

SALFACORP S.A.



Inscripción en Registro de Valores N°843

PROSPECTO

COLOCACIÓN DE UNA PARCIALIDAD DE ACCIONES DE PAGO

LA SUPERINTENDENCIA DE VALORES Y SEGUROS NO SE PRONUNCIA SOBRE LA CALIDAD DE LOS VALORES OFRECIDOS COMO INVERSIÓN. LA INFORMACIÓN CONTENIDA EN ESTE PROSPECTO ES DE RESPONSABILIDAD EXCLUSIVA DEL EMISOR.

Septiembre de 2013

1. INFORMACIÓN GENERAL

1.10 Nombre del o los intermediarios que han participado en la elaboración del prospecto

Sólo el emisor ha participado en la elaboración del prospecto.

1.20 Leyenda de Responsabilidad

LA SUPERINTENDENCIA DE VALORES Y SEGUROS NO SE PRONUNCIA SOBRE LA CALIDAD DE LOS VALORES OFRECIDOS COMO INVERSIÓN. LA INFORMACIÓN CONTENIDA EN ESTE PROSPECTO ES DE RESPONSABILIDAD EXCLUSIVA DEL EMISOR.

1.30 Mercado en que serán transadas las acciones

Las acciones se transarán en el mercado general.

2. IDENTIFICACIÓN DEL EMISOR Y DE LA EMISIÓN

- 2.1.0 **Mes y año en que se terminó de elaborar el prospecto:** Septiembre 2013
- 2.2.1 **Nombre o razón social:** SalfaCorp S.A (en adelante también "SalfaCorp", la "Empresa", la "Compañía", la "Sociedad" o el "Emisor")
- 2.2.2 **R.U.T.:** 96.885.880-7
- 2.2.3 **Dirección de la oficina principal de la Sociedad:** Avenida Presidente Riesco 5335, Piso 11, Las Condes, Santiago.
- 2.2.4 **Teléfono:** (56-2) 2476 0000
- 2.2.5 **Fax:** (56-2) 2476 0030
- 2.2.6 **Dirección correo electrónico:** ir@salfacorp.com
- 2.2.7 **Página Web:** www.salfacorp.com
- 2.3.0 **Inscripción de la Emisión en el Registro de Valores:** N° 924, de fecha 16 de mayo de 2011.

3. ANTECEDENTES GENERALES DE LA SOCIEDAD

3.1.0 Historia de la Sociedad

- 1929** Inicio de actividades, bajo el nombre de Salinas y Fabres Hermanos Ltda., con importantes faenas de construcción en Santiago;
- 1930 – 1960** Ampliación del área de negocios a proyectos de ingeniería y construcción, ejecutando obras de importante envergadura y valor patrimonial, como el Estadio Nacional (1938), Templo Votivo de Maipú (1946) y el Oleoducto Concón–Maipú (1958), entre otras;
- 1951** Apertura de sucursal en Punta Arenas;
- 1976** Transformación en Sociedad Anónima;
- 1993** Creación de la filial Empresa de Montajes Industriales Salfa S.A., que en menos de una década se convierte en uno de los actores más relevantes de ese rubro y, la sociedad Salfa Inmobiliaria S.A., con el objeto de canalizar las operaciones inmobiliarias en Santiago y Punta Arenas;
- 1997** Constitución de Inmobiliaria Geosal S.A. en partes iguales con Corporación Geo, empresa mexicana líder en el mercado de las viviendas sociales. A través de esta nueva sociedad y Salfa Inmobiliaria S.A., la Compañía centraliza sus actividades inmobiliarias en la Región Metropolitana y en la V Región, manteniendo en paralelo su división inmobiliaria en la XII Región;
- 1998** Reestructuración corporativa, a través de la creación de sociedades especializadas en las distintas líneas de negocio;
- 2004** Adquisición de la participación de Corporación Geo en Inmobiliaria Geosal S.A. (50%), pasando la Compañía a controlar el 100% de Geosal;
- Consolidación de reestructuración corporativa y societaria con la creación de la matriz SalfaCorp, que agrupa las actividades del negocio en dos áreas: Salfa Ingeniería y Construcción y Salfa Inmobiliaria;
- Apertura de la Sociedad en la Bolsa de Comercio de Santiago, en conjunto con un aumento de capital representativo de 25% de la propiedad, obteniendo recursos por US\$24 millones destinados a un plan de expansión que contempla, fundamentalmente, la inversión en terrenos para acelerar el crecimiento de su área inmobiliaria, y en capital de trabajo para apoyar el crecimiento de las filiales de Ingeniería y Construcción;
- 2006** Constitución de la sociedad Ac Asia Comercial y apertura de oficinas en China, con el objeto de facilitar la búsqueda de fuentes alternativas de abastecimiento de materiales a menor costo en el mercado asiático;
- Creación de la filial Salfa Desarrollo S.A. orientada a la generación de nuevos negocios de valor agregado y afines a las unidades de negocio existentes de la Compañía;
- Adquisición del 100% de las acciones de Metalúrgica Revesol S.A. negocio industrial dedicado a la fabricación y comercialización de elementos metalmecánicos (polines y poleas) para sistemas de transporte continuo de materiales;
- 2007** Inicio de proceso de internacionalización con la constitución de dos filiales en el exterior: Salfa Construcciones Trasadinas S.A. (Argentina) y Salfa Perú S.A. (Perú);
- Adquisición del 70% de la empresa peruana de gerenciamiento de proyectos Des & Sal S.A.C. y compromiso de compra del 80% de la empresa constructora HV S.A. Contratistas;
- Fusión con Aconcagua, una de las principales inmobiliarias del país, dando vida al mayor grupo constructor inmobiliario del país, junto al ingreso de nuevos socios a la propiedad de la Compañía;
- 2008** Materialización de la fusión por absorción de Aconcagua S.A. con SalfaCorp S.A. mediante un aumento de capital por el equivalente a US\$49 millones;
- Ingreso de la acción de SalfaCorp S.A. al Índice de Precios Selectivo de Acciones (IPSA);
- Colocación de bonos en el mercado local (series A y B), por un monto total de UF 3,0 millones distribuidos en dos series a 5 y 21 años plazo, siendo la primera emisión de bonos, tanto de la Compañía como de empresas de su industria;

Aumento de capital representativo de 12,7% de la propiedad, obteniendo recursos por US\$40 millones destinados a consolidar las inversiones efectuadas en el último tiempo, como la fusión con Aconcagua, y a financiar el desarrollo de la Compañía, enfocado especialmente en el crecimiento del área de Ingeniería y Construcción y en el proceso de internacionalización hacia Perú y otros países de América Latina;

Nuevas especialidades en el negocio de Ingeniería y Construcción: construcción de túneles, mantención industrial y, la construcción de obras marítimas, ésta última a través de la adquisición de 66,7% de Constructora Propuerto;

Consolidación de la presencia de SalfaCorp S.A. en Perú: adquisición del 100% de Des&Sal S.A.C y, del 80% de las acciones de la sociedad HV Contratista S.A., actor relevante de la construcción en el mercado peruano;

2009

Adopción de nueva normativa contable: Estándares Internacionales de Información Financiera (IFRS);

Expansión de la Compañía al mercado de Colombia a través de la constitución de la filial Salfa Colombia S.A.S., dependiente de la unidad de Ingeniería y Construcción;

Reorganización de la estructura de negocios, fusionando las sociedades dependientes de la filial Salfa Desarrollo S.A., con las unidades de negocio de Ingeniería y Construcción e Inmobiliaria;

De acuerdo al ranking de las mayores empresas de América Latina que elabora "América Economía", SalfaCorp S.A se ubicó entre las 500 mayores firmas de la región, con ventas cercanas a los US\$ 1.000 millones durante el ejercicio 2008;

Proceso de reestructuración financiera de la Compañía, lo que se materializa a través de importantes operaciones de financiamiento: reestructuración de créditos bancarios desde el corto al largo plazo (UF 3,5 millones), colocación de bonos (UF 1,0 millón) y efectos de comercio (UF 1,0 millón) en el mercado local;

Nueva especialidad en el negocio de Ingeniería y Construcción: infraestructura (movimientos de tierra, obras de vialidad urbana e interurbana ya sea en carreteras, puentes y desarrollo de grandes urbanizaciones);

2010

SalfaCorp sella alianza estratégica con constructora colombiana Conconcreto, formando una nueva empresa ConSalfa, con el objetivo de desarrollar proyectos en los sectores energéticos, hidrocarburos, minero y cementero, entre otros;

Unidad Inmobiliaria firma importante contrato con Crystal Lagoons para el desarrollo de megaproyectos en diversas ciudades del país con lagunas cristalinas urbanas;

Colocación de bonos corporativos en el mercado local (series F y G), por un monto total de UF 2,0 millones distribuidos en dos series a 5 y 21 años plazo, siendo la tercera emisión de bonos corporativos de la Compañía;

Reorganización de la estructura de negocios, incorporando la filiales de edificación, dependientes de Salfa Ingeniería y Construcción S.A., bajo la filial inmobiliaria, esto es, Aconcagua S.A., de modo de consolidar las sinergias propias de la construcción de viviendas y el desarrollo inmobiliario.

2011

Se realiza aumento de capital por US\$ 132 millones;

En abril se materializa la compra del 100% de las acciones de Empresas Tecsa S.A. (Fe Grande S.A. y Geovita S.A. entre otras) por parte de Salfa Ingeniería y Construcción S.A.;

En mayo de este año, se concreta la adquisición del 80% de las acciones de ICEM S.A. por parte de Salfa Ingeniería y Construcción S.A., reforzando el posicionamiento en el segmento de Movimiento de Tierra y Minería Subterránea;

Compra del 80% de Intercoastal Marine Inc., empresa líder en el mercado de construcciones y obras marítimas en Panamá y el Caribe, por parte de ConSalfa S.A.S., filial de SalfaCorp S.A. en Colombia.

2012

Salfa Ingeniería y Construcción S.A. y Aconcagua S.A. quedan como nuevos deudores por M\$ 29.133.608 y M\$ 68.931.866, respectivamente, luego de la novación de la deuda bancaria estructurada de la Compañía a sus unidades de negocio y entre ellas, por un total de M\$ 98.065.474;

Se inician las primeras etapas del Proyecto Sierra Gorda, luego que en julio de 2012 se formalizara el contrato con Sierra Gorda SCM, con duración de 18 meses y por un monto nominal de aproximadamente US\$ 350 millones;

Aconcagua S.A. se consolida como un grupo de empresas conformado por 5 unidades de negocio: Inmobiliaria Aconcagua, Novatec, Noval, Vertical y la División Internacional;

En el segundo trimestre Aconcagua S.A., a través de una filial, completa un 50% de participación en Inmobiliaria La Portada S.A., pasando ésta a consolidar en Aconcagua S.A. y tomar una posición relevante en la ciudad de Antofagasta.

2013

En sesión de directorio del 24 de julio de 2013, se acordó citar a Junta Extraordinaria de Accionistas de la Sociedad con el objeto de fijar el precio de colocación de 37.400.134 acciones de pago que se encuentran pendientes de suscripción y pago y corresponden a un remanente de las acciones que fueron emitidas con cargo al aumento de capital social aprobado en la Junta Extraordinaria de Accionistas celebrada el 9 de marzo de 2011 que fueron inscritas en el Registro de Valores con el N° 924.

Con fecha 20 de agosto de 2013, los accionistas de la Sociedad, reunidos en Junta Extraordinaria de Accionistas, acordaron delegar en el Directorio la fijación del precio de las referidas 37.400.134 acciones de pago.

Finalmente, por acuerdo adoptado el 5 de septiembre de 2013, el Directorio de la Sociedad acordó fijar y establecer en \$645,3 por acción, el precio al que serán ofrecidas preferentemente las mencionadas 37.400.134 acciones de pago.

3.2.0 Sectores Industriales o Económicos en los que se Desarrollan las Actividades de la Sociedad

3.2.1 Actividades y Negocios de la Sociedad

La Compañía conforma uno de los mayores grupos empresariales ligado al sector de la construcción, manteniendo en sus 83 años de historia una indiscutida posición de liderazgo en Chile. La Compañía ha ejecutado más de 1.400 proyectos de construcción en los últimos 15 años, en tanto que, en el negocio inmobiliario ha crecido constantemente, totalizando más de 25.000 viviendas construidas en el mismo período.

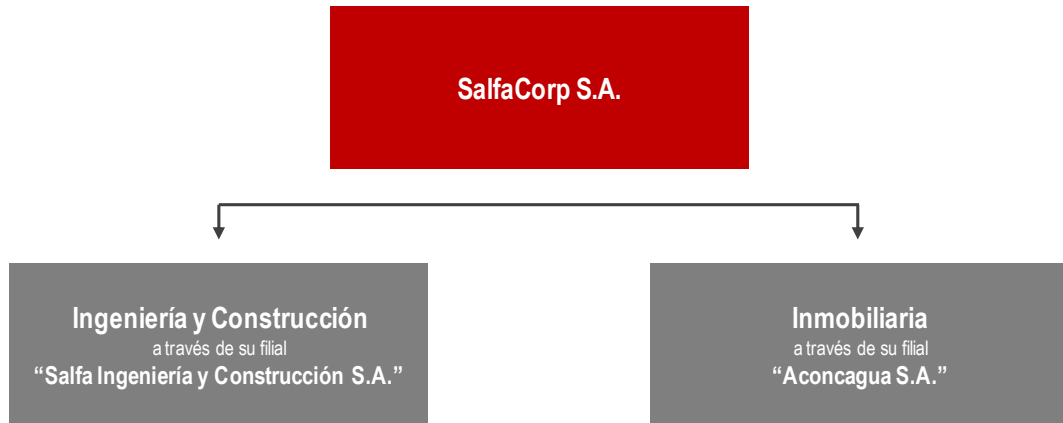
SalfaCorp se encuentra estructurada en dos unidades de negocio: Ingeniería y Construcción a través de su filial, ICSA, e Inmobiliaria, a través de su filial Aconcagua.

