stock de viviendas había disminuido un 5%, respecto al mismo periodo del año anterior, mientras que los meses para agotar stock disminuyeron desde 21 a 17.

Ventas vs meses para agotar stock



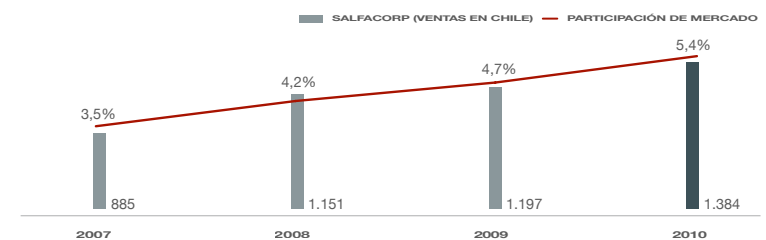
Fuente: Cámara Chilena de Construcción

CRECIMIENTO ORGÁNICO: INGENIERÍA Y CONSTRUCCIÓN

• ÉXITOSA HISTORIA DE CRECIMIENTO

La participación de mercado de Salfacorp ha ido aumentando paulatinamente durante los últimos años, llegando al 5,4% en 2010. Al considerar además las ventas consolidadas de TECSA en 2010, esta participación subiría a un 6,7%.

Evolución de la participación de mercado estimada de Salfacorp (US\$ millones)



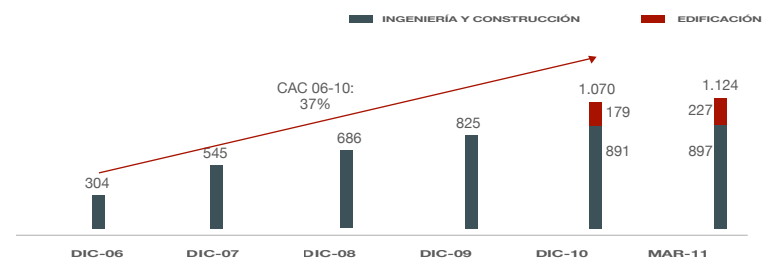
Fuente: Salfacorp y CChC.

Participación de mercado estimada en base a la inversión en construcción de la industria que informa la CChC y las ventas de Salfacorp en Chile. Tipo de cambio utilizado de CLP 468,01 al 1/1/2011.

• SOSTENIDO CRECIMIENTO EN BACKLOG DE PROYECTOS

A fines de marzo de 2011, Salfacorp contaba con 139 proyectos en ejecución y el saldo de proyectos por ejecutar ascendía a US\$ 896,7 millones³, de los cuales 57,5% se ejecutarán durante el 2011 y 42,5% a partir de 2012. Es destacable que este *backlog* de proyectos se encuentra en niveles récord, habiendo aumentado sostenidamente durante los últimos años.

Saldo por ejecutar de obras contratados o backlog (US\$ millones)



Fuente: Salfacorp, en US\$ de fin de cada periodo

El segmento de edificación lo consolida Aconcagua desde el cuarto trimestre de 2010, antes estaba incluido en ingeniería y construcción

³ Excluye el segmento de edificación, que consolida Aconcagua desde el cuarto trimestre de 2010, anteriormente estaba incluido en ingeniería y construcción.



• INGRESO A NUEVAS ESPECIALIDADES CONSTRUCTIVAS

Entre 2008 y 2009, como parte de la estrategia de la Compañía de complementar los servicios que provee a sus clientes entregándoles un mayor valor agregado, anticipar las necesidades de diversas industrias y aprovechar sinergias operativas en proyectos de gran envergadura, comenzó el desarrollo de nuevas especialidades constructivas, como túneles, obras portuarias y movimiento de tierra.

