



2013030020297

06/03/2013 - 11:03

Operador: ESALINAS

Vro. Inscrip:1101v - División Control Financiero Valo



Inscripción Registro de Valores N°1101

Santiago, 6 de marzo de 2013

MPCSA-085/2013

Señor
Fernando Coloma Correa
Superintendencia de Valores y Seguros
Presente

**Ref.: Envía Prospecto Comercial y
Presentación en relación a
colocación de acciones.**

De mi consideración:

En relación a la colocación de acciones de la Sociedad, adjunto envío a usted Prospecto Comercial y Presentación de la misma.

Sin otro particular, saluda atentamente a usted,

EMPRESA CONSTRUCTORA MOLLER Y PEREZ COTAPOS S.A.


Robert Sommerhoff Hyde
Gerente General



Apertura en Bolsa Moller & Pérez-Cotapos

Marzo • 2013



Asesor financiero y agente colocador



LarrainVial

Importante:

Este documento ha sido preparado por Moller y Pérez-Cotapos S.A. (la "Compañía") con el exclusivo propósito de proveer información general de la Compañía y sus filiales. La información aquí contenida ha sido obtenida de fuentes públicas e internas de Moller y Pérez-Cotapos S.A., las cuales no han sido verificadas independientemente por Larrain Vial S.A. Corredora de Bolsa ("Larrain Vial"). Larrain Vial y la Compañía no asumen responsabilidad legal por esta información ni por la exactitud de las proyecciones aquí presentadas ni por el hecho de que estas no se verifiquen en el futuro. Larrain Vial y la Compañía no asumen obligación de entregar información adicional a la de este informe o de actualizar o corregir cualquier inexactitud que pudiera contener. Este informe no reemplaza el prospecto que Moller y Pérez-Cotapos S.A. envió a la Superintendencia de Valores y Seguros en el marco de la inscripción de la Compañía y sus acciones en el registro de valores, ni a la información contenida en los estados financieros u otra información que en conformidad con la ley y la normativa de valores la Compañía haya entregado a la Superintendencia de Valores y Seguros y al público en general. Este informativo no puede ser copiado, reproducido, distribuido o publicitado sin la expresa autorización de Moller y Pérez-Cotapos S.A.