El liderazgo de SalfaCorp S.A. se ha logrado a través de un sólido modelo de negocios que contempla la diversificación geográfica y de ingresos de sus unidades de Ingeniería y Construcción e Inmobiliaria; un experimentado equipo humano; la calidad de sus servicios; una cercana relación con sus clientes; una amplia gama de servicios para diversas industrias y zonas geográficas y, profesionalismo y rigurosidad.

A través de Salfa Ingeniería & Construcción S.A. ("ICSA") y Aconcagua S.A. ("Aconcagua"), SalfaCorp participa en los negocios de Ingeniería y Construcción y Desarrollo Inmobiliario, respectivamente, tanto en Chile, como también en Perú y recientemente en Colombia y Estados Unidos. En el mercado local, ambos segmentos de negocio representan más del 70% de la industria de la construcción, correspondiente a la inversión en Infraestructura Productiva y Vivienda Privada según la clasificación realizada por la Cámara Chilena de la Construcción.

La unidad ICSA participa en los segmentos de Montaje Industrial, Servicios a la Minería (Minería Subterránea y Túneles, Movimiento de Tierra y Perforación & Tronadura), Construcción y un Área Internacional.

La unidad de negocio Inmobiliaria Aconcagua S.A., SalfaCorp lleva a cabo el negocio de Desarrollo Inmobiliario y Edificación.

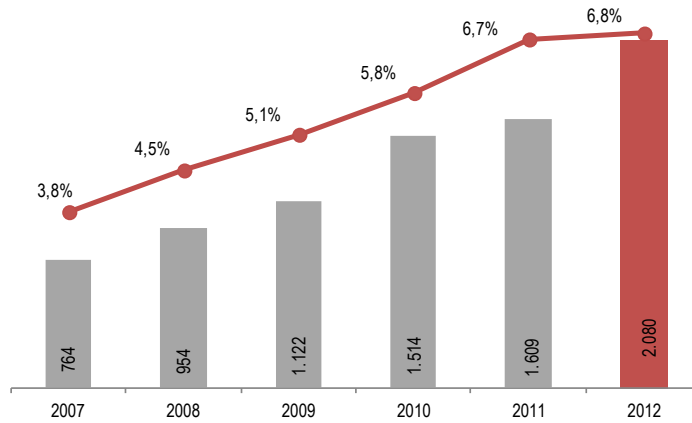


Fuente: La Compañía

A 30 de junio de 2013, la Compañía contaba con activos por CLP 987.067 millones, un patrimonio bursátil de CLP 285.563 millones e ingresos por CLP 1.071.561 millones en los últimos doce meses.

En base a la información de inversión en construcción que reporta la Cámara Chilena de la Construcción y los ingresos de la Compañía a nivel local, es posible estimar una participación de mercado cercana al 7% en el sector de la construcción.

Evolución de participación de mercado estimada de SalfaCorp S.A. en Chile – US\$ millones



Fuente: La Compañía y CChC

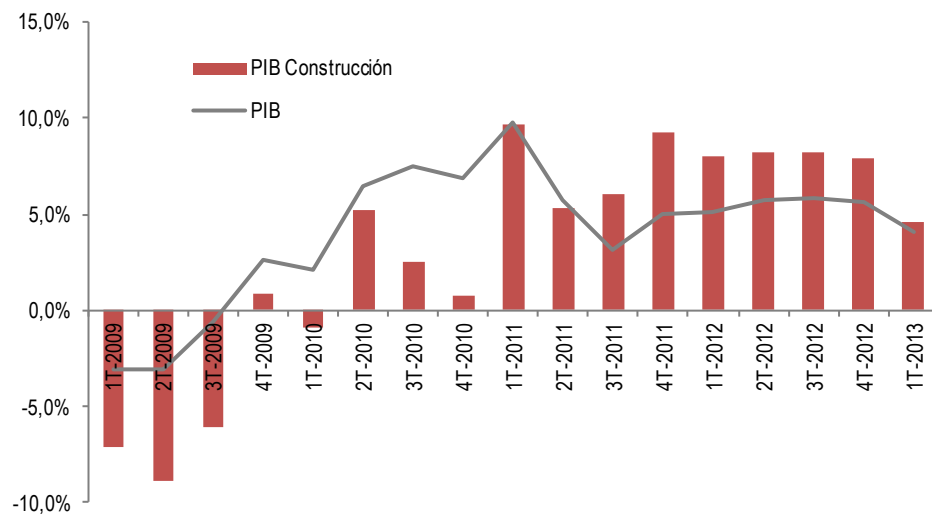
Nota: Tipo de cambio (CLP/US\$) al cierre de cada año

En tanto, al 30 de junio de 2013, la Compañía contaba con 136 proyectos en ejecución y contratados de ingeniería y construcción (tanto internos como a terceros), y la unidad inmobiliaria contaba con 64 etapas en construcción, 11 etapas en venta y 106 proyectos de edificación (internos y terceros). Adicionalmente, a la misma fecha la unidad inmobiliaria mantenía la gestión de un banco de terrenos de alrededor de 1.700 hectáreas diversificadas a lo largo de Chile.

3.2.2 Descripción del Sector Industrial

El sector de la construcción es uno de los sectores de mayor relevancia en la economía chilena, representando durante los últimos 5 años (2008-2012), aproximadamente, un 7,0% del Producto Interno Bruto (PIB), según estadísticas del Banco Central de Chile. En el mismo período, el sector construcción mostró un crecimiento real anual compuesto cercano a 3,0%.

Evolución crecimiento real PIB y PIB Construcción - Chile



Fuente: Banco Central en base a PIB por clase de actividad económica, serie trimestral.

Según la última información publicada por el Banco Central de Chile, el PIB de Chile creció un 4,1% en el primer trimestre de 2013 respecto de igual período del año anterior. En tanto, el PIB del sector construcción aumentó en 4,5% respecto del mismo trimestre del año anterior, lo que resulta en un crecimiento en los últimos doce meses de 7,2%, superior al de la economía en su conjunto (5,3%).

En lo más reciente, el Índice Mensual de Actividad de la Construcción (IMACON) – informado por la Cámara Chilena de la Construcción – anotó un crecimiento de 4,6% en el mes de mayo de 2013. De este modo, la actividad sectorial se ha mantenido creciendo a menores tasas, acumulando un crecimiento de 5,8% anual en el primer trimestre de 2013. La entidad sostiene que la actividad de la construcción ya se encuentra en un proceso de normalización o convergencia hacia su nivel de tendencia.

El sector construcción se caracteriza por ser pro-cíclico, esto es, su desarrollo es más sensible a períodos de expansión y contracción de la economía, 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.

Según estimaciones de la Cámara Chilena de la Construcción, la inversión en construcción creció 9,0% en 2012, impulsada principalmente por un aumento de 11% en la inversión en infraestructura y de 4,9% en la inversión en vivienda. Asimismo, esta entidad estima una expansión de 6,6% para la inversión en construcción durante 2013, menor a la estimación indicada en el informe anterior, sosteniendo que ello se explica por la menor inversión en vivienda pública, en infraestructura de salud pública e inversión productiva privada.

Inversión en Construcción desagregada

	UF Millones			Var. % '12 - '11
	2010	2011	2012	
VIVIENDA	178,0	190,9	200,3	4,9%
Pública	44,2	47,3	51,1	7,9%
Privada	133,7	143,6	149,2	3,9%
Copago prog. sociales	30,8	32,6	33,8	3,5%
Inmobiliaria sin subsidio	103,0	111,0	115,4	4,0%
INFRAESTRUCTURA	351,2	384,0	426,4	11,0%
Pública	108,9	122,3	132,6	8,4%
Pública	84,6	99,8	106,7	6,9%
Empresas autónomas	11,3	7,6	10,8	42,2%
Concesiones OO.PP.	13,0	14,9	15,0	1,0%
Productiva	242,3	261,7	293,8	12,2%
EE. Pública	11,1	12,0	14,8	22,6%
Privadas	231,2	249,7	279,0	11,7%
INVERSIÓN EN CONSTRUCCIÓN	529,2	575,0	626,7	9,0%

Fuente: Cámara Chilena de la Construcción.

La industria en la que se desempeña la Compañía, se compone principalmente de dos segmentos: Ingeniería Construcción, y Desarrollo Inmobiliario las cuales, a pesar de ser parte de una misma industria, obedecen a distintos factores que determinan su nivel de actividad y crecimiento.

El área de Ingeniería y Construcción abarca la inversión en infraestructura pública y privada del país, ya sea a través de obras civiles, montaje industrial o concesiones. En tanto, el área de Desarrollo Inmobiliario abarca la inversión en vivienda pública y privada del país, a través del desarrollo de proyectos inmobiliarios de casas y departamentos. Lo anterior contempla la elección del terreno, el diseño de la arquitectura, construcción y venta de la vivienda.

3.2.3 Segmento Ingeniería y Construcción

El segmento de Ingeniería y Construcción se subdivide en Obras Civiles, Montaje Industrial y Concesiones.

Montaje Industrial abarca la ejecución de los contratos de montaje de equipamiento industrial. Este tipo de contratos se caracteriza por la gran cantidad de equipos y mano de obra especializada que debe aportar la empresa de montaje, siendo responsabilidad del cliente la provisión del diseño, ingeniería y equipamiento a montar. Ejemplos de este tipo de obras son plantas industriales, centrales termo e hidroeléctricas, plantas mineras, estaciones de metro, plantas de celulosa, plantas salmoneras, bodegas vitivinícolas, plantas petroquímicas, terminales de aeropuerto, entre otros.

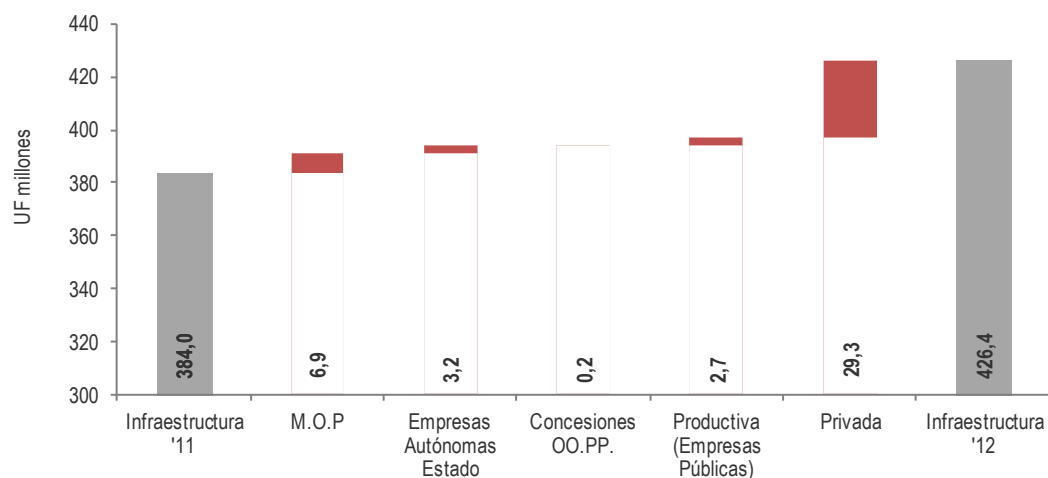
Obras Civiles comprende la ejecución de contratos de obras de edificación y obras civiles. Este tipo de contratos se caracteriza porque la empresa constructora provee tanto la mano de obra como los materiales necesarios para ejecutar la obra diseñada y encomendada por el cliente. Ejemplos de este tipo de obras son hoteles, centros comerciales, supermercados, colegios, universidades, iglesias, estadios, edificación de viviendas y oficinas, entre otros.

Concesiones comprende la ejecución y administración de concesiones, tanto del Ministerio de Obras Públicas como concesiones municipales. La realización de cada proyecto contempla el contrato de construcción, la obtención del financiamiento y la posterior mantención y operación de la concesión.

SalfaCorp S.A. está presente en los segmentos de Montaje Industrial, Servicios Relacionados a la Minería (Túneles, Perforaciones & Tronaduras, Grandes Movimientos de Tierra y Obras de Infraestructura) y Obras Civiles, pero no participa en el segmento de Concesiones.

En Chile, este mercado se caracteriza por ser muy atomizado y contar con la presencia de actores locales y globales, que participan en las distintas especialidades mencionadas recientemente. Entre los principales competidores de esta área y sus distintas especialidades se hallan Besalco, Bravo Izquierdo, Brotec, Desco, DLP, DSD, Echeverría Izquierdo, Ferrovia, Icafal, Inarco, Ingevec, L&D, Mena y Ovalle, OHL, Sigdo Koppers, Sigro, Socovesa y Vial y Vives, entre otros.

Diferencial de inversión en infraestructura entre los años 2011 y 2012



Fuente: Cámara Chilena de la Construcción

SalfaCorp S.A., a través de su filial ICSA, mantiene una posición activa en el segmento de infraestructura productiva privada. En este contexto, se describen las proyecciones elaboradas por la Cámara Chilena de la Construcción para este segmento en particular.

Al respecto, la Cámara Chilena de la Construcción estima una expansión en la inversión productiva privada (estimándose para 2013 un incremento de 8,1% respecto de 2012), que se fundamenta en la materialización de la cartera de inversión calendarizada en el catastro de proyectos de la Corporación de Bienes de Capital. Según esta entidad, la inversión total esperada en proyectos de inversión asciende a US\$ 115.411 millones, de los cuales se espera que se materialice en el período 2013-2017 una suma de US\$ 81.101 millones.

A su vez, la Cámara Chilena de la Construcción hace mención que, en relación al gasto en construcción para 2012 éste alcanzó US\$ 6.693 millones, cifra superior en 40% a la informada en 2011, como resultado principalmente del desarrollo de proyectos mineros que alcanzaron US\$ 4.200 millones.

Acorde con lo observado en los últimos años, el dinamismo de la inversión continúa centrado en las iniciativas de inversión de los sectores energía y minería que explican en conjunto 86% de la inversión total para el quinquenio y 76% del gasto estimado en construcción en 2013.