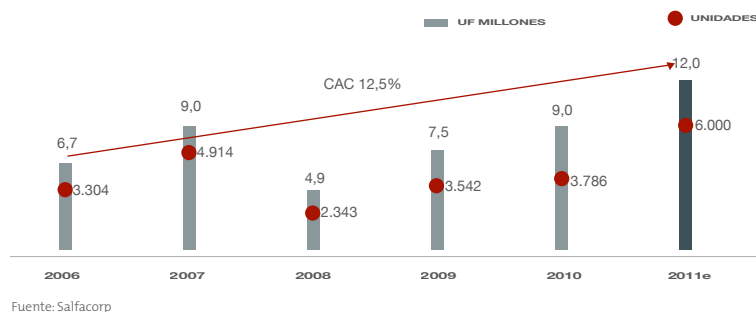
Túneles	Desarrollo de túneles en minería subterránea y en proyectos energéticos que requieran transportar el recurso hídrico en túneles. Este segmento complementa la oferta de servicios de obras civiles y montaje industrial ofreciendo a sus clientes un servicio integral
Obras marítimas	Diseño, construcción y montaje de obras marítimas, lacustres y fluviales. Este segmento presenta sinergias con las operaciones tradicionales de la Compañía, ya que las grandes obras de construcción en su mayoría van asociadas a infraestructura portuaria.
Movimiento de tierra	Especialización en grandes movimientos de tierra, perforaciones y tronaduras, principalmente para construcción de obras de infraestructura y edificación.

CRECIMIENTO ORGÁNICO: DESARROLLO INMOBILIARIO

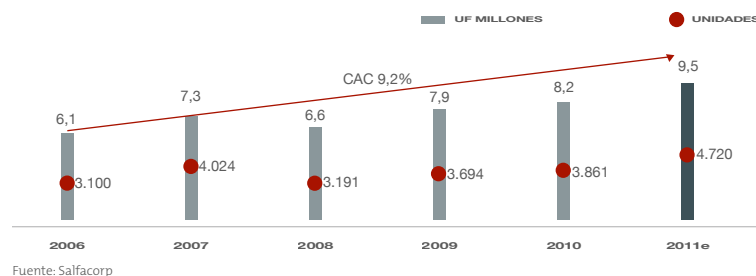
• ACTIVA ESTRATEGIA COMERCIAL E INNOVACIÓN DE PRODUCTOS

Las promesas y escrituras han aumentado sostenidamente desde la crisis tanto en unidades como en monto total, reflejando las mejores condiciones en el rubro y el sólido posicionamiento de Aconcagua que ha sido capaz de capturar este crecimiento en el sector.

Evolución de promesas (unidades y millones de UF)



Evolución escrituras (unidades y millones de UF)





Actualmente la filial Constructora Novatec S.A., está enfocada en la edificación de proyectos propios y a terceros, contando al cierre de marzo de 2011 con 60 proyectos en carpeta, y un saldo por ejecutar de proyectos contratados a igual fecha de US\$ 227,0 millones siendo un 24,7% mayor al *backlog* de igual fecha del año 2010. Del *backlog* de edificación a marzo de 2011, el 59,5% corresponde a proyectos propios de Salfacorp y 40,5% a proyectos de terceros.