Calendario estimado de colocación

Marzo 2013

L	M	W	J	V
4	5	6	7	8
11	12	13	14	15
18	19	20	21	22
25	26	27	28	29

Marzo

7

Presentación
ampliada

Marzo

13

Apertura del libro
de órdenes

Marzo

7-22

Reuniones
individuales

Marzo

25

Cierre del libro
de órdenes

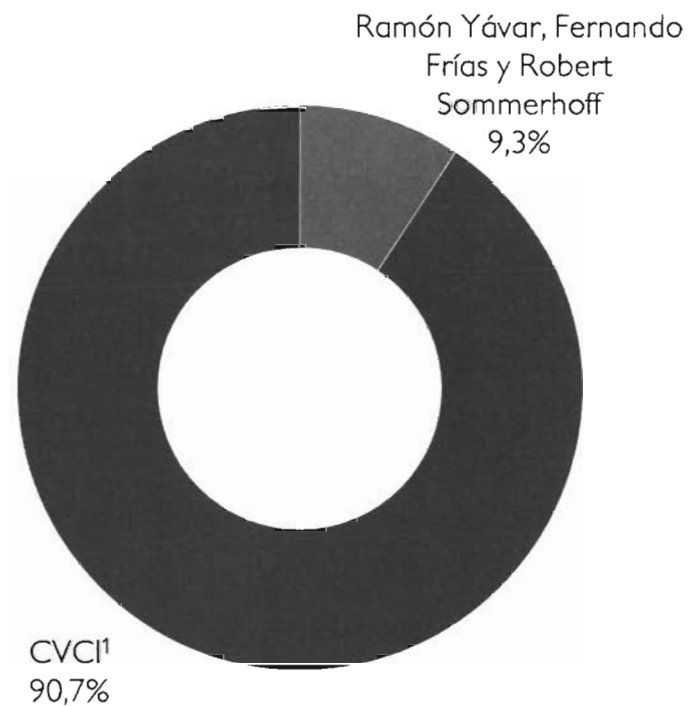
Marzo

26

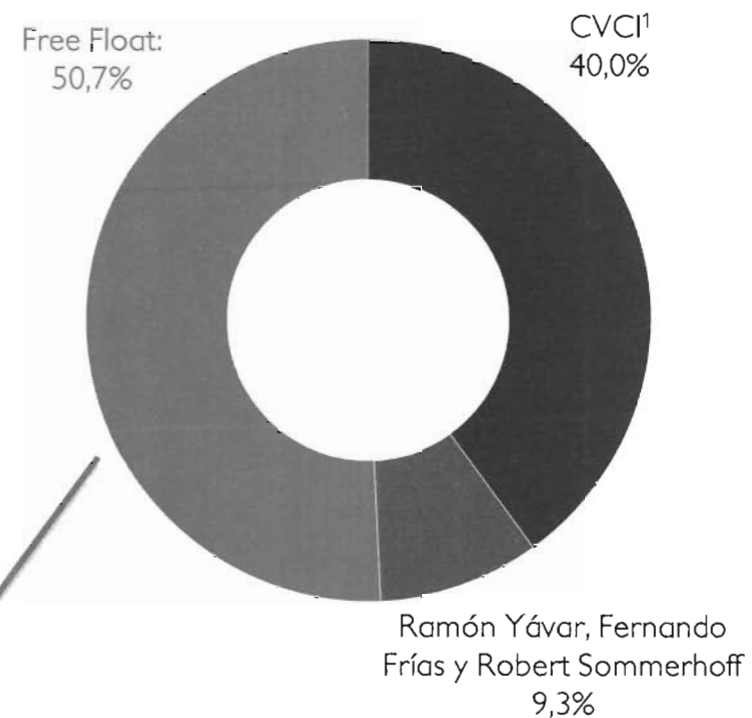
Remate de
acciones

Estructura de propiedad

Pre apertura en bolsa



Post apertura en bolsa



Casos posibles

Opción 1	20,0% acciones primarias y 30,7% acciones secundarias
Opción 2	30,0% acciones primarias y 20,7% acciones secundarias

¹ Citigroup Venture Capital International Growth Partnership II L.P.