Minería: El gasto en construcción ascendió en 2012 a US\$ 4.175 millones (esto es, un incremento de 67% respecto de 2011) y para 2013 se estima un gasto en construcción superior a los US\$ 4.600 millones, equivalente a un incremento de 10% respecto del año anterior.

Entre los principales proyectos – en términos de gasto en construcción estimados para el año 2013 – destacados por la Cámara Chilena de la Construcción - se encuentran: Organic Growth Project 1 (Minera Escondida, US\$ 704 millones), Mina Ministro Hales (Codelco, US\$ 477 millones), Caserones (Minera Lumina Copper Chile S.A., US\$ 457 millones), Proyecto Sierra Gorda (Sierra Gorda S.C.M., US\$ 268 millones).

Energía: El gasto en construcción en 2012, alcanzó US\$ 727 millones, un 11% superior respecto del 2011. En este sector se han visto postergaciones de proyectos, recalendarizándolos para los años 2014 y siguientes. Las estimaciones para 2013 alcanzan a US\$ 1.614 millones, cifra 122% superior a la de 2012.

Entre los principales proyectos – en términos de gasto en construcción 2013 - se encuentran Central Hidroeléctrica Angostura (Colbún S.A., US\$ 68 millones), Central Hidroeléctrica Alto Maipo-Las Lajas (AES Gener S.A., US\$ 53 millones) y Central Hidroeléctrica Alto Maipo-Alfalfal II (US\$ 49 millones), entre otros.

Forestal – Industrial: El gasto en construcción del año 2012 fue de US\$ 333 millones (disminuyendo un 32% comparado con el año 2011), de los cuales 78% corresponden al sector industrial. En 2013, se estima un gasto de US\$ 392 millones, también impulsado por el sector industrial.

Entre los proyectos más relevantes – en términos de gasto en construcción 2013 - se encuentran Ampliación Productiva Planta de Procesamiento de Molibdeno en Mejillones (Molibdeno y Metales S.A., US\$ 31 millones), Planta de Contenedores (Molibdeno y Metales S.A., US\$ 25 millones), Centro de Distribución Soprole Rukan (Comercial Santa Elena S.A., US\$ 24 millones), entre otros.

Inmobiliario No Habitacional: El gasto en construcción durante 2012 se sustentó principalmente en obras de infraestructura comercial, oficinas y turismo, que alcanzaron a US\$ 1.073 millones, nivel levemente inferior al registro de 2011. Para 2013 se espera un gasto en construcción de US\$ 1.217 millones, un 13% mayor al gasto del año anterior impulsado por obras para el sector retail.

Entre los principales proyectos – en términos de gasto en construcción 2013 - se encuentran Edificio Corporativo Claro Chile (Claro Chile S.A. US\$ 31 millones), Mall Plaza Egaña (Aseger S.A., US\$ 30 millones), Citypark Etapa II (Inversiones Urbanas Limitada, US\$ 29 millones), entre otros.

Proyectos terminados el año 2012 - Resumen por sector económico

	Inversión Total (US\$ millones)	Número de Proyectos
Energía	1.850	27
Edificación No Habitacional	242	6
Forestal	413	3
Industrial	1.308	18
Minería	2.422	17
Otros	75	2
Puertos	54	5
Total General	6.364	78

Fuente: Inversión en Construcción, Informe MACH 38 (Cámara Chilena de la Construcción), en base a Catastro C.B.C.

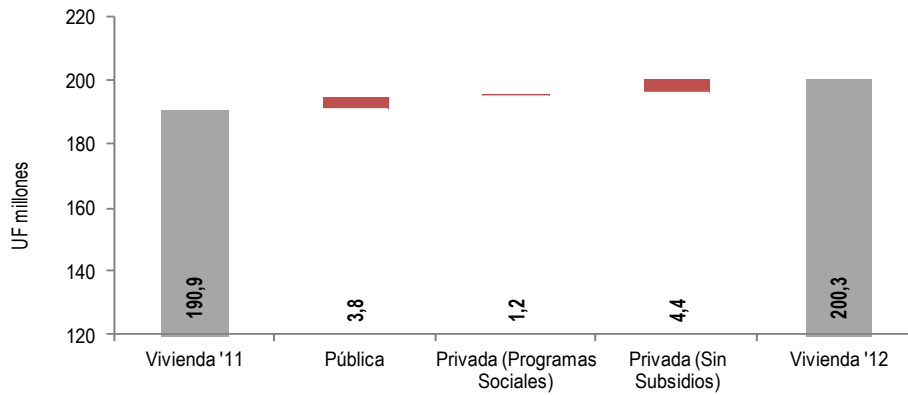
3.2.4 Segmento Inmobiliario

El desarrollo inmobiliario se caracteriza básicamente por la toma de posición en terrenos adecuados para desarrollar proyectos inmobiliarios de viviendas, ya sea casas o departamentos. El proceso del negocio contempla el estudio del mercado inmobiliario, la elección de los terrenos, su financiamiento y adquisición, diseño de arquitectura y urbanismo, administración del contrato de construcción, comercialización, venta y servicio de postventa.

De acuerdo al segmento socioeconómico al cual se dirige la oferta inmobiliaria, el mercado inmobiliario se segmenta en tres grandes grupos: viviendas de menos de UF 900 (estratos D y E), entre UF 900 y UF 3.700 (estratos C2 y C3) y sobre UF 3.700 (estrato ABC1) y según el tipo de vivienda, en casas y departamentos.

En Chile, el negocio inmobiliario se caracteriza por ser muy atomizado, con la participación de una gran cantidad de actores que atienden a los distintos nichos, ya sea en términos de sectores socioeconómicos o zona geográfica, en sus necesidades de vivienda. Entre los principales competidores de esta área se encuentran Brotec – Icafal, Enaco, Euro, Fernandez Wood, Guzmán Larraín, Imagina, Siena, Los Silos, Manquehue, Paz, Pocuro, PY, Simonetti y Socovesa, entre otros.

Diferencial de inversión en vivienda entre los años 2011 y 2012



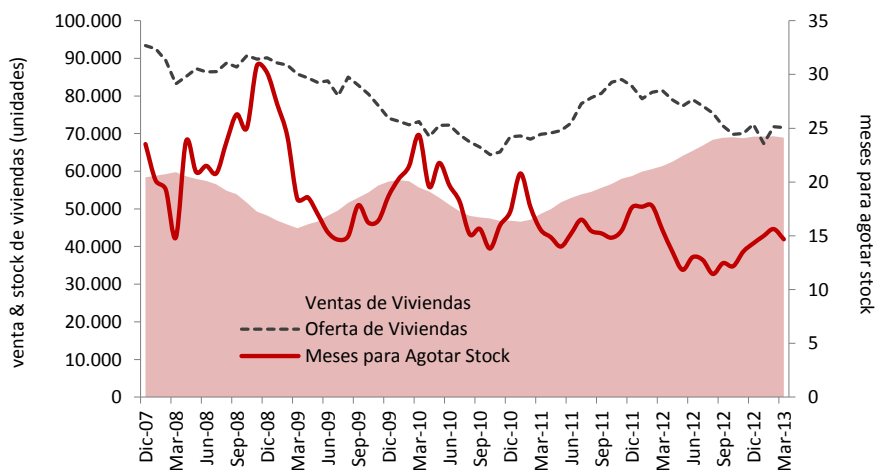
Fuente: Cámara Chilena de la Construcción

En términos de oferta y demanda inmobiliaria, la información que reporta la Cámara Chilena de la Construcción, indica que, en los primeros tres meses de 2013 el mercado inmobiliario a nivel nacional reflejó un aumento de las ventas de un 2,9% respecto de igual período de 2012. Esta variación se distribuye en un aumento de 14,2% en la venta de departamentos y en una disminución de 11,6% en la venta de casas.

La entidad sostiene que las principales condiciones que inciden en la demanda por vivienda, mantuvieron al comienzo del año una evolución positiva y en línea con lo observado en el año anterior. En general, las variables como el empleo, los ingresos y el ánimo de los consumidores generaron dinámicas positivas producto de la buena marcha de la economía. Adicionalmente, menciona que las condiciones financieras para la compra de vivienda, no mostraron señales de deterioro.

Con ello, el stock de viviendas nacional llegó, en marzo de 2013, a 71.583 unidades disponibles para la venta, con una composición de 26,4% de casas y 73,6% de departamentos. Así, los meses para agotar stock llegaron a 14,3 en marzo, ubicándose por debajo del promedio histórico de 16,7 meses.

Venta y Stock de viviendas - Meses para agotar stock de viviendas a nivel nacional



Fuente: Cámara Chilena de la Construcción.

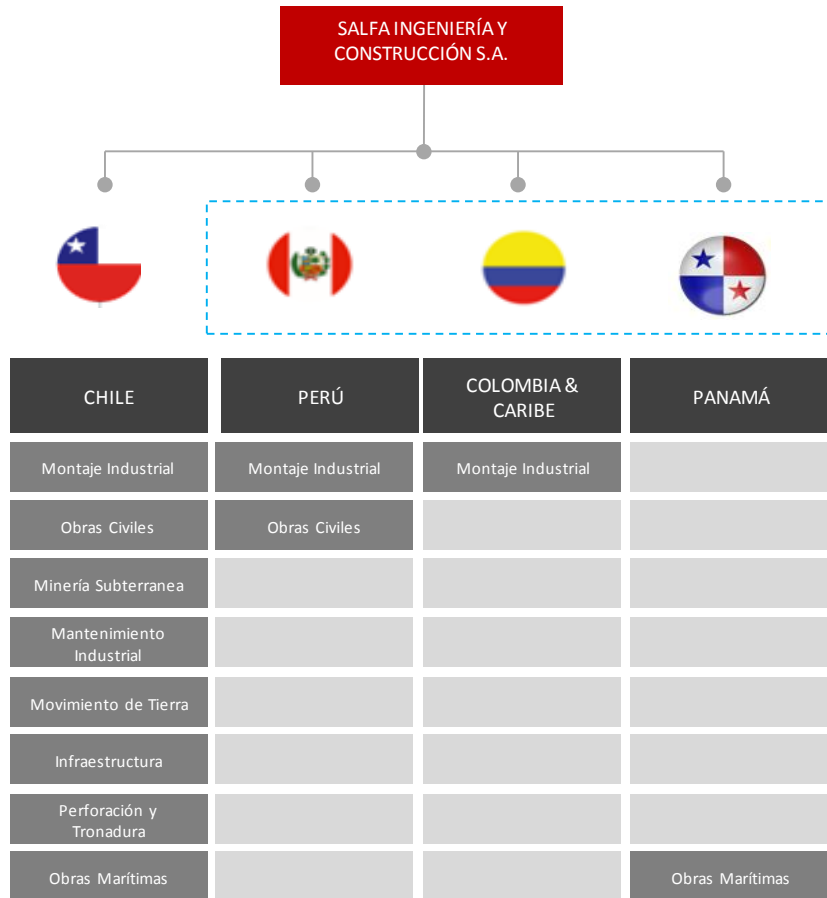
En el segmento inmobiliario, SalfaCorp S.A., a través de su filial Aconcagua, gestiona y desarrolla proyectos inmobiliarios, compra y vende terrenos, desarrollos comerciales y loteos para terceros como también presta servicios de construcción de viviendas y de edificios de oficinas. En este contexto, se describen las proyecciones elaboradas por la Cámara Chilena de la Construcción para el segmento de vivienda privada en particular.

En 2013 el sector vivienda privada sin subsidio mostraría una expansión de un 2,9% en comparación al 2012. Lo anterior, refleja un menor crecimiento en comparación con las proyecciones en el informe anterior de la entidad (3,1%) indicando que es consistente con una tendencia decreciente del stock inmobiliario disponible para la venta, y la normalización del ciclo expansivo del PIB.

3.3.0 Segmentos Negocios de la Sociedad y de sus Subsidiarias y Asociadas Relevantes

3.3.1 ICSA - Unidad de Negocios de Ingeniería y Construcción

Salfa Ingeniería y Construcción S.A. – Países y negocios desarrollados



Fuente: La Compañía.

SalfaCorp desarrolla el negocio de Ingeniería y Construcción a través de su filial ICSA, la cual tiene una importante diversificación en áreas de negocios y servicios ofrecidos, tipos de clientes e industrias y extensión de contratos. Además, cuenta con una importante diversificación geográfica, lo que representa una fortaleza competitiva y permite atenuar el riesgo operacional.

Desarrollo de Foco Estratégico

La Compañía progresivamente ha enfocado su negocio en líneas de mayor valor agregado donde puede optar a mayores márgenes relativos. Este esfuerzo ha sido complementado con una estrategia de desarrollo orgánico y adquisiciones de especialidades constructivas asociadas a la minería y de mayor uso de recursos tecnológicos, tanto en la operación como en la gestión del negocio. En este sentido, destaca el crecimiento de estas especialidades y asimismo la reducción de líneas de menor rentabilidad relativa como es el segmento de obras civiles.