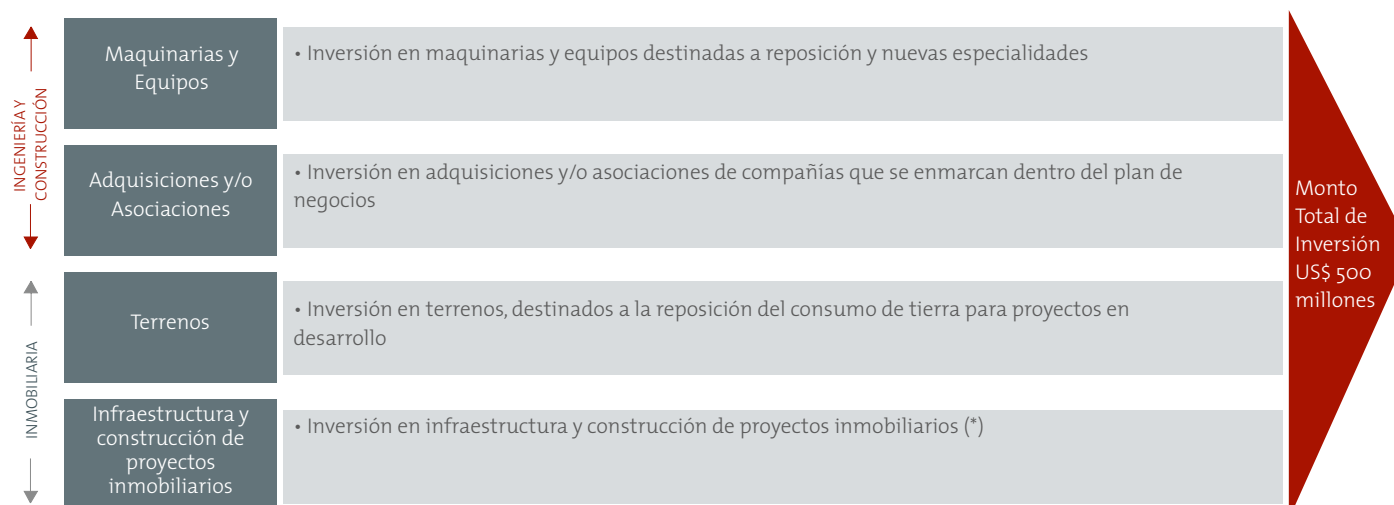
• VETAS DE CRECIMIENTO ADICIONALES

Salfacorp está implementando otras vetas de crecimiento potencial en su unidad inmobiliaria, lanzando al mercado innovadores proyectos en materia de valor agregado, eficiencia energética y nuevas tecnologías, respondiendo a las necesidades detectadas en los clientes.

Proyectos con mayor valor agregado	<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollo de proyectos inmobiliarios con lagunas cristalinas a través de joint-venture entre Aconcagua y Crystal Lagoons • Innovación con tecnologías antisísmicas y de eficiencia energética
Nuevos nichos de mercado	<ul style="list-style-type: none"> • Nuevos segmentos objetivos (por clientes y precios) • Nuevas áreas geográficas (comunales y ciudades)
Desarrollos no-habitacionales	<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollo de comercio, colegios y oficinas • 40% de la construcción en áreas urbanas • Tasa de crecimiento superior a la tasa de crecimiento del mercado residencial.

PLAN DE INVERSIONES 2011 DE US\$ 500 MILLONES SUSTENTA EL CRECIMIENTO DE AMBAS UNIDADES

Plan de inversiones 2011 – Monto total de inversión US\$ 500 millones



Fuente: Salfacorp

(*) Comprende proyectos inmobiliarios propios y en asociación con terceros



CRECIMIENTO VÍA FUSIONES Y ADQUISICIONES

• ÉXITO PROBADO EN FUSIONES Y ADQUISICIONES

Salfacorp en los últimos años ha tenido un fuerte crecimiento, aumentando sus negocios en Chile, fusionándose con Aconcagua, expandiéndose internacionalmente, con adquisición de varias empresas. Con todo esto, gracias a un gobierno corporativo profesional y moderno, la Compañía ha sido capaz de administrar adecuadamente este crecimiento, creciendo sin comprometer la calidad y fortaleza de sus operaciones, con un buen control de todas las operaciones y sus riesgos.

2004

Ingresos 2004: CLP\$ 185.608 mm,
EBITDA 2004: CLP\$ 9.978 mm

Adquisición del 50% de Inmobiliaria Geosal S.A. a Corporación Geo, pasando a controlar el 100% de Geosal

2006

Adquisición del 100% de las acciones de Metalúrgica Revesol S.A., negocio industrial dedicado a la fabricación y comercialización de elementos metal-mecánicos claves en la minería



2007

Adquisición del 70% de empresa peruana Des&Sal S.A.C.

Anuncio de fusión con Aconcagua, una de las principales inmobiliarias de Chile, dando vida al mayor grupo constructor inmobiliario del país

2008

Adquisición del 66,7% de Constructora Propuerto

Consolidación de Salfa Perú, mediante adquisición del remanente 30% de Des&Sal S.A.C. y del 80% de las acciones de la sociedad HV Contratistas S.A.

Materialización de la fusión por absorción de Aconcagua S.A. con Salfacorp S.A., mediante un aumento de capital por un monto de US\$ 40 millones

2011

Ingresos 2010: CLP\$ 708.381 mm,
EBITDA 2010: CLP\$ 45.072 mm,

Adquisición del 100% de Empresas Tecsa S.A.