Características de la colocación

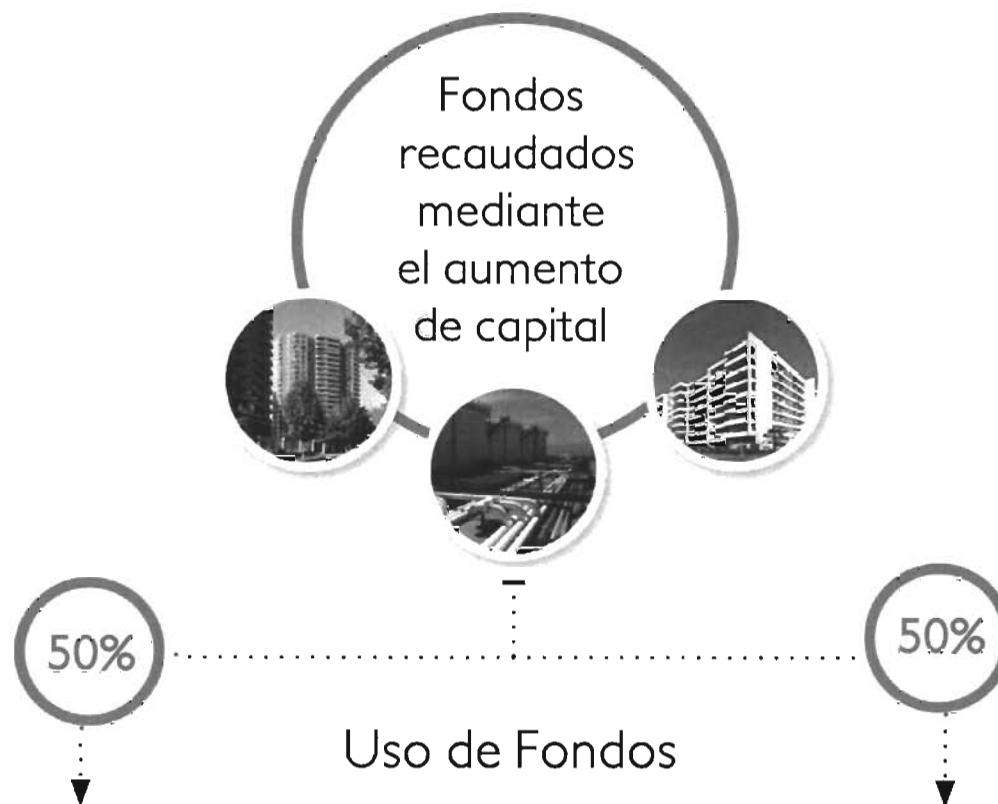
Emisor	Moller & Pérez-Cotapos S.A.
Nemotécnico bolsa	Moller
Estructura de la colocación	Oferta pública de acciones en la BCS mediante subasta de un libro de órdenes
Registro de la colocación	Bajo norma NCG 118 (Mercados para empresas emergentes)
Uso de fondos	Aproximadamente un 50% para fortalecer el plan de desarrollo (financiamiento principalmente para el desarrollo de nuevos proyectos inmobiliarios) y el restante 50% para el fortalecimiento financiero de la sociedad
Agente estructurador y colocador	 LarrainVial