Dicho lo anterior, de esta unidad de negocio, se desprenden una serie de empresas operativas, diferenciadas entre sí por las distintas especialidades constructivas que abordan el mercado de la construcción, o bien, por la zona geográfica donde desarrollan sus negocios. Los negocios desarrollados por las distintas filiales operativas, son:

- *Montaje Industrial:* abarca la ejecución de los contratos de montaje de equipamiento industrial. Este tipo de contratos se caracteriza por la gran cantidad de equipos y mano de obra especializada que debe aportar la empresa de montaje, siendo responsabilidad del cliente la provisión del diseño, ingeniería y equipamiento a montar. Ejemplos de este tipo de obras son plantas industriales, centrales termo e hidroeléctricas, plantas mineras, plantas de celulosa, plantas salmoneras, bodegas vitivinícolas, plantas petroquímicas, terminales de aeropuerto, entre otros. Adicionalmente a través de este segmento se ofrecen servicios de valor agregado como Mantenimiento Industrial y Obras Marítimas.
- *Servicios a la Minería:* comprende especialidades asociadas a mandantes de la industria de la minería, entre ellas:
 - *Minería Subterránea & Túneles:* con el fin de entregar a sus clientes un servicio integral, a partir de julio de 2008 SalfaCorp ingresó al negocio de construcción de túneles, principalmente relacionados con la explotación minera, que se potenció con la adquisición de Geovita S.A., durante 2011.
 - *Movimientos de Tierra e Infraestructura:* abarca grandes movimientos de tierra (a través de Fe Grande S.A.), para la construcción de proyectos de la minería y en menor medida proyectos relacionados con obras viales.
 - *Perforaciones y Tronaduras:* a través de filial Icem S.A., SalfaCorp ofrece el servicio de perforaciones y tronaduras, actividad necesaria para clientes de la minería.
- *Construcción:* comprende especialidades asociadas a obras de edificación pública y privada, principalmente de carácter no residencial:
 - *Obras Civiles:* comprende la ejecución de contratos de obras de edificación y obras civiles para fines comerciales o de servicios. Este tipo de contratos se caracteriza porque la empresa constructora provee tanto la mano de obra, materiales, subcontratos y equipos necesarios para ejecutar la obra diseñada y encomendada por el cliente. Ejemplo de este tipo de obras son hoteles, centros comerciales, supermercados, colegios, universidades, iglesias, estadios, entre otros.
 - *Zona Austral:* opera en la zona extrema del país ofreciendo diversos servicios asociados a la construcción mencionados anteriormente y, adicionalmente, cuenta con una pequeña línea de negocios de desarrollo inmobiliario y de edificación. La Compañía administra la zona como una región diferente al resto del país, dadas sus características distintivas en cuanto a sus condiciones de mercado, la logística de abastecimiento y aspectos tributarios.
- *Área Internacional:* la Compañía opera en el extranjero ofreciendo diversos servicios asociados a la construcción mencionados anteriormente, estando presente en Perú, Colombia y Panamá.

La unidad de Ingeniería y Construcción de SalfaCorp es líder en el sector de la construcción en Chile, con ventas sobre US\$ 1.465 millones durante los últimos doce meses, a junio de 2013. Lo anterior derivado de una planificada estrategia de crecimiento en sus especialidades constructivas. Asimismo, mantiene una balanceada estructura de ingresos entre sus distintas líneas de negocio, cuyas demandas responden a factores no relacionados entre sí, a lo que se suma la expansión internacional (Perú, Colombia y Panamá) que le permiten a la Compañía contar con diversificadas fuentes de ingresos.

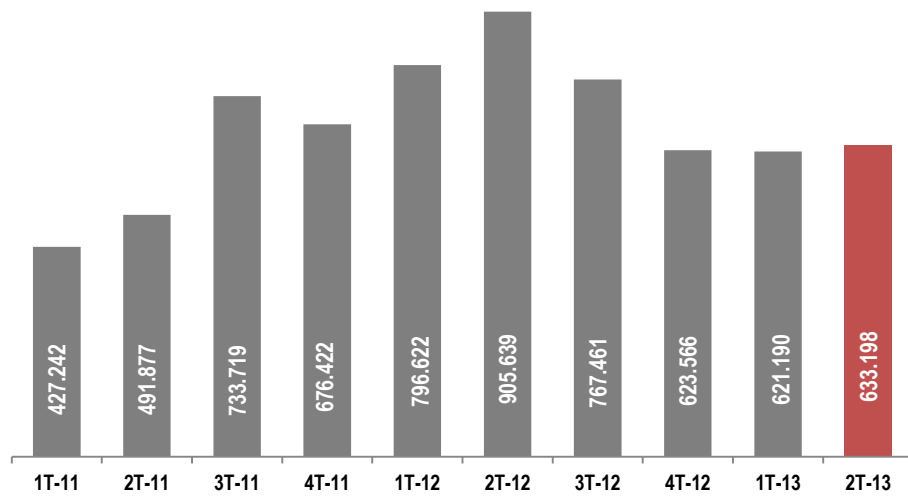
En los últimos años, la unidad de Ingeniería y Construcción ha logrado capturar el importante aumento en el gasto nacional en infraestructura, concretando un gran número de contratos, reflejado en un importante *Backlog*¹ a la fecha.

Al 30 de junio de 2013, la Compañía contaba con 148 proyectos en ejecución y contratados en términos combinados, de los cuales 136 proyectos consolidan (Chile y Perú) y 12 no consolidan (Colombia y Panamá) en los Estados Financieros de ICSA. Entre los proyectos que consolida ICSA, 36 proyectos corresponden de Montaje, 50 proyectos de Obras Civiles, 20 proyectos en Movimiento de Tierra e Infraestructura, 8 proyectos en Perforación & Tronadura, 7 proyectos en Minería Subterránea y 15 proyectos en Perú. Los proyectos que no consolida ICSA son 12, de los cuales 6 se desarrollan en Colombia y 6 en Panamá.

¹ Backlog: Saldo de Obras Contratadas por Ejecutar

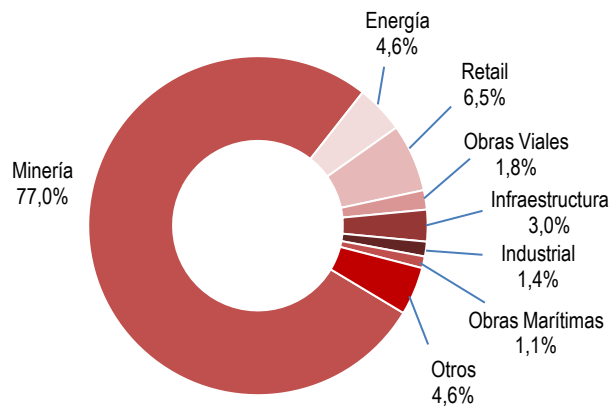
En tanto, el *backlog* consolidado de proyectos a igual fecha, contemplaba contratos por ejecutar por un valor de \$ 633.198 millones (US\$ 1.248 millones), de los cuales el 55% se ejecutarán durante el resto del año de 2013 y el 45% a partir del año 2014.

Evolución *Backlog* de Salfa Ingeniería y Construcción Consolidado – \$ millones – Junio 2013 ²



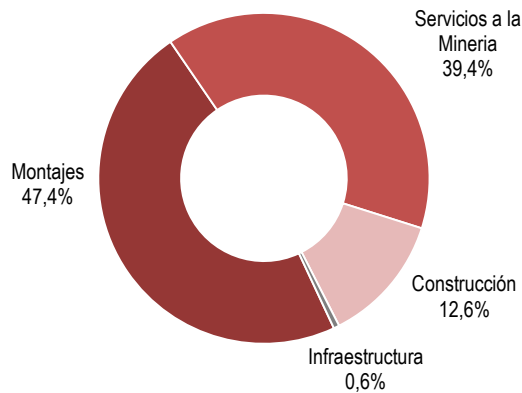
Fuente: La Compañía

Diversificación *Backlog* de Salfa Ingeniería y Construcción según sector de la economía – Junio 2013



Fuente: La Compañía

² Los proyectos en Colombia y Panamá, considerando el porcentaje de participación de SalfaCorp, suman un backlog cercano a MM\$18.000 (aprox. USD 35 millones).



Fuente: La Compañía

1. Montaje Industrial

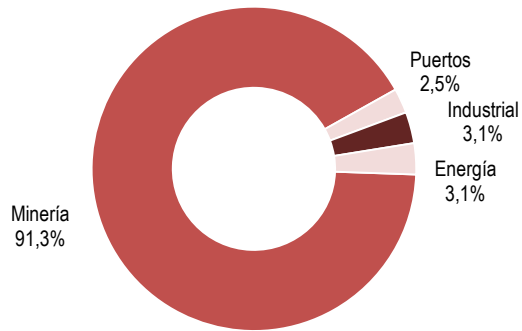
SalfaCorp es el principal actor en el negocio de Montaje Industrial en Chile. La Compañía presta a sus clientes - principalmente a terceros - servicios de ejecución de contratos de montaje de equipamiento industrial y, en algunos casos, servicios de EPC, que abarcan desde el desarrollo de la ingeniería de detalle, la gestión de compra, la adquisición de materiales y equipos asociados al proyecto, hasta la construcción, montaje y puesta en servicio del proyecto.

A su vez, desarrolla la mantención y operación de plantas industriales de gran envergadura, principalmente para clientes de montaje en diferentes segmentos industriales tales como minería, energía y celulosa. Este negocio la posiciona como proveedora de un amplio rango de servicios, complementando al segmento de montaje industrial y proyectos EPC. En el año 2012, destacó particularmente el trabajo de mantenimiento integral de varios proyectos mineros, como Radomiro Tomic (Corporación Nacional del Cobre), Minera Gaby, Minera El Tesoro, entre otros.

La Compañía también está activamente involucrada en la construcción y montaje de obras marítimas, lacustres y fluviales para los rubros de la minería, energía, hidrocarburos, pesca y construcción en general. Este segmento de negocio presenta sinergias con las operaciones tradicionales de esta unidad de negocio, esto es, la construcción de grandes proyectos industriales, como centrales termoeléctricas y megaproyectos mineros, así como en otras grandes obras de construcción, las que en su mayoría van asociadas a infraestructura portuaria.

En este segmento, la Compañía presentaba 36 proyectos en ejecución y contratados al cierre de junio de 2013 y un *backlog* de proyectos a igual fecha, de US\$ 563 millones. Se destaca que de este monto, el 68% se ejecutaría durante el 2013, mientras que el porcentaje restante durante los años siguientes.

Diversificación del *Backlog* de Montaje Industrial según sector de la economía – Junio 2013



Fuente: La Compañía.

Entre los principales proyectos de montaje industrial que la Compañía se encontraba ejecutando al cierre de junio de 2013, se encontraban: (i) Sierra Gorda (Sierra Gorda S.C.M.), (ii) Cerro Negro Norte (CAP Minería), (iii) Proyecto Montaje Área Húmeda Antucoya (Antofagasta Minerals).

2. Servicios a la Minería

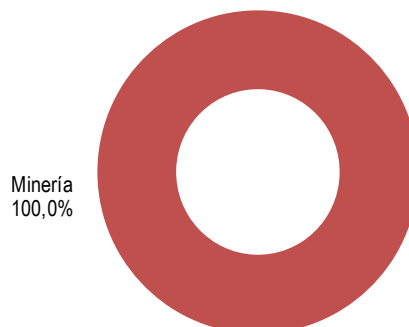
2.1 Minería Subterránea

Esta línea de negocio, a través de Geovita S.A., la Compañía ofrece soluciones integrales en el desarrollo de túneles en minería subterránea, abarcando todas las etapas que contempla un proyecto de esta naturaleza.

En este segmento, la Compañía contaba con 7 proyectos en ejecución y contratados a junio 2013, cuyo saldo por ejecutar de proyectos contratados a igual fecha, alcanzaba un valor total de US\$ 376 millones, de los cuales el 18% se ejecutará durante 2013 y el restante a partir del año 2014.

Entre los principales proyectos de minería subterránea que SalfaCorp S.A. se encontraba ejecutando a esa fecha, se encuentran: (i) Proceso Sulfuros (CODELCO), (ii) Esmeralda Largo Plazo (CODELCO), (iii) Construcción ADITS (CODELCO).

Diversificación del *Backlog* de Minería Subterránea según sector de la economía – Junio 2013



Fuente: La Compañía.

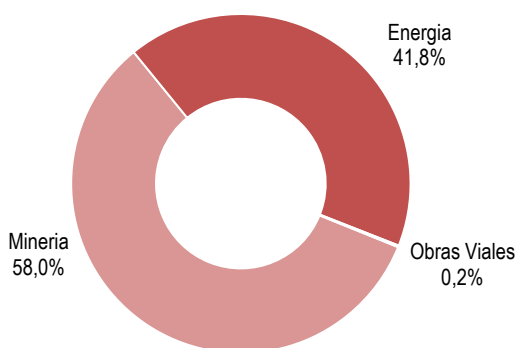
2.2 Movimiento de Tierra e Infraestructura

Este segmento de negocio comprende servicios especializados de movimiento de tierra, perforación, tronadura y excavación en roca en obras de construcción, infraestructura vial, explotación minera y centrales hidroeléctricas, abarcando todas las etapas que contempla un proyecto. En el 2011, esta área se potenció con la adquisición de Fe Grande S.A., empresa líder en su rubro con más de 50 años de experiencia.

En este segmento, la Compañía contaba con 20 proyectos en ejecución y contratados a junio de 2013, en tanto, el saldo por ejecutar de proyectos contratados a igual fecha, contemplaba un valor total de US\$ 88 millones, de los cuales el 54% se ejecutará durante 2013 y el restante a partir del 2014.

Entre los principales proyectos que esta línea de negocio se encontraba ejecutando a junio de 2013, se encuentran: (i) Bocatomas Media/Alta Cordillera (CODELCO), (ii) Central Hidroeléctrica El Paso (Hydrochile), (iii) Camino Delfín y Canoa de Relave MLP (Minera Los Pelambres).

Diversificación *Backlog* de Mov. de Tierra e Infraestructura según sector de la economía – Junio 2013



Fuente: La Compañía.

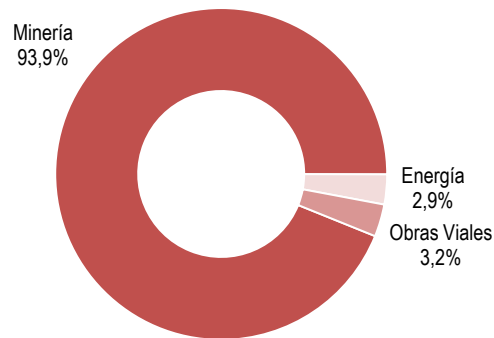
2.3 Perforación y Tronadura

Salfa Ingeniería y Construcción S.A. –a través de su filial de perforación y tronaduras, Icem S.A. – presta servicios orientados a la fragmentación de rocas o estructuras, con fines de demolición de estructura o movimiento de roca para caminos o plataformas. Icem S.A. lleva más de 25 años operando en este rubro.