Anuncio de intención de adquisición del 80% de ICEM S.A., quedando sujeto a un proceso de *due diligence* por confirmarse a más tardar el 30 de mayo de 2011.

Anuncio de intención de adquisición a través de Consalfa S.A. del 80% de Intercoastal Marine Inc., sujeto a la realización de *due diligence* por confirmarse a más tardar el 1 de julio de 2011.



• **ADQUISICIÓN DE EMPRESAS TECSA S.A.**

El 29 de abril de 2011, la unidad de ingeniería y construcción de Salfacorp, materializó la compra del 100% de Empresas Tecsa S.A. (“Tecsa”). De esta forma, se adquirió la propiedad de Tecsa, de sus filiales y empresas relacionadas tanto en Chile como en el extranjero.

Tesis de inversión en Tecsa

Incremento en ventas esperadas	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Backlog</i> de US\$ 375 millones al 31 de Diciembre de 2010. • Un 77% por ejecutarse en 2011 • Ventas consolidadas en 2010 de US\$337 millones
Geovita	<ul style="list-style-type: none"> • Unidad de desarrollo minero • Alta especialización en túneles • Principales clientes: El Teniente, Chiquicamata, El Salvador, Lumina Copper.
Fe Grande	<ul style="list-style-type: none"> • Unidad de movimiento de tierra • Nueva especialidad para Salfacorp • Principales clientes: MOP, Codelco, Pacific Hydro, Minera Valle Central, Autopista Del Maipo, Talca Chillán Soc. Concesionaria
Constructora Tecsa	<ul style="list-style-type: none"> • Principales clientes: CMPC Celulosa S.A., MOP, Cencosud, Clínica Alemana
Compañía Sudamericana de Postensados	<ul style="list-style-type: none"> • Unidad especializada en post-tensado. • Sus clientes principales son constructoras e inmobiliarias
Asociaciones con multinacionales	<ul style="list-style-type: none"> • Asociaciones con multinacionales, principalmente en proyectos hidroeléctricos
Capital humano	<ul style="list-style-type: none"> • Mayor capacidad de gestión para Salfacorp, dado el equipo especializado y amplia experiencia

Principales asociaciones de Tecsa con multinacionales

Nombre de la Obra	Mandante	Socio
La Confluencia	Hidroeléctrica La Confluencia	Hochtief
Central Cheves (Perú)	SN Power	Hochtief
Proyecto Hidroeléctrico Chacayes	Pacific Hydro Chile	Astaldi
Central Angostura	Colbún	Impregilo
Mejoramiento Enlace Lo Saldés	Costanera Norte	Impregilo



• **ADQUISICIÓN DE ICEM S.A.**

El 11 de marzo de 2011, Salfa Ingeniería y Construcción S.A. acordó la compra del 80% de ICEM S.A. con los accionistas de ésta, habiendo quedado sujeto a un proceso de *due diligence* por confirmarse a más tardar el 30 de mayo de 2011.

ICEM S.A. es una empresa chilena altamente especializada en obras asociadas a la ingeniería, perforación y tronadura especialmente en la gran minería, esto le permite a Salfacorp entrar a un negocio de nicho altamente especializado en el que no estaba presente.

Alta especialización	<ul style="list-style-type: none"> • Empresa de alta especialización en movimiento de tierra, perforación y tronadura
Incremento en resultados	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Backlog</i> 2011 de más de US\$ 8,5 millones • Venta de más de US\$ 17 millones y Utilidad de más de US\$ 7 millones en año 2010 ⁽⁴⁾
Cartera de clientes	<ul style="list-style-type: none"> • Atractiva cartera de clientes actual como Caserones, Los Bronces, Pascua Lama y Pehuenche, entre otros.

⁽⁴⁾ Tipo de cambio utilizado de \$468.01 al 1/1/2011

• **ADQUISICIÓN DE INTERCOASTAL MARINE INC.**

Salfacorp informó mediante hecho esencial el 16 de mayo de 2011 que Consalfa S.A.S., sociedad colombiana formada en partes iguales por Empresa de Montajes Industriales Salfa S.A. y Conconcreto S.A., acordó la compra del 80% de las acciones de Intercoastal Marine Inc, empresa líder del mercado de construcciones y obras marítimas de Panamá y el Caribe.