Características de la Colocación

Uso de Fondos

Aumento de capital



Fortalecer plan de desarrollo de la compañía.
Financiamiento de capital de trabajo e
inversiones para el desarrollo de nuevos
proyectos inmobiliarios y de construcción

Fortalecimiento financiero de la sociedad para
mantener nuestros ratios de endeudamiento
financiero ante una importante expansión
como la proyectada

Plan de desarrollo

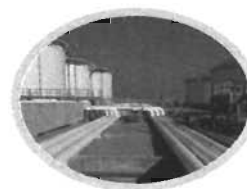
Estrategia de crecimiento

Ingeniería y Construcción



Construcción
y Edificación

Mantener el liderazgo en la construcción de hospitales y clínicas, potenciar el desarrollo de oficinas, hoteles y establecimientos educativos



Ingeniería y
Construcción Industrial

Consolidar crecimiento en segmentos de minería y energía

Inmobiliaria



Inmobiliario

Potenciar la expansión en regiones y diversificar ventas hacia segmentos socioeconómicos de ingreso medio



Viviendas Económicas

Continuar el crecimiento para posicionarse como uno de los 5 mayores actores de la industria

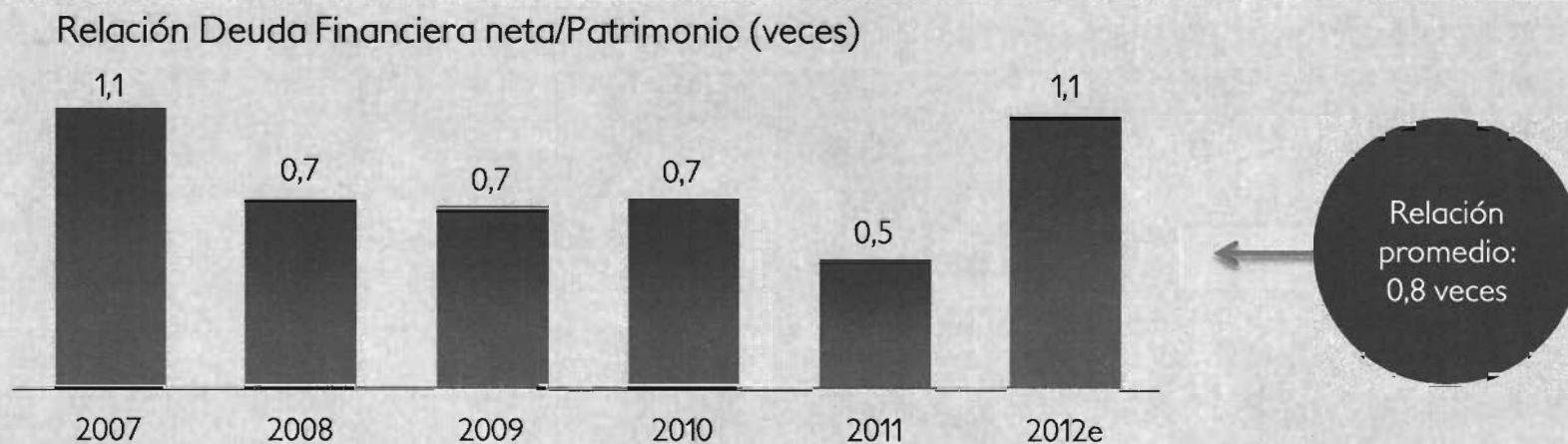
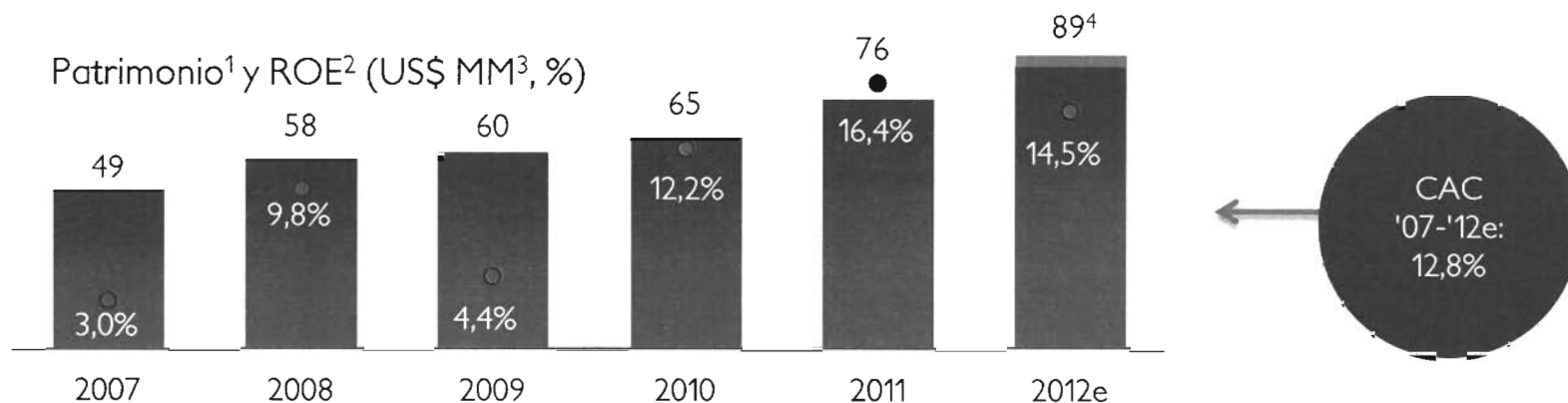
4

Master Plan Mirador Los Trapenses

Plan de Inversión

Indicadores financieros

... junto a una sólida posición financiera



¹ Información a 2010, 2011 y 2012 según IFRS, 2007, 2008 y 2009 según PCGA

² ROE= Utilidad del período / Patrimonio atribuible a los controladores del cierre del período anterior

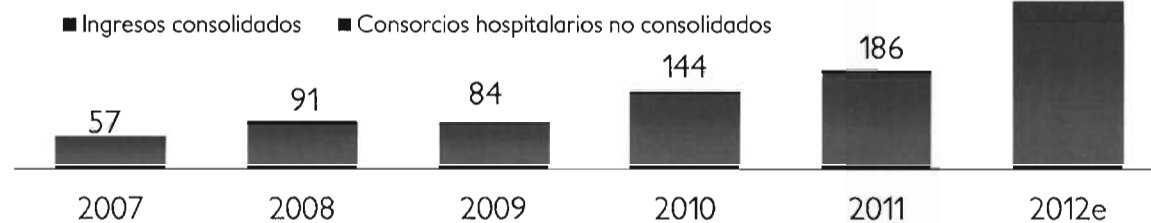
³ 1 US\$ = \$480

⁴ Considerando que la totalidad de los accionistas ha señalado su intención de no repartir dividendos con cargo a las utilidades del ejercicio 2012, lo cual debiera hacerse efectivo en la próxima junta de accionistas a realizarse el 4 de marzo, el valor del patrimonio ha sido corregido extracontablemente al alza por MM US\$ 3,3 para revertir la provisión por dicho reparto que los auditores exigen realizar