En este segmento, la Compañía contaba con 8 proyectos en ejecución y contratados al cierre de junio 2013, en tanto, el saldo por ejecutar de proyectos contratados a igual fecha, contemplaba un valor total de US\$ 17 millones, de los cuales el 65% se ejecutará durante 2013 y el restante a partir del 2014.

Entre los principales proyectos que la Compañía se encontraba ejecutando en esta línea de negocio a la misma fecha, se encuentran: (i) Proyecto Collahuasi (Minera Collahuasi), (ii) Muro Tranque Lamas CEI (Minera y Construcción CEI).

Diversificación del *Backlog* de Perforación y Tronaduras según sector de la economía – Junio 2013



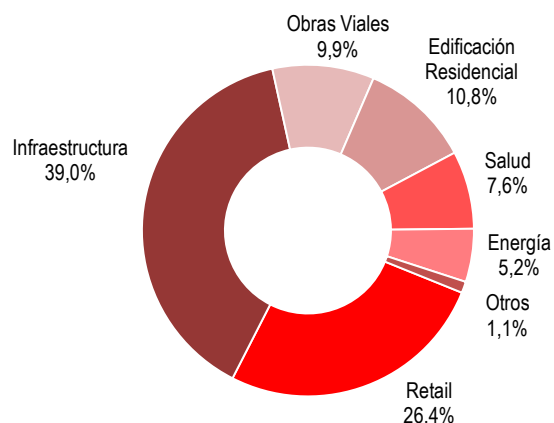
Fuente: La Compañía

2.4 Construcción (Obras Civiles)

Esta línea de negocio, que incluye Zona Austral, presta servicios de ejecución de obras de construcción y su posterior habilitación, abarcando proyectos de retail – como malls, supermercados y centros comerciales-, edificios educacionales, obras de infraestructura, centros deportivos, hoteles y casinos, centros de salud y complejos de oficinas, entre otros.

La Compañía es uno de los principales actores en el mercado de obras civiles en Chile y presentaba 50 proyectos en ejecución y contratados al cierre de junio de 2013 y un *backlog* de proyectos a igual fecha de US\$ 107 millones. De este monto, el 81% se ejecutaría durante el 2013, mientras que el saldo restante desde el año 2014 en adelante. Entre los principales proyectos que la Compañía se encontraba ejecutando en esta línea de negocio a la misma fecha, se encuentran: (i) Aeropuerto El Loa de Calama (Cacsa S.A.), (ii) Centro Comercial Puerto Varas (Pasmor S.A) y (iii) Proyecto Hospital Urgencia de Asistencia Pública (Fundación Los Cedros).

Diversificación del *Backlog* Construcción (Obras Civiles) según sector de la economía – Junio 2013



Fuente: La Compañía

3. Área Internacional

A través de sus filiales fuera de Chile y en asociación con terceros, Salfa Ingeniería y Construcción S.A., presta servicios de construcción de obras civiles, montaje industrial y construcción de obras marítimas en los mercados de Perú, Colombia y Panamá.

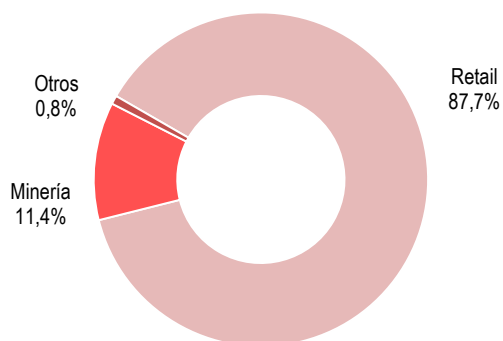
En el mercado de Perú, la Compañía se ha consolidado como uno de los principales actores, con 15 proyectos en ejecución y contratados a junio de 2013 y un *backlog* de proyectos a igual fecha de US\$ 63 millones. De

este monto, el 86% se ejecutaría durante el resto del 2013, mientras que el porcentaje restante durante el 2014.

Entre los principales proyectos que de esta línea de negocio se encontraba ejecutando a junio de 2013, se encuentran: (i) Real Plaza Cajamarca (Interseguros), (ii) Real Plaza Piura (Interseguros), (iii) Real Plaza Salaverry (Real Plaza), (iv) Toromocho Área Seca (Chinalco).

En Colombia y Panamá el backlog total de obras por ejecutar asciende a US\$ 35 millones³ al cierre de junio 2013 y se conforma de 12 proyectos.

Diversificación del *Backlog* internacional según sector de la economía – Junio 2013

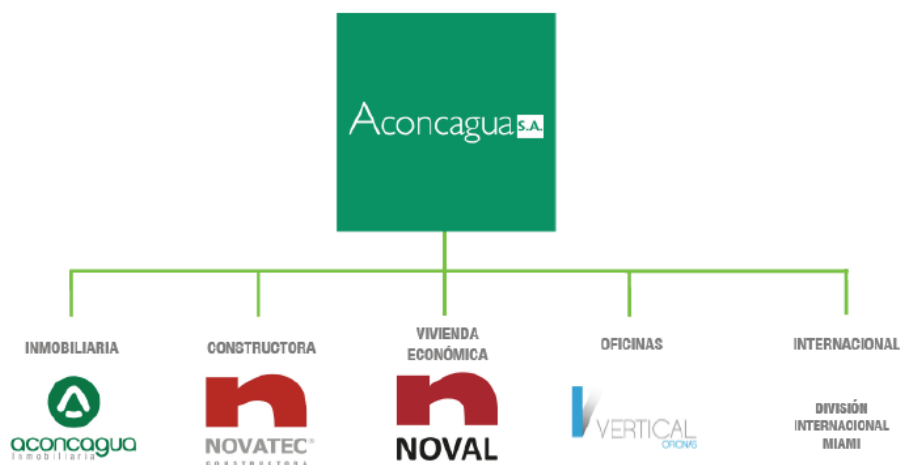


Fuente: La Compañía

3.3.2 Aconcagua - Unidad de Negocios Inmobiliaria

El modelo de negocios de Aconcagua comprende la gestión y el desarrollo inmobiliario a través de la filial Inmobiliaria Aconcagua S.A., que tiene amplia presencia a nivel nacional. A su vez, tienen presencia en la edificación de proyectos propios (y en menor medida de terceros) a través de la filial Novatec S.A. Ambas unidades operan bajo la sociedad matriz Aconcagua S.A.

Aconcagua S.A. – Estructura de negocios



Fuente: La Compañía

³ Corresponde al porcentaje de participación que tiene Salta ICSA en los distintos proyectos.

- *Inmobiliaria Aconcagua*: es la matriz de empresas ligadas a la gestión y desarrollo de proyectos inmobiliarios, tanto propios como en asociación con terceros. El modelo de negocios de la Compañía se caracteriza por la transversalidad y diversificación de una propuesta innovadora y diferenciada, abarcando todos los segmentos socio-económicos con productos de alta y media densidad (departamentos en altura y 4 pisos, respectivamente), desarrollos residenciales con presencia de equipamientos y usos mixtos, y una distribución geográfica que comprende desde la II a la X Región.

Parte del negocio inmobiliario comprende la compra y la venta de terrenos, desarrollos comerciales y loteos para terceros. La venta de terrenos urbanizados (macrolotes), se efectúa especialmente en un contexto de desarrollos integrales, que incluyen vivienda, comercio, educación y equipamiento en general. Este proceso se inicia con la elección y compra de terrenos de largo desarrollo, a los cuales se incorpora la infraestructura (pavimentación, alcantarillados, alumbrados, soluciones sanitarias, etc.) necesaria para que este genere un producto habilitado para el desarrollo inmobiliario u otro tipo de negocio de similares características. En tales casos, los lotes previamente urbanizados son vendidos para que otra entidad continúe con su desarrollo.

- *Novatec*: presta servicios de construcción de viviendas y de edificios de oficinas, ofreciendo soluciones de primer nivel a lo largo de Chile, mediante una construcción de calidad de acuerdo a las necesidades de los diferentes segmentos; construcción de proyectos en altura de carácter habitacional, oficinas y hoteles. Novatec construye la mayoría de los proyectos donde participa Inmobiliaria Aconcagua S.A, y en menor medida proyectos de terceros. A través de esta unidad, Aconcagua administra y gestiona su propia edificación de viviendas, lo que le permite controlar su cadena de suministro en cuanto a tiempos de entrega y calidad del producto, atenuando así el riesgo operacional.
- *Noval*: empresa constructora e inmobiliaria enfocada en el segmento de viviendas sociales y en el de viviendas del orden de las 1.000 UF, en especial con subsidio habitacional. Su foco es ser una empresa rentable con vocación social, entregando la mejor relación precio-calidad a sus clientes - la clase media emergente del país. A través de esta línea de negocio, Aconcagua administra y gestiona su propia edificación de viviendas sociales, lo que le permite controlar su cadena de suministro en tiempos de entrega y calidad del producto, atenuando así el riesgo operacional.
- *Vertical*: empresa especializada en el desarrollo de oficinas en la cual Aconcagua es socia con Fernández Wood-Vizcaya, otro importante actor del rubro inmobiliario en Chile. Los resultados de esta línea de negocio se registran como participación en asociaciones.
- *Internacional*: en el año 2012, en asociación con terceros, Aconcagua S.A comenzó con el desarrollo de proyectos internacionales en Miami, Estados Unidos. Los resultados de esta línea de negocio se registran como participación en asociaciones.

Diversificado Modelo de Negocios

El foco de la Compañía está marcado por la materialización de proyectos, con énfasis en la innovación y diversificación.

El foco en la innovación tiene como objetivo estar permanentemente buscando agregar valor a los clientes, acorde con la estrategia de diferenciación de la compañía.

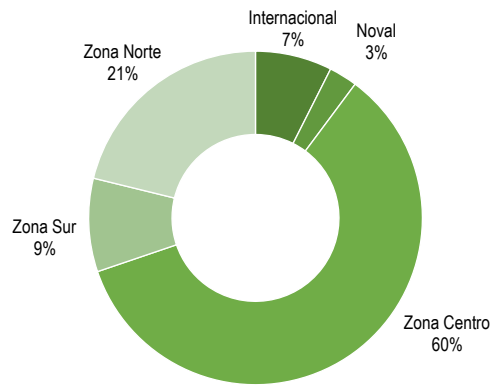
La diversificación de su portfolio le permite reducir riesgos en la medida que no todos los segmentos del mercado se ven afectados de la misma manera en caso de menor actividad, lo que fortalece la posición financiera de la Compañía.

Amplia Distribución Geográfica

La Compañía se caracteriza por contar con una amplia gama de proyectos en su portfolio, que se emplazan en distintas zonas del país. Así, al 30 de junio de 2013, Inmobiliaria Aconcagua S.A. contaba con 64 etapas en construcción y 11 etapas en venta, ubicados en las ciudades de Antofagasta, La Serena, Viña del Mar, Valparaíso, Concón, Concepción, San Pedro de la Paz, Temuco, Valdivia, Osorno, Puerto Montt, y diversas comunas de la Región Metropolitana.

En el año 2012 Aconcagua S.A comenzó con el desarrollo de 3 proyectos internacionales en el estado de Florida, USA. La estrategia de diversificación geográfica, traspasando los límites nacionales, sin duda contribuye a limitar el riesgo del negocio, de cara a la volatilidad de la economía o de una zona determinada del territorio.

Distribución geográfica en base a venta de proyectos en desarrollo – Junio 2013



Fuente: La Compañía.

Nota: Zona Norte conformada por las regiones II y IV, Zona Centro conformada por las regiones Metropolitana y V y, Zona Sur conformada por las regiones VIII, IX, X y XIV.

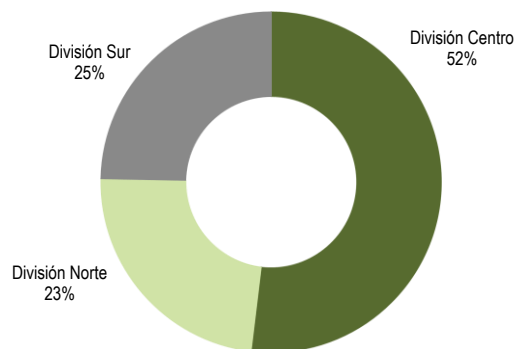
Portafolio de Terrenos: Base de Futuros Desarrollos

Inmobiliaria Aconcagua S.A. mantenía al 30 de junio de 2013 gestión sobre un portafolio de terrenos cercano a 1.700 hectáreas aptas para el desarrollo urbano en las principales urbes del país. Estas posiciones de terrenos le garantizan a la Compañía la disponibilidad de suelos para desarrollos futuros a costos competitivos.

Asimismo, este portafolio de terrenos le permite a la compañía capitalizar la plusvalía que se genera producto de la acción de desarrollos propios en dichas zonas, tanto en el ámbito habitacional, como comercial y de equipamiento y generar un flujo de ingresos habitual.

Este portafolio de terrenos es controlado bajo distintos esquemas de financiamiento. En los casos de convenios y opciones la adquisición de la tierra a sus propietarios se genera en la medida que se requiere para el desarrollo de un proyecto inmobiliario. Lo anterior permite disminuir las necesidades de caja asociadas a la compra anticipada de terrenos y al mismo tiempo calzar los flujos de la operación.

Banco de terrenos según zona geográfica – Junio 2013



Fuente: La Compañía.

Nota: Zona Norte conformada por las regiones II y IV, Zona Centro conformada por las regiones Metropolitana y V y, Zona Sur conformada por las regiones VIII, IX, X y XIV.