Esta adquisición quedó sujeta a un proceso de *due diligence* y se estableció como fecha límite para la firma de los contratos definitivos el 1 de julio de 2011.

Con esta transacción, se potenciará y expandirán las operaciones de ingeniería y construcción de Salfacorp en América Latina, especialmente en el área de construcciones y obras marítimas, donde conjuntamente con Constructora Propuerto Limitada, filial de Salfacorp, se abarcará la zona de Panamá, el Caribe y todas las costas de América del Sur.



PLAN DE EXPANSIÓN INTERNACIONAL

• ATRACTIVAS PERSPECTIVAS EN NUEVOS MERCADOS

Previo a la adquisición de Tecsa y de Intercoastal Marine Inc., Salfacorp estaba presente en Perú (ingreso en año 2007) y Colombia (ingreso año 2009). Con estas recientes adquisiciones se ingresa también al mercado de Panamá y Uruguay.

Estos países muestran interesantes oportunidades de crecimiento y consolidación, de acuerdo a estimaciones del Fondo Monetario Internacional, con un crecimiento esperado para 2011 del PIB en Colombia de 4,6%, Panamá de 7,4%, Perú de 7,5% y Uruguay de 5,0%.

Presencia internacional de Salfacorp



COLOMBIA & CARIBE

Ventas 2011E: US\$ 40 millones. Crecimiento PIB 2011E: 4,6%



PERÚ

Ventas 2011E: US\$ 215 millones. Crecimiento PIB 2011E: 7,5%



URUGUAY

Ventas 2011E: US\$ 40 millones. Crecimiento PIB 2011E: 5,0%



Fuente: Salfacorp, Fondo Monetario Internacional (World Economic Outlook, April 2011). Total de ventas proyectadas para filiales internacionales, sin ajustar por % de propiedad de Salfacorp.



Las metas de Salfacorp en el ámbito internacional para los próximos 3 años es afianzar su liderazgo en la industria del Pacífico Sur y dentro de los próximos 10 años ser líderes en la industria en Latinoamérica.

• **IMPORTANTES ASOCIACIONES Y PROYECTOS ADJUDICADOS RECIENTEMENTE**

Perú: Presente a través de HV Contratistas S.A., Salfacorp ya es parte de las cinco constructoras más grandes de Perú mediante esta asociación

Colombia y Caribe: Presencia a través de Consalfa, nueva empresa formada en conjunto con la constructora colombiana Concreto en

mayo de 2010, donde Salfacorp tiene el 50% de la propiedad. Esta es una plataforma de entrada a los países vecinos de Colombia, esto se refleja en la potencial adquisición de Intercoastal Marine Inc con operaciones en Panamá y el Caribe que se ha informado.

A fines de marzo de 2011, Salfacorp presentaba en Perú 19 proyectos en ejecución y contratados, y un saldo por ejecutar de proyectos contratados de US\$75,6 millones.

Durante el cuarto trimestre de 2010 y primer trimestre del 2011 destacan los siguientes proyectos adjudicados:

Nombre de la obra	Mandante	País
Oficinas proyecto Conga	Minera Yanacocha SRL	Perú
Centro comercial Cerro Colorado	Cencosud Perú S.A.	Perú
Programa de expansión Minera Antamina	Compañía Minera Antamina S.A.	Perú
Tottus Sodimac Jockey Plaza	Falabella S.A.	Perú
Proyecto central hidroeléctrica Sogamoso	Isagen S.A.	Colombia
Expansión refinería Cartagena	CBI Colombiana S.A.	Colombia