Resultados financieros

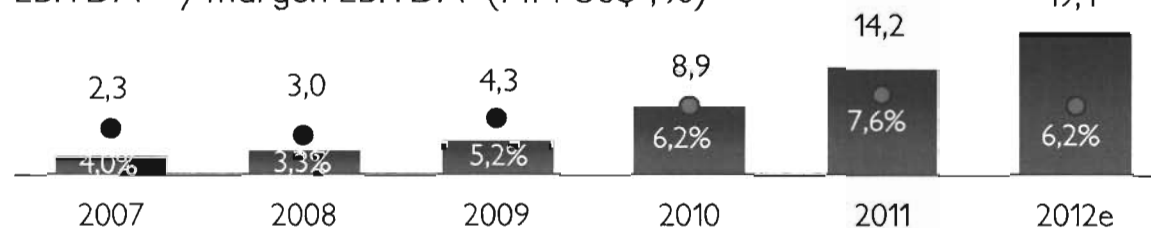
Atractivo crecimiento de ventas y mejora en márgenes...

Ingresos¹ (MM US\$²)



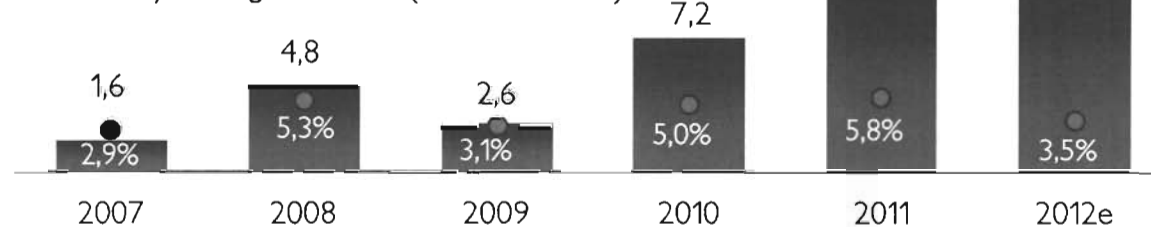
CAC
'07-'12e:
40,5%

EBITDA¹⁻³ y margen EBITDA⁴ (MM US\$², %)



CAC
'07-'12e:
53,4%

Utilidad¹ y margen neto⁴ (MM US\$², %)



CAC
'07-'12e:
46,4%

¹ Información a 2010, 2011 y 2012 según IFRS, 2007, 2008 y 2009 según PCGA

² 1 US\$ = \$480

³ El EBITDA incluye la utilidad por empresas relacionadas, proveniente principalmente de los consorcios hospitalarios, y la línea otros ingresos consorcios registrada en la cuenta "otras ganancias"

⁴ Margen EBITDA y margen neto son calculados sobre la base de ingresos consolidados más ingresos por consorcios hospitalarios no consolidados