Mix de Productos

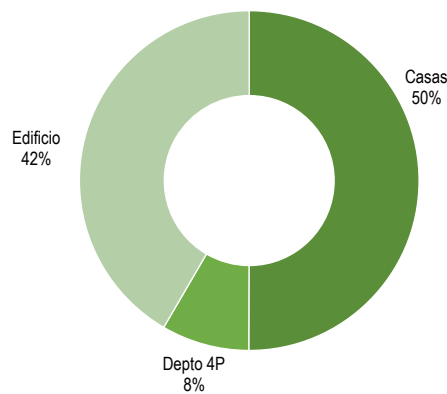
Estratégicamente Aconcagua ha definido enfocar su modelo en negocios equilibradamente en productos por extensión y en densificación. En el primer caso, estos corresponden a conjuntos residenciales de viviendas - ya sean éstos casas o departamentos de 4 pisos - mientras que en el segundo caso, a edificios residenciales de mediana y gran altura. Lo anterior le permite ajustar la oferta al ritmo de la demanda por viviendas y una mayor velocidad en la rotación de sus inventarios.

En términos de volúmenes de los proyectos de extensión, la estrategia se basa en etapas con un stock de viviendas reducido (no mayor a 100 viviendas), el cual está correlacionado con la demanda real de los modelos desarrollados, de tal manera que se mantiene constantemente un control del stock futuro.

Finalmente, cabe destacar que Aconcagua S.A., mediante su filial Inmobiliaria Vertical, se encuentra desarrollando cuatro proyectos de oficinas, de los cuales el primero será entregado durante el año 2013 (Edificio Live Costanera).

El foco de la Compañía está marcado por la materialización de proyectos, con énfasis en la innovación y una gran diversificación de la oferta, en el marco de un amplio portafolio de proyectos distribuidos en distintos puntos de Chile.

Mix de productos en base a venta potencial de proyectos en desarrollo – Junio 2013



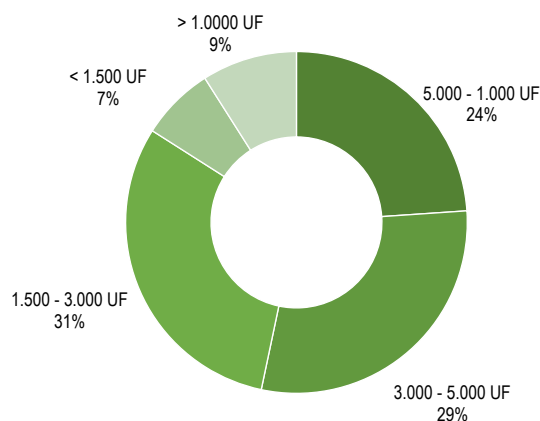
Fuente: La Compañía.

Nota: *Depto 4P*, hace referencia a departamentos de 4 pisos y *Edificio* a departamentos con más de 4 pisos.

Diversificación por Precio

Al cierre de junio de 2013, la Compañía contaba con un stock en construcción de aproximadamente 4.000 viviendas (desde las UF 1.000 hasta las UF 22.000) lo que refleja la diversidad de los segmentos que abarca.

Segmentos de precios en base a venta potencial de proyectos en desarrollo – Junio 2013

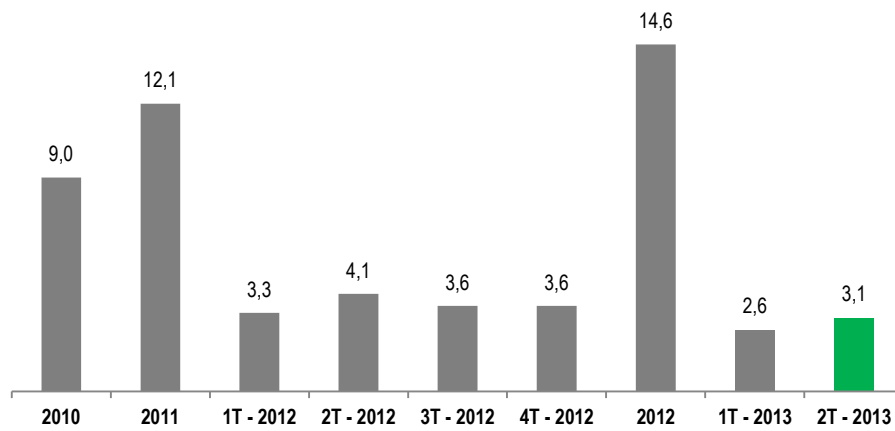


Fuente: La Compañía.

Indicadores de Actividad: Promesas y Escrituras

Las promesas de compraventa durante el primer semestre de 2013 ascendieron a 1.841 unidades equivalente a UF 5,7 millones y una disminución de 20%, respecto al mismo período del año anterior como consecuencia, principalmente, de una postergación temporal en inicios de venta de proyectos. El precio promedio de las viviendas prometadas fue de UF 3.118, superior al promedio de UF 2.855 obtenido durante el primer semestre de 2012.

Evolución de Promesas (UF)

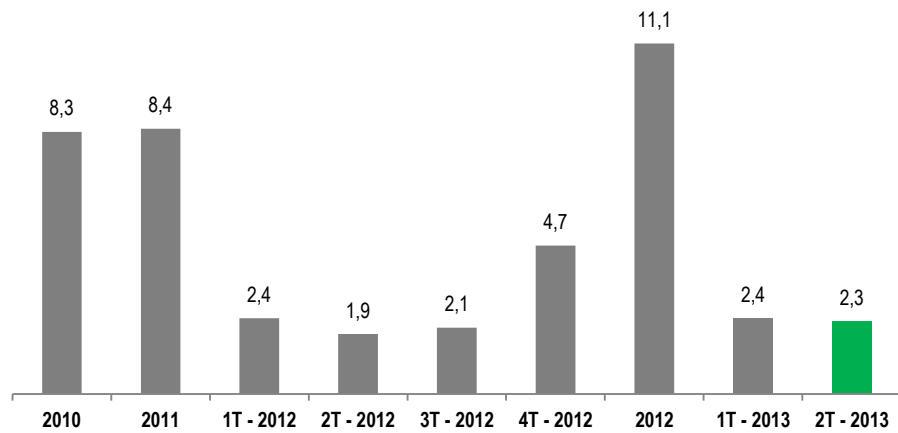


Fuente: La Compañía.

Nota: Incluye promesas en Chile y en el extranjero, de sociedades que consolidan y no consolidan.

Las escrituras de compraventa firmadas durante los primeros seis meses de 2013 alcanzaron las 1.655 unidades equivalentes a UF 4,7 millones, lo que representa un aumento de 10% con respecto al mismo período del año anterior. El precio promedio de las viviendas escrituradas alcanzó a UF 2.834, superior al promedio de UF 2.635 obtenido durante el primer semestre de 2012.

Evolución de Escrituras (UF)



Fuente: La Compañía.

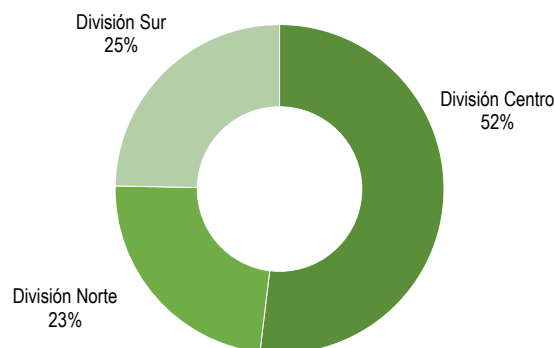
Nota: Sólo incluye proyectos de Inmobiliaria Aconcagua a nivel nacional, de sociedades que consolidan y no consolidan.

Edificación

A través de sus filiales de edificación, Aconcagua S.A. presta servicios de construcción de viviendas, ofreciendo soluciones habitacionales de primer nivel a lo largo de Chile. Esto a través de la construcción de proyectos habitacionales, oficinas, hoteles e institucionales, así como también el desarrollo de viviendas sociales. Los clientes corresponden tanto a proyectos propios de Inmobiliaria Aconcagua S.A. y filiales, como a proyectos de mandantes externos.

Al 30 de junio de 2013, la Compañía contaba con 106 proyectos en ejecución y contratados, en tanto, el saldo por ejecutar de proyectos contratados a igual fecha, ascendía a un valor de US\$ 248 millones, de los cuales 75% se ejecutarán durante 2013 y 25% a partir del 2014.

Saldo por ejecutar de obras contratadas de edificación según segmento de negocio – Junio 2013



Fuente: La Compañía.

3.4.0 Factores de Riesgo

SalfaCorp S.A. identifica para sus negocios los siguientes factores de riesgo:

3.4.1 Riesgo de Ciclos Económicos

Las industrias ligadas a los sectores construcción e inmobiliario son sensibles a los ciclos económicos y variables económicas tales como, tasas de interés y condiciones de financiamiento, inflación, tasa de desempleo y expectativas económicas, los que impactan de mayor o menor forma según la especialización constructiva y el segmento de precios de las viviendas en el rubro inmobiliario. SalfaCorp S.A mitiga este riesgo mediante la diversificación de sus áreas de negocio, la operación en distintos mercados geográficos y estrategias definidas en cada unidad de negocio:

- La participación en proyectos de ingeniería y construcción se desarrolla a través de sus filiales operativas y especializadas, donde sigue siendo una actividad básica la prestación de servicios de alta calidad al sector privado y público del mercado nacional e internacional. Este negocio es el núcleo central de desarrollo de la compañía, cuyo riesgo se ha controlado con la especialización por áreas de negocios, con un volumen predefinido de actividad por cada una de ellas y la diversificación a nuevos negocios y servicios dentro del ámbito de la construcción, y mercados geográficos.
- El desarrollo y comercialización de proyectos inmobiliarios y prestación de servicios afines constituye una actividad clave en el desarrollo de SalfaCorp S.A., la que siendo consciente de los riesgos inherentes a este mercado los ha minimizado a través de la diversificación en los tipos de productos y zonas geográficas, con una gestión muy activa en el manejo de los inventarios y un enfoque profesionalizado del negocio a través de sus filiales, las que se han especializado principalmente en la comercialización del producto denominado primera vivienda para los segmentos medios de la población (C2 y C3), considerado menos cíclico y, por ende, de menor riesgo.

3.4.2 Riesgo de Tasas de Interés

Se refiere a variaciones de las tasas de interés que afectan el valor de los flujos futuros referenciados a tasa de interés variable y, a las variaciones en el valor razonable de los activos y pasivos referenciados a tasa de interés fija que son contabilizados a valor razonable.

En el caso particular de la Compañía - inserta en la industria de la construcción - las tasas de interés afectan las decisiones de inversión de nuevos proyectos en los clientes del área de ingeniería y construcción y, en el rubro inmobiliario, el costo de financiamiento de los proyectos así como las condiciones de financiamiento de los potenciales compradores, en tanto, a nivel corporativo impacta en el costo financiero de la compañía.

La gestión del riesgo de tasa de interés al interior de la Compañía permite equilibrar la estructura de deuda (corriente y no corriente), disminuyendo los costos motivados por fluctuaciones de tasas de interés y de esta forma, reducir la volatilidad en los resultados de la Compañía. En base a las necesidades de financiamiento de la Compañía y estimaciones de posibles variaciones que pudieran afectar el desempeño de la Compañía, la volatilidad de este riesgo se reduce mediante la adopción de deudas con tasas fijas, o en su defecto, mediante el uso de derivados financieros (swap de tasas) que cambian tasas variables por fijas.

3.4.3 Riesgo de Crédito

Este riesgo está referido a la capacidad de terceros de cumplir con sus obligaciones financieras con SalfaCorp. Este riesgo hace referencia a la incertidumbre financiera, a distintos horizontes de tiempo, relacionada con el cumplimiento de obligaciones suscritas por contrapartes, al momento de ejercer derechos contractuales para recibir efectivo u otros activos financieros.

Los riesgos de crédito que enfrenta la Compañía están dados por la composición de su cartera de cuentas por cobrar y su cartera de inversiones financieras.

En el caso de inversiones financieras, la Compañía posee una cartera de inversiones financieras producto de los excedentes propios de la gestión del flujo de efectivo, lo que significa plazos de inversión, menores a los 30

días. Para gestionar este riesgo de crédito, la administración ha establecido una política de inversiones en instrumentos de renta fija, y en entidades financieras de bajo riesgo.

En el caso de la cartera de cuentas por cobrar, el riesgo de crédito proviene fundamentalmente de la unidad de Ingeniería y Construcción, en la cual los ingresos se encuentran más concentrados y son de un mayor volumen. Para mitigar este riesgo, la Compañía mantiene una amplia y variada cartera de clientes, con un nivel de endeudamiento acotado en cada uno de ellos y además, posee una cartera atomizada de contratos, disminuyendo su dependencia de un cliente en particular.

Como política, antes de la firma de un contrato, se verifica la disponibilidad de los recursos del cliente para solventar la obra y su liquidez para enfrentar mayores costos en los proyectos. Adicionalmente, la Compañía administra estas exposiciones mediante la revisión y evaluación permanente de la capacidad de pago de sus clientes, basada en información de varias fuentes alternativas y mediante la transferencia del riesgo, utilizando para ellos el descuento de cartera sin responsabilidad. En el caso que se perciba un riesgo crediticio se intermedia con el sistema financiero parte de este.

En la unidad de negocio inmobiliario, el riesgo de crédito es menor en comparación al caso anterior, en la medida que la venta solo se reconoce con la firma de la escritura de compraventa y adicionalmente un porcentaje importante de la venta se paga con financiamiento hipotecario del comprador.

3.4.4 Riesgo de Liquidez

Está asociado a la capacidad de la Compañía para amortizar o refinanciar a precios de mercado razonables los compromisos financieros adquiridos, y a su capacidad para ejecutar sus planes de negocios con fuentes de financiamiento estables.

La exposición al riesgo de liquidez por parte de SalfaCorp S.A. se encuentra presente en sus obligaciones con el público, bancos e instituciones financieras, acreedores y otras cuentas por pagar. Estos podrían surgir a partir de la incapacidad de SalfaCorp S.A. para responder a aquellos requerimientos netos de efectivo que sustentan sus operaciones, tanto bajo condiciones normales como también excepcionales.

La Compañía administra el riesgo de liquidez a nivel consolidado en base a políticas definidas por la Gerencia de Administración y Finanzas Corporativa, siendo la principal fuente de liquidez los flujos de efectivo provenientes de sus actividades operacionales. La Compañía también emite instrumentos de deuda y patrimonio en el mercado de capitales, mantiene líneas de financiamiento no utilizadas, y efectivo y equivalentes al efectivo disponible para cumplir con sus obligaciones de corto y largo plazo al momento de su vencimiento.