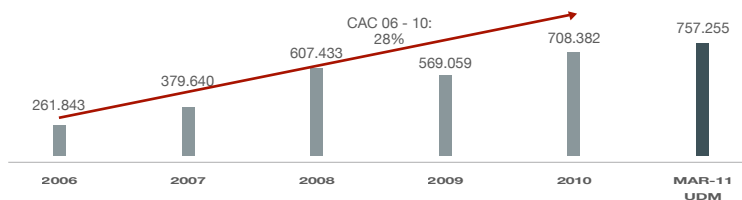
3.4 Foco en Rentabilidad



CRECIMIENTO SOSTENIDO EN VENTAS Y POSITIVA EVOLUCIÓN DE RESULTADOS

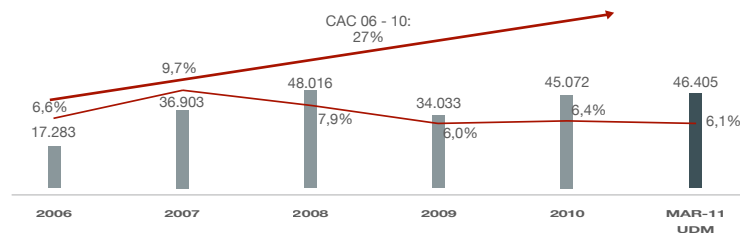
La Compañía ha mostrado un sostenido crecimiento en sus ventas, con un crecimiento anual compuesto durante el periodo 2006-2010 superior al 28%, teniendo a marzo de 2011 un nivel de ventas por sobre los \$757 mil millones en los últimos doce meses.

Evolución de las ventas (miles de pesos)



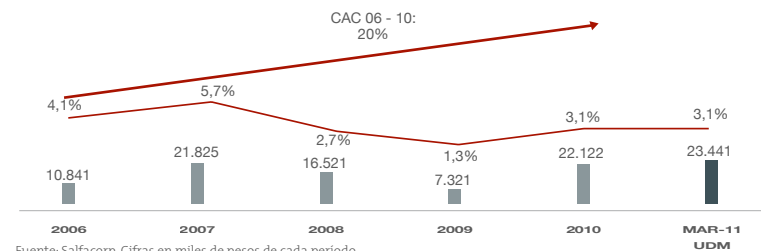
Fuente: Salfacorp. Cifras en miles de pesos de cada periodo

Evolución del EBITDA (miles de pesos) y % EBITDA / ventas



Fuente: Salfacorp. Cifras en miles de pesos de cada periodo
EBITDA se define como la suma de las cuentas Ganancia Bruta, Otros ingresos, por función, Costos de distribución, Gasto de administración, Depreciación y Amortización de intangibles, Participación en las ganancias (pérdidas) de asociadas y negocios conjuntos que se contabilicen utilizando el método de la participación.

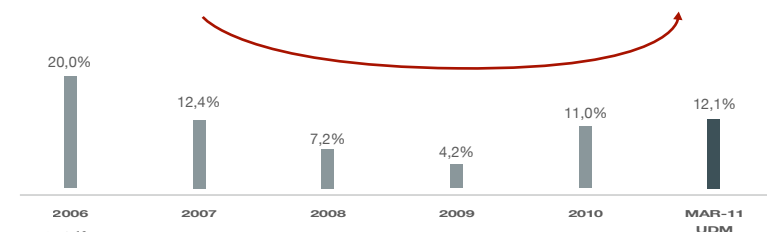
Evolución de las ganancias (miles de pesos) y % ganancias / ventas



Fuente: Salfacorp. Cifras en miles de pesos de cada periodo

...ASOCIADOS A UNA RECUPERACIÓN DE MÁRGENES

Evolución retorno sobre patrimonio (ROE)



Fuente: Salfacorp
ROE: Ganancia (Pérdida) para el periodo UDM / Patrimonio

ESTRATEGIA CONCRETA PARA INCREMENTAR RENTABILIDAD

Enfoque en plan de rentabilidad de últimos años:

- Ingreso a nuevos mercados con mejor rentabilidad
- Ingreso a nuevas especialidades y nuevos nichos de mercado.
- Mayor eficiencia en el balance, a través de la reducción del nivel de inventarios en el negocio inmobiliario.
- Optimización en la gestión de cuentas por cobrar de la unidad ingeniería y construcción