3

Centro de Formación Técnica de Finning, Antofagasta

Antecedentes Financieros

6. Equipo de gran nivel y experiencia



Robert Sommerhoff
GERENTE GENERAL

En promedio
25 años
en la industria



Gonzalo Marambio
GERENTE DIVISIÓN
CONSTRUCCIÓN Y
EDIFICACIÓN



Armando Holzapfel
GERENTE DIVISIÓN
INGENIERÍA Y
CONSTRUCCIÓN
INDUSTRIAL



Marcos Retamal
GERENTE DIVISIÓN
INMOBILIARIA Y
DE VIVIENDAS
ECONÓMICAS



Cristián Widoycovich
GERENTE DE
OPERACIONES OBRAS
INMOBILIARIAS



Cristián Serrano
GERENTE DE
ADMINISTRACIÓN
Y FINANZAS



Fernando Iribarren
GERENTE DE
CONTROL DE
GESTIÓN Y SISTEMAS



Elizabeth Tejos
GERENTE DE
RECURSOS
HUMANOS



Ernesto Luque
GERENTE DE
ESTUDIOS



Alfonso Salgado
FISCAL



Jaime Yamal
GERENTE DE
ABASTECIMIENTO



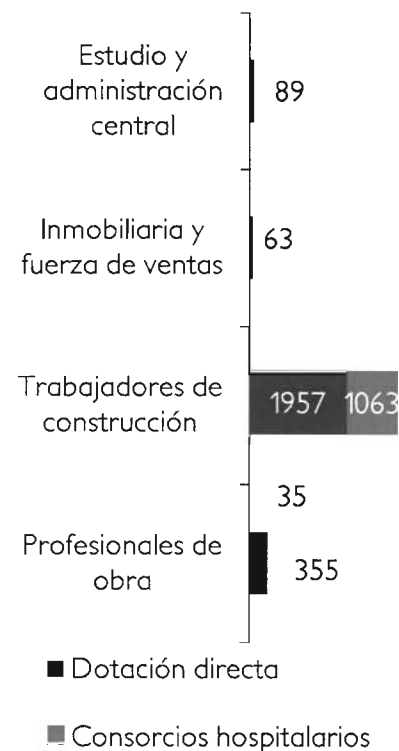
Velimir Skoknic
GERENTE DE
OPERACIONES
VIVIENDAS
ECONÓMICAS



Carlos Mercado
GERENTE DE
OPERACIONES
INGENIERÍA Y
CONSTRUCCIÓN
INDUSTRIAL



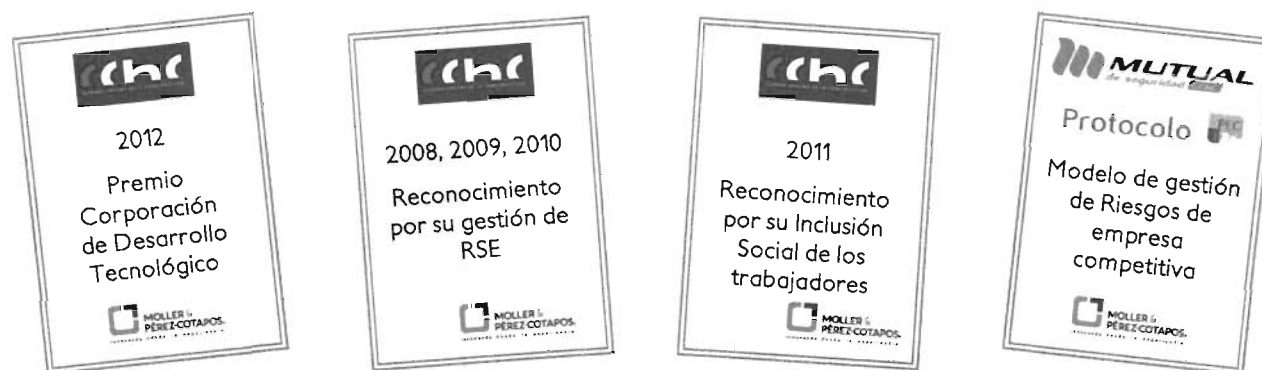
Carlos Fernández
GERENTE DE
LICITACIONES
INGENIERÍA Y
CONSTRUCCIÓN
INDUSTRIAL



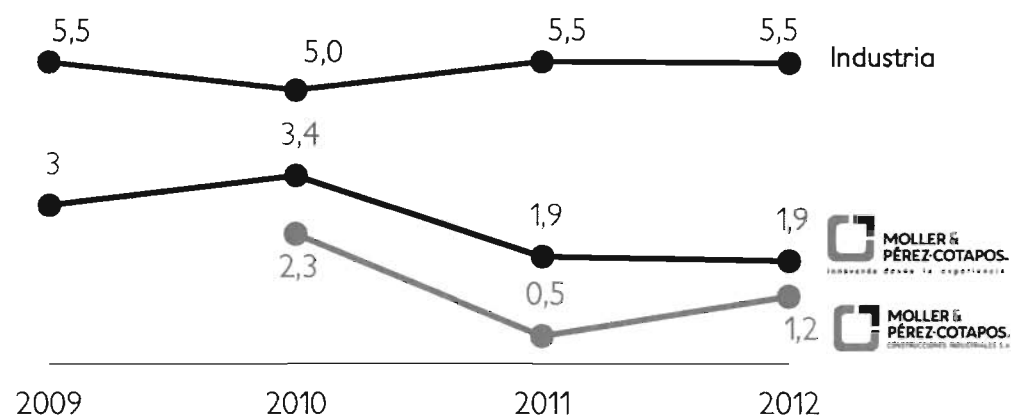
¹ Al 31 de diciembre de 2012, excluyendo los trabajadores de los consorcios del Hospital de Puerto Montt y del Hospital de Talca, que cuentan con una dotación de 1.098 personas