Adicionalmente utiliza diversos vehículos de financiamiento para cubrir sus necesidades de corto plazo y de liquidez, entre ellos financiamientos con bancos a través de líneas de crédito de capital de trabajo, leasings y financiamiento de comercio exterior. Asimismo es política de la Compañía obtener recursos mediante cesiones de cartera (de facturas o escrituras), las cuales se realizan en su mayoría sin responsabilidad para la Compañía.

Continuamente, se efectúan proyecciones de flujos de caja y análisis de la situación financiera y expectativas del mercado de deuda y capitales, para evaluar los requerimientos de capital y en esa eventualidad, contratar nuevos financiamientos o reestructurar créditos existentes a plazos que sean coherentes con la capacidad de generación de flujos de los negocios en que participa la Compañía. Junto con esto, se han definido políticas estructurales de balance e indicadores de administración de activos, tales como indicadores mínimos de liquidez, nivel de endeudamiento y estructura de financiamiento de sus activos, los cuales van asociados al plazo de retorno de sus activos.

3.4.5 Riesgo de Tipo de Cambio

Surge de la probabilidad de sufrir pérdidas por fluctuaciones en los tipos de cambio de las monedas en las que están denominados los activos, pasivos y flujos operacionales.

La Compañía puede verse afectada por variaciones en el tipo de cambio en el caso de contratos con obligaciones o derechos expresados en moneda extranjera, así como en el caso de alzas de costos de insumos que no puedan traspasarse a precio en contratos ya establecidos.

En el ámbito cambiario, SalfaCorp S.A. percibe principalmente ingresos en unidades de fomento y en pesos y sus insumos también están expresados en moneda nacional, por lo que se ha determinado como política mantener un equilibrio entre los flujos operacionales y los flujos de los pasivos financieros, con el objetivo de minimizar la exposición al riesgo de variaciones en el tipo de cambio.

En el caso de las operaciones internacionales (Perú y Colombia), tanto los ingresos como el financiamiento se encuentran en monedas del país de operación o con cláusulas de cobertura por posibles variaciones de tipo de cambio si eventualmente se negocian los contratos en otras monedas.

En aquellos casos en que se prevé un riesgo cambiario, la Compañía tiene como política (i) mantener sus balances generales calzados naturalmente entre activos y pasivos en sus distintas monedas, (ii) cualquier descalce relevante que permanezcan en el balance general se cubrirá con instrumentos derivados y/o con una estructura de financiamiento *ad-hoc*, (iii) cubrir flujos por contratos y/o cobertura de flujo, y (iv) traspasar el impacto en costo de dichos riesgo cambiario a precios de venta.

3.4.6 Riesgo Político y Regulatorio

Cambios en las condiciones políticas, regulatorias o económicas de los países, pueden afectar negativamente los resultados de la Compañía.

En el negocio de ingeniería y construcción, modificaciones o anuncios de cambio en regulaciones pueden llevar a que algunos sectores económicos - que sean clientes importantes de la industria - posterguen sus inversiones, perjudicando de esta forma los resultados de la Compañía.

En el ámbito inmobiliario, los planes reguladores afectan el desempeño del sector incidiendo directamente en la edificación habitacional y comercial. Es así como una de las variables claves a considerar en el negocio inmobiliario son los terrenos donde se van a llevar a cabo los proyectos; por lo tanto, los cambios en los planes reguladores pueden afectar la inversión y por lo mismo constituir un riesgo a tener presente por los operadores inmobiliarios. Cambios en las políticas y estrategias gubernamentales, ajustes a los programas y presupuestos de fomento de la vivienda, utilización por parte de las autoridades de nuevas disposiciones relacionadas con el desarrollo o promoción del sector vivienda y, cambios en las políticas tributarias relacionadas con las viviendas podrían afectar la operación de la Compañía o las compradores finales de éstas.

Estas variables se perciben estables para el mercado en general producto de que hay coherencia en las políticas públicas en el largo plazo.

3.4.7 Riesgo de Competencia

Los negocios de Ingeniería y Construcción y Desarrollo Inmobiliario en Chile son altamente fragmentados y en la actualidad existe un gran número de operadores, tanto globales como locales. En este escenario, SalfaCorp enfrenta una fuerte competencia en todas sus áreas de negocio, sin embargo la Compañía estima que posee una sólida posición en los mercados en los que participa, gracias al volumen de operación que mantiene y las economías de escala que ha alcanzado, una propuesta de valor diferenciada e integral a sus clientes, la diversificación geográfica tanto en Chile como en algunos países de América Latina, política de control de terrenos estratégicos a nivel nacional, complementariedad entre los negocios de ingeniería y construcción e inmobiliario, todo lo cual le permite mantener operaciones rentables y diversificadas, y un crecimiento sostenido en el tiempo. En el futuro, la Compañía no puede asegurar que estas condiciones no cambien por la entrada de nuevos participantes o la intensificación de la competencia en los mercados en que participa.

3.4.8 Riesgos asociados a Siniestros y Desarrollo de Contratos

Con respecto al riesgo asociado a potenciales siniestros, SalfaCorp mantiene pólizas de seguros para todos sus activos muebles e inmuebles y para aquellos por los cuales mantiene contratos de arrendamiento, con el fin de evitar su ocurrencia, minimizando los efectos potenciales adversos y/o cubriendo las eventuales pérdidas que se ocasionen. Estas pólizas cubren todo riesgo físico, perjuicios por paralización, responsabilidad civil, manipulación de carga y descarga, entre otros. Adicionalmente, la Empresa mantiene cubiertos los riesgos externos y asociados al desarrollo de sus contratos con pólizas de todo riesgo construcción. Asimismo SalfaCorp tiene como política tener dentro de sus activos fijos al menos el 50 % de la maquinaria definida como estratégica para el desarrollo de su negocio (grúas y equipos de alto tonelaje) con el fin de mitigar los

posibles incumplimientos de los contratos de montaje industrial donde estos equipos son fundamentales para el cumplimiento de los plazos y los costos de su ejecución.

3.4.9 Riesgo de Abastecimiento de Insumos y Contraparte

SalfaCorp mantiene un abastecimiento ampliamente diversificado con múltiples proveedores tanto en Chile como en el extranjero, acotando el riesgo implícito en el abastecimiento de materias primas. Asimismo, desde el año 2006, la Compañía cuenta con una oficina comercial en China para la búsqueda de abastecimiento de insumos de la construcción desde Asia, negociando a nivel corporativo.

3.4.10 Riesgo de Precios de Insumos

En el caso de los insumos, alzas en el costo de materiales de construcción, entre ellos, acero, hormigón, mano de obra, entre otros, pueden afectar los resultados de los proyectos y por ende de la Compañía. Con el fin de minimizar este impacto, SalfaCorp tiene como estrategia fijar el precio de los principales insumos de cada oferta en el mismo instante en que se formaliza la oferta a nuestros clientes, a lo que se suma una política comercial de fijar los precios de los contratos de construcción mayoritariamente en U.F. En el rubro inmobiliario, los precios de venta de las viviendas generalmente están indexados a la unidad de fomento, lo que está en línea con el alza en los precios de los insumos.

4. ANTECEDENTES FINANCIEROS

4.1 Estados Financieros Consolidados:

A continuación se presentan los antecedentes financieros consolidados bajo IFRS de SalfaCorp S.A. para los años 2011, 2012 y junio 2013. Las cifras han sido expresadas en miles de pesos de cada período.

Los antecedentes financieros del Emisor se encuentran disponibles en las oficinas de la Compañía, en su sitio web <http://www.salfacorp.com> y en el sitio web de la Superintendencia de Valores y Seguros ("SVS"), <http://www.svs.cl>.

4.1.1 Balance General

Miles \$ de cada período	Dic-2011	Dic-2012	Jun-13
Total Activos Corrientes	453.668.329	562.111.091	588.057.844
Total Activos No Corrientes	346.051.322	411.304.693	399.009.540
Total Activos	799.719.651	973.415.784	987.067.384
Total Pasivos Corrientes	239.456.144	403.094.139	427.057.566
Total Pasivos No Corrientes	287.014.586	265.260.903	247.937.126
Patrimonio atribuible a propietarios de la controladora	265.741.475	281.599.386	285.825.460
Participaciones no controladoras	7.507.446	23.461.356	26.247.232
Total Pasivos y Patrimonio	799.719.651	973.415.784	987.067.384

4.1.2 Estado de Resultados

Miles \$ de cada período	Dic-2011	Dic-2012	Jun-13 UDM*	Jun-2012	Jun-2013
Ingresos de Actividades Ordinarias	901.464.970	1.062.636.126	1.071.560.507	471.603.660	480.528.041
Costo de Ventas	-815.942.565	-969.860.079	-980.593.000	-423.584.339	-434.317.260
Ganancia Bruta	85.522.405	92.776.047	90.967.507	48.019.321	46.210.781
Gastos de administración	-49.061.955	-57.349.064	-56.870.871	-25.722.164	-25.243.971
Costos financieros	-15.410.233	-18.437.033	-17.903.763	-9.749.057	-9.215.787
Ganancia antes de impuesto	20.816.143	27.855.859	28.004.992	10.581.880	13.414.605
Gasto por impuesto a las ganancias	-3.486.787	-2.139.327	-2.327.004	-2.543.678	-2.731.355
Ganancia del ejercicio atribuible a Propietarios de la controladora	15.932.582	23.182.183	24.325.690	6.112.229	7.255.736
Ganancia del ejercicio atribuible a Participaciones no controladoras	1.396.774	2.534.349	4.035.890	1.925.973	3.427.514
Ganancia del período	17.329.356	25.716.532	28.361.580	8.038.202	10.683.250

* UDM hace referencia a "últimos doce meses".

4.1.3 Estado de Flujos de Efectivo

Estado de Flujo Efectivo Directo	Dic-2011	Dic-2012	Jun-13
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de operación	33.111.475	-136.938.427	-23.226.659
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de inversión	-46.862.561	-29.683.766	-24.544.408
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de financiación	42.163.632	153.340.297	40.761.086
Incremento (disminución) neto de efectivo y equivalentes al efectivo	28.412.546	-13.281.896	-7.009.981
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del periodo	16.858.233	45.270.779	31.988.883
Efectivo y equivalentes al efectivo al final del periodo	45.270.779	31.988.883	24.978.902

4.1.4 Razones Financieras

Análisis razonado	Dic-2011	Dic-2012	Jun-13 *
Liquidez (1)	1,89x	1,39x	1,38x
Endeudamiento (2)	1,93x	2,19x	2,16x
Endeudamiento Financiero (3)	1,03x	1,33x	1,42x
Endeudamiento Financiero Neto (4)	0,86x	1,23x	1,34x
Deuda Financiera Neta / EBITDA (5)	5,73x	6,27x	6,93x
(DFN - Créd. Const. - Fin. Terrenos) / EBITDA (6)	5,30x	4,45x	4,46x
EBITDA / Gastos Financieros Netos	3,25x	4,21x	4,47x

- (1) Razón entre las cuentas Activos Corrientes Totales y Pasivos Corrientes Totales.
- (2) Razón entre la suma de las cuentas Pasivos Corrientes Totales y Pasivos no Corrientes Totales y, Patrimonio Total.
- (3) Razón entre la suma de las cuentas Otros Pasivos Financieros Corrientes y Otros Pasivos Financieros no Corrientes y, Patrimonio Total.
- (4) Razón entre la suma de las cuentas Otros Pasivos Financieros Corrientes y Otros Pasivos Financieros no Corrientes menos Caja y Equivalentes y, Patrimonio Total.
- (5) Razón entre la suma de las cuentas Otros Pasivos Financieros Corrientes y Otros Pasivos Financieros no Corrientes menos Caja y Equivalentes y, la suma de Ganancia Bruta, Otros Ingresos por Función, Costos de Distribución, Gastos de Administración, Otros Gastos por Función y Depreciaciones y Amortizaciones.
- (6) Misma definición que en punto anterior descontando Créditos de Construcción y Financiamiento de Terrenos (Dic-2011: M\$ 0 y M\$ 17.786.801, respectivamente; Dic-2012: M\$ 67.257.391 y M\$ 41.732.846, respectivamente; Jun-2013: M\$ 104.599.047 y M\$ 44.528.353, respectivamente).
- (*) Las partidas de resultados al cierre de Junio 2013 corresponden a los últimos doce meses.

5. PROPIEDAD Y CONTROL

5.1.0 Control

El control de la Sociedad se ejerce a través de un grupo controlador entre cuyos miembros existe un pacto de actuación conjunta, con un 36,6% de participación en la Sociedad al cierre de junio de 2013.

Las personas naturales que directa o indirectamente ejercen el control de la Compañía son las siguientes:

Razón Social	Persona Natural que Controla	Número de acciones suscritas	% de Propiedad (*)
Grupo Aconcagua		99.860.758	22,82%
Inversiones Ascotán Ltda.	Aníbal Ramón Montero Saavedra	44.871.758	10,25%
Inversiones Atlántico Limitada	Andrés Navarro Haeussler	28.868.554	6,60%
Inversiones Inmobiliarias Renta Ltda.	Eduardo Elberg Simi	13.127.919	3,00%
Inversiones Santa Isabel Ltda.	Andrés Navarro Haeussler	10.153.516	2,32%
Inversiones Matriz S.A.	Cristián Arturo Alliende Arriagada	2.839.011	0,65%
Grupo Rubens		60.143.466	13,74%
Santa Ximena A	Francisco Javier Garcés Jordán	9.194.518	2,10%
Valentina S.A.	Gastón Enrique Escala Aguirre	8.320.466	1,90%
Santa María del Pilar S.A.	Juan Carlos Garcés Jordán	6.889.153	1,57%
Inversiones San Pío S.A.	Sucesión Jorge Garcés Fernández	6.670.641	1,52%
Inmobiliaria San Agustín S.A.	Guillermo Salinas Errázuriz	6.137.381	1,40%
Santa Mónica S.A.	Juan Carlos Jara Infante	4.998.140	1,14%
Elisa S.A.	Juan Manuel Irrarázaval Mena	4.998.140	1,14%
Los Quillayes S.A.	Rafael Valdés González	4.034.312	0,92%
Futuro S.A.	Fernando Andrés Zúñiga Ziliani	3.283.251	0,75%
Salvador S.A.	René Salvador Pavez Molina	1.852.024	0,42%
Obleo Dos S.A.	Carlos Alberto Araya Ugarte	1.576.174	0,36%
Inmobiliaria Nehuentue S.A.	Pablo Salinas Errázuriz	1.295.139	0,30%
Inversiones Monseñor S.A.	Francisco Javier Garcés Jordán	894.127	0,20%

5.2.0 Accionistas Mayoritarios

La Sociedad no cuenta con accionistas mayoritarios distintos de los controladores.