3.5 Sólidos Fundamentos de la Acción

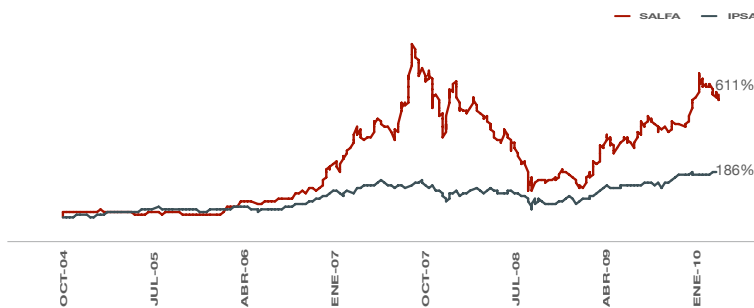


AMPLIO ACCESO AL MERCADO DE CAPITALES

Salfacorp se ha consolidado como un activo agente en el mercado de capitales, lo que se ha reflejado en un continuo respaldo cuando se ha requerido acceder al mercado de capitales, una alta rentabilidad de la acción desde su apertura y un aumento del volumen de transacciones:

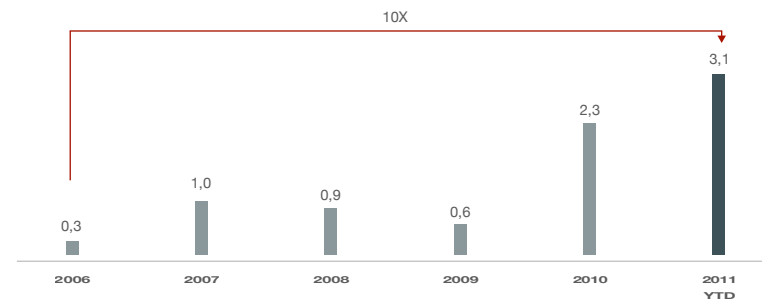
- Acciones: Apertura a bolsa en 2004 y aumento de capital en 2008
- Deuda: Emisión de bonos y efectos de comercio en últimos años
- Apreciación de la acción de 611% desde su apertura en 2004 versus 186% del IPSA en el mismo período
- Constante crecimiento en la liquidez de la acción, llegando a un promedio transado diario de US\$3,1 millones en lo que va del 2011
- Acción más transada de la industria de la construcción chilena

Evolución de acción Salfacorp vs índice IPSA (Base 100)



Fuente: Salfacorp, datos al 13 de mayo de 2011. Variaciones en moneda local.

Montos promedio transados diarios (US\$ millones)

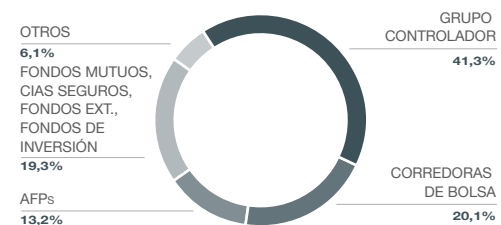


Fuente: Bloomberg
Estimados a un tipo de cambio promedio de cada periodo, datos 2011 al 13 de mayo de 2011.

DIVERSIFICADA BASE DE ACCIONISTAS CON GRUPO CONTROLADOR RECONOCIDO EN EL RUBRO

Salfacorp es controlada con un 41,3% por un pacto de accionistas en el que participan el Grupo Rubens (controlador original de Salfacorp) y el Grupo Aconcagua (ex controlador de Aconcagua). Ambos grupos cuentan con amplia experiencia en el sector de la construcción y un amplio prestigio en la industria.

Estructura de propiedad (marzo de 2011)



Fuente: Salfacorp



04

CAPÍTULO

antecedentes
financieros

ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADO

Miles de pesos	2009	2010	Mar-10	Mar-11
Ingresos de act. ordinarias	569.059.333	708.381.670	120.868.663	169.741.707
Costo de ventas	(501.269.313)	(627.980.774)	(106.060.726)	(151.017.637)
Ganancia bruta	67.790.020	80.400.896	14.807.937	18.724.070
Gastos de admn. y ventas (1)	(39.239.297)	(42.692.049)	(10.173.881)	(10.872.899)
Resultado de la operación (2)	28.550.723	37.708.847	4.634.056	7.851.171
Resultado fuera de la operación (3)	(17.988.786)	(6.364.538)	(1.337.919)	(3.765.575)
Ganancia atribuible a prop. de controladora	7.321.166	22.121.694	2.216.778	3.536.465
EBITDA (4)	34.032.665	45.071.765	6.744.938	8.078.605
Mg. EBITDA	6,0%	6,4%	5,6%	4,8%
Crec. EBITDA respecto año anterior	-29,1%	32,4%	-18,6%	19,8%