5. Cultura de excelencia y compromiso con los trabajadores

Reconocimientos



Tasas de accidentabilidad: menores de la industria



Fuente: Cámara Chilena de la Construcción

4. Marca muy bien posicionada

Tercera de mayor prestigio y segunda de mayor afecto

N°	ICM Global ¹	Nota
1	Aconcagua	662
2	Almagro	634
3	Socovesa	633
4	Inmobiliaria Manquehue	605
5	Moller & Pérez-Cotapos ²	603

N°	Prestigio	Nota
1	Aconcagua	802
2	Almagro	792
3	Moller & Pérez-Cotapos	781
4	Inmobiliaria Manquehue	764
5	Socovesa	760

N°	Afecto	Nota
1	Aconcagua	744
2	Moller & Pérez-Cotapos	738
3	Almagro	729
4	Inmobiliaria Manquehue	723
5	Guzmán y Larraín	704

N°	Presencia	Nota
1	Aconcagua	441
2	Socovesa	437
3	Paz	399
4	Almagro	381
12	Moller & Pérez-Cotapos	291

Prestigio

- Preocupación por los clientes
- Prestigio
- Confianza
- Garantía
- **Calidad**
- Liderazgo
- **Innovación**
- Vale la pena pagar más por la marca

Afecto

- Cariño
- Recomendación
- Identificación
- **Preferencia**

Presencia

- Conocimiento/recordación
- Familiaridad

¹ Índice de capital de marcas (ICM) de Collect GfK es el promedio de las tres dimensiones, con valores entre 0 y 1.000

² En el resultado global, no existe diferencias estadísticas significativas entre Inmobiliaria Manquehue y Moller & Pérez-Cotapos.

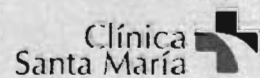
Fuente: Collect GfK, noviembre 2012

3. Fuente de ingresos diversificada (3/3)

... y diversificación por segmento de mercado

I&C

Sector Salud



Sector Industrial



Sector Energía



Sector Minería

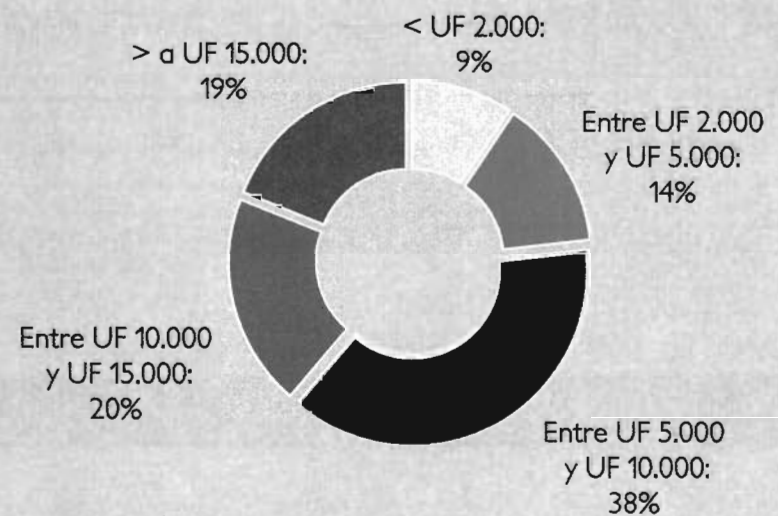


Sector Celulosa