5.3.0 Doce Mayores Accionistas

Al cierre del mes de junio de 2013, los 12 mayores accionistas de SalfaCorp eran los siguientes:

Nombre (Apellido paterno, materno, nombres)	Número de acciones suscritas	% de Propiedad (*)
Inversiones Ascotán Ltda.	44.871.758	10,3%
Inversiones Atlántico Limitada	28.868.554	6,6%
Larrain Vial S.A. Corredora de Bolsa	26.676.562	6,1%
Moneda S.A. AFI para Pionero Fondo de Inversión	23.514.000	5,4%
Moneda Corredora de Bolsa Limitada	19.802.536	4,5%
Fondo de Inversión Larrain Vial Beagle	15.807.052	3,6%
Inv Inmob S Renta Ltda	13.127.919	3,0%
Banco Itau por Cuenta de Inversionistas	12.319.826	2,8%
AFP Provida S.A. para Fondo Pensión C	10.457.976	2,4%
Banco de Chile por Cuenta de Terceros No Residentes	10.329.336	2,4%
Inversiones Santa Isabel Ltda.	10.153.516	2,3%
Santa Ximena S.A.	9.194.518	2,1%

5.4.0 Número total de accionistas

Al 30 de junio de 2013, el número total de accionistas de la Compañía era 370 accionistas. Este número se conforma del total de accionistas registrados directamente en el emisor consultado, así como de los depositantes que mantienen posiciones accionarias a través del DCV.

6. ADMINISTRACIÓN

6.1.0 Directorio

SalfaCorp S.A. es administrada por un Directorio formado por siete miembros:

Presidente

Juan Enrique Alberto Etchegaray Aubry
Ingeniero Civil, Pontificia Universidad Católica de Chile
RUT: 5.163.821-2

Vicepresidente

Aníbal Ramón Montero Saavedra
Constructor Civil, Pontificia Universidad Católica de Chile
RUT: 4.898.769-9

Directora

María Gracia Cariola Cubillos
Abogado, Pontificia Universidad Católica de Chile
Master in Comparative Jurisprudence, New York University
RUT: 6.979.993-0

Director

Rodrigo José Miguel Alcalde Prado
Ingeniero Comercial, Pontificia Universidad Católica de Chile
RUT: 6.957.569-2

Director

Andrés Navarro Haeussler
Ingeniero Civil de Industrias, Pontificia Universidad Católica de Chile
RUT: 5.078.702-8

Director

Pablo Salinas Errázuriz
Ingeniero Civil de Industrias, Pontificia Universidad Católica de Chile
RUT: 6.937.628-2

Director

Juan Luis Rivera Palma
Ingeniero Comercial, Pontificia Universidad Católica de Chile
Master in Business Administration, Harvard University
RUT: 8.514.511-8

6.2.0 Comité de Directores

El Comité de Directores de la Compañía se encuentra compuesto por los siguientes directores independientes: Juan Enrique Alberto Etchegaray Aubry, María Gracia Cariola Cubillos y José Miguel Alcalde Prado.

6.3.0 Ejecutivos Principales

Nombre	Rut	Cargo	Cargo Ejec. Principal	Fecha Nombramiento
Francisco Javier Garces Jordán	7.034.046-1	Gerente General	Gerente General Corporativo (SalfaCorp S.A.)	01/05/2004
Cristian Arturo Alliende Arriagada	6.379.873-8	Ejecutivo Principal	Presidente Ejecutivo Unidad Inmobiliaria (Aconcagua S.A.)	01/10/2010
Jorge Andres Meruane Boza	8.322.754-0	Ejecutivo Principal	Gerente Corporativo de Administración y Finanzas (SalfaCorp S.A.)	31/01/2012
Matias Vial Álamos	7.605.933-0	Ejecutivo Principal	Fiscal Corporativo (SalfaCorp S.A.)	11/03/2008
Fernando Jose Zúñiga Ziliani	8.458.478-9	Ejecutivo Principal	Gerente General Unidad Ingeniería Y Construcción (Salfa Ingeniería y Construcción S.A.)	01/05/2004

6.4.0 Planes de Incentivo

Al 30 de junio de 2013, la Compañía mantiene un programa de retención de ejecutivos del grupo SalfaCorp S.A., a los cuales se les dio un préstamo para la adquisición de acciones de la Sociedad. Dichas cuentas por cobrar se exponen en el rubro Cuentas por Cobrar, no corrientes y el plan de cobro será vía los flujos provenientes de las acciones o con cobro directo al ejecutivo. Conforme a este programa, 83 ejecutivos del grupo SalfaCorp han adquirido acciones de la Sociedad.

7. INFORMACIÓN RELATIVA A LAS ACCIONES Y A LOS DERECHOS QUE ELAS CONFIEREN

7.1.0 Monto Capital Suscrito y Pagado

Al 30 de junio de 2013, el capital suscrito y pagado de la Sociedad asciende a la suma de M\$ 176.033.985, dividido en 437.597.321 acciones nominativas, de una misma serie y sin valor nominal, suscritas y pagadas.

7.2.0 Descripción de las Preferencias

No hay

7.3.0 Derechos y Obligaciones de Acciones Suscritas y No Pagadas

No hay

7.3.1 Relación entre Derechos de Accionistas y Otros Acreedores

No hay

7.4.0 Clasificación de Riesgo

Las clasificaciones de riesgo de las acciones de SalfaCorp S.A. son las siguientes:

Fitch Chile Clasificadora de Riesgo Limitada.

Categoría Primera Clase Nivel 3

Fecha de últimos estados financieros considerados en clasificación: 30 de junio de 2013

ICR Compañía Clasificadora de Riesgo Limitada.

Categoría Primera Clase Nivel 3

Fecha de últimos estados financieros considerados en clasificación: 31 de marzo de 2013

Feller Rate Clasificadora de Riesgo Limitada

Categoría Primera Clase Nivel 3

Fecha de últimos estados financieros considerados en clasificación: 30 de junio de 2013

8. ANTECEDENTES LEGALES DE LA EMISIÓN DE ACCIONES

8.1.0 Antecedentes Aumento de Capital.

8.1.1 Fecha Junta Extraordinaria de Accionistas que aprobó el aumento de capital: 9 de marzo de 2011.

8.1.2 Reducción a escritura pública de acta: 16 de marzo de 2011.

8.1.3 Notaría: don Alberto Mozó Aguilar

8.1.4 Domicilio Notaría: Teatinos N°332 comuna y ciudad de Santiago.

8.2.0 Legalización Aumento de Capital.

8.2.1 Fecha publicación en el Diario Oficial: 30 de marzo de 2011.

8.2.2 Inscripción Registro de Comercio: fojas 15.621, número 11.840, del Registro de Comercio del año 2011.

8.2.3 Fecha Inscripción Registro de Comercio: 24 de marzo de 2011.

9. CARACTERÍSTICAS DEL PROGRAMA DE COLOCACIÓN

9.1.0 Monto Máximo

\$120.000.000.000, sin perjuicio del mayor o menor valor que se obtenga en el proceso de colocación.

9.1.1 Número de Acciones

75.000.000 de acciones ordinarias, de las cuales se encuentran pendientes de suscripción y pago 37.400.134.

9.1.2 Porcentaje Esperado que Representarán las Acciones de Primera Emisión

El porcentaje esperado que representarán el total de las acciones de primera emisión (esto es, 75.000.000 de acciones) en relación al total de las acciones suscritas al término de la colocación (esto es, 474.997.455 acciones) será de 15,8%.

Por su parte, el porcentaje esperado que representarán las acciones de primera emisión a ser colocadas en esta segunda parcialidad (esto es, 37.400.134 acciones) en relación al total de las acciones suscritas al término de la colocación (esto es, 474.997.455 acciones) será de 7,8%.

9.2.0 Valor Nominal

Las acciones no tienen valor nominal.

9.3.0 Precio de Colocación

El precio de colocación de las 37.400.134 acciones de pago que serán ofrecidas preferentemente a los accionistas será la suma de \$ 645,3 por acción. Las acciones que no sean suscritas por los accionistas y/o sus cesionarios en ejercicio de su derecho de opción preferente y aquellas cuyos derechos de opción preferente sean renunciados total o parcialmente, serán ofrecidas nuevamente –en los mismos términos y condiciones aplicables al período de opción preferente– a aquellos accionistas que hayan suscrito acciones dentro del período de opción preferente, a prorrata de las acciones suscritas por ellos en dicho período. Este nuevo período de opción preferente, denominado “período de oferta del remanente” tendrá una duración de cinco días corridos desde la fecha de término del período de opción preferente.

Lo anterior, es sin perjuicio de la facultad del Directorio de fijar un precio de colocación en los términos señalados en la Sección 10.3.0 del Prospecto, respecto de aquellas acciones que no sean suscritas por los accionistas en ejercicio de su derecho de opción preferente o período de oferta del remanente, o respecto de aquellas cuyos derechos de opción preferente o de oferta del remanente sean renunciados, total o parcialmente, o las correspondientes fracciones producidas en el prorrateo entre los accionistas.

9.4.0 Plazo de Colocación y Forma de Pago

La 37.400.134 acciones deberán ser suscritas y pagadas en un plazo máximo de 3 años contado desde el 9 de marzo de 2011, fecha de celebración de la Junta Extraordinaria de Accionistas que acordó el aumento de capital con cargo al cuales tales acciones fueron emitidas.

El pago de estas acciones se efectuará al contado en el acto de suscripción, en dinero en efectivo o mediante cheque bancario o vale vista bancario de disponibilidad inmediata.

9.5.0 Uso de los fondos

Los recursos que sean obtenidos con la colocación de las 37.400.134 acciones correspondientes al remanente por colocar del último aumento de capital de SalfaCorp S.A. se destinarán en un 100% a su filial Aconcagua S.A., a través de un aporte de capital, que a su vez utilizará para servir obligaciones operacionales y financieras de corto plazo de esta última y de sus filiales.

10. DESCRIPCIÓN DE LA COLOCACIÓN

10.1.0 Número de Acciones de Pago de Primera Emisión

37.400.134 acciones de pago de primera emisión de la Sociedad.

10.2.0 Tipo de Colocación

La colocación de las acciones se realizará directamente por el Emisor.

10.3.0 Procedimiento de Colocación

Oferta Preferente y Oferta del Remanente.

Las acciones a colocarse serán ofrecidas en forma preferente a un precio de \$645,3 por acción y por un plazo de 30 días contado desde la publicación del aviso de opción preferente, a los accionistas que se encuentren inscritos en el Registro de Accionistas a la medianoche del quinto día hábil anterior a la fecha de publicación del aviso de opción preferente, a prorrata de las acciones que posean inscritas a su nombre a dicha fecha. Los accionistas podrán renunciar o ceder su derecho a suscribir las acciones, respecto de todo o parte de ellas, en conformidad a lo establecido en la Ley N° 18.046 sobre Sociedades Anónimas y su Reglamento.

Los remanentes de acciones no suscritas en el período de opción preferente legal o que queden sin suscribir como consecuencia de la renuncia de accionistas a su derecho de suscripción preferente, deberán ser ofrecidas nuevamente –en los mismos términos y condiciones aplicables al período de opción preferente– a aquellos accionistas que hayan suscrito acciones dentro del período de opción preferente, a prorrata de las acciones suscritas por ellos en dicho período. Este nuevo período de opción preferente, que para estos efectos se denominará el “período de oferta del remanente”, tendrá una duración de 5 días corridos contados desde la fecha de término del período de oferta preferente.

Que una vez vencido el período de opción del remanente antes citado, y si aún quedan acciones que no hayan sido colocadas, éstas podrán ser ofrecidas libremente a los accionistas o terceros, ya sea en Chile o en el extranjero, en las oportunidades y cantidades que determine el Directorio, siempre que no sea en valores inferiores o en condiciones más ventajosas que las ofrecidas a los accionistas en el período de opción preferente, salvo que estas ofertas a terceros se hagan una vez transcurridos 30 días de la fecha de vencimiento del plazo de la oferta preferente y se realicen en bolsas de valores, en los términos que autoriza el Reglamento de Sociedades Anónimas. El Directorio procederá a determinar el precio de colocación de estas acciones conforme al mecanismo que en su minuto considere adecuado, lo que será debidamente informando antes de dar inicio a dicha colocación, en caso de haberla.

10.4.0 Plazo de Colocación

Las 37.400.134 acciones deberán ser suscritas y pagadas en un plazo máximo de 3 años contado desde el 9 de marzo de 2011, fecha de celebración de la Junta Extraordinaria de Accionistas que acordó el aumento de capital con cargo al cual fueron emitidas estas acciones.

10.5.0 Porcentaje mínimo de colocación

No fue acordado en la junta de accionistas ofrecer públicamente un porcentaje mínimo del total de las acciones del emisor.

10.6.0 Acciones No Suscritas

Vencido el plazo de 3 años acordado en la junta extraordinaria de accionistas de la Sociedad celebrada con fecha 9 de marzo de 2011 para suscribir y pagar el aumento de capital que acordado en la referida junta, el capital se reducirá en la parte no suscrita a esa fecha.