(1) Gastos de Administración y Ventas definidos como la suma de las cuentas Otros Ingresos, por función, Costos de Distribución, Gastos de Administración.

(2) Resultado de la Operación definida como la suma de Ganancia Bruta y Gastos de Administración y Ventas.

(3) Resultado fuera de la Operación definido como la suma de Ganancias que surgen de la baja en cuentas de activos financieros medidos al costo amortizado, Pérdidas que surgen de la baja en cuentas de activos financieros medidos al costo amortizado, Otros gastos, por función, Otras ganancias (pérdidas), Ingresos financieros, Costos financieros, Participación en las ganancias (pérdidas) de asociadas y negocios conjuntos que se contabilicen utilizando el método de la participación, Diferencias de cambio, Resultado por unidades de reajuste, Ganancias (pérdidas) que surgen de la diferencia entre el valor libro anterior y el valor justo de activos financieros reclasificados medidos a valor razonable.

(4) EBITDA se define como la suma de las cuentas Ganancia Bruta, Otros ingresos, por función, Costos de distribución, Gasto de administración, Depreciación y Amortización de Intangibles, Participación en las ganancias (pérdidas) de asociadas y negocios conjuntos que se contabilicen utilizando el método de la participación

BALANCE CONSOLIDADO

Miles de pesos	2009	2010	Mar-11
Activos corrientes	322.737.350	318.662.029	327.686.068
Activos no corriente	204.063.205	215.245.733	217.637.127
Total activos	526.800.555	533.907.762	545.323.195
Pasivos corrientes	163.338.443	126.055.375	138.652.409
Pasivos no corrientes	184.989.773	212.662.483	209.157.868
Patrimonio controladora	176.179.393	190.982.649	193.638.005
Patrimonio no controladora	2.292.946	4.207.255	3.874.913
Patrimonio neto y pasivos	526.800.555	533.907.762	545.323.195

Este documento ha sido preparado por Salfacorp S.A. (en adelante “Salfacorp” o la “Compañía”) en conjunto con Banchile Asesoría Financiera S.A. (el “Asesor Financiero”) y Banchile Corredores de Bolsa S.A. (el “Agente Colocador”), con el propósito de entregar antecedentes de carácter general acerca de la Compañía y del proceso de colocación de acciones (en adelante, la “Oferta”).

En la preparación de este documento se ha utilizado información pública y antecedentes entregados por la Compañía. El Asesor Financiero y el Agente Colocador no se encuentran bajo la obligación de verificar, en forma independiente, la exactitud y veracidad de la información que ha servido de base para la preparación de este documento, por lo cual no asumen ningún tipo de responsabilidad en este sentido.

La información y los datos contenidos en este documento no constituyen una recomendación de compra y todo inversionista deberá llevar a cabo su propio análisis, en forma independiente a este documento, respecto de la conveniencia de invertir en acciones de Salfacorp. Antecedentes adicionales pueden ser encontrados en la Memoria Anual 2010 de la Compañía.

Queda expresamente prohibida la reproducción total o parcial de este documento.



PARA DESCARGAR MÁS INFORMACION:
VISITE: www.salfacorp.cl / www.banchileinversiones.cl /

PARA MAYOR INFORMACION CONTACTE LA LINEA DE ATENCION A CLIENTES:



www.salfacorp.cl
Avenida Presidente Riesco 5335, Piso 11, Las Condes
Santiago, Chile
Teléfono (56-2) 476 0370



Banchile[®]
I N V E R S I O N E S
Banchile Corredores de Bolsa

BANCHILE INVERSIONES
www.banchileinversiones.cl
Teléfono 800 20 28 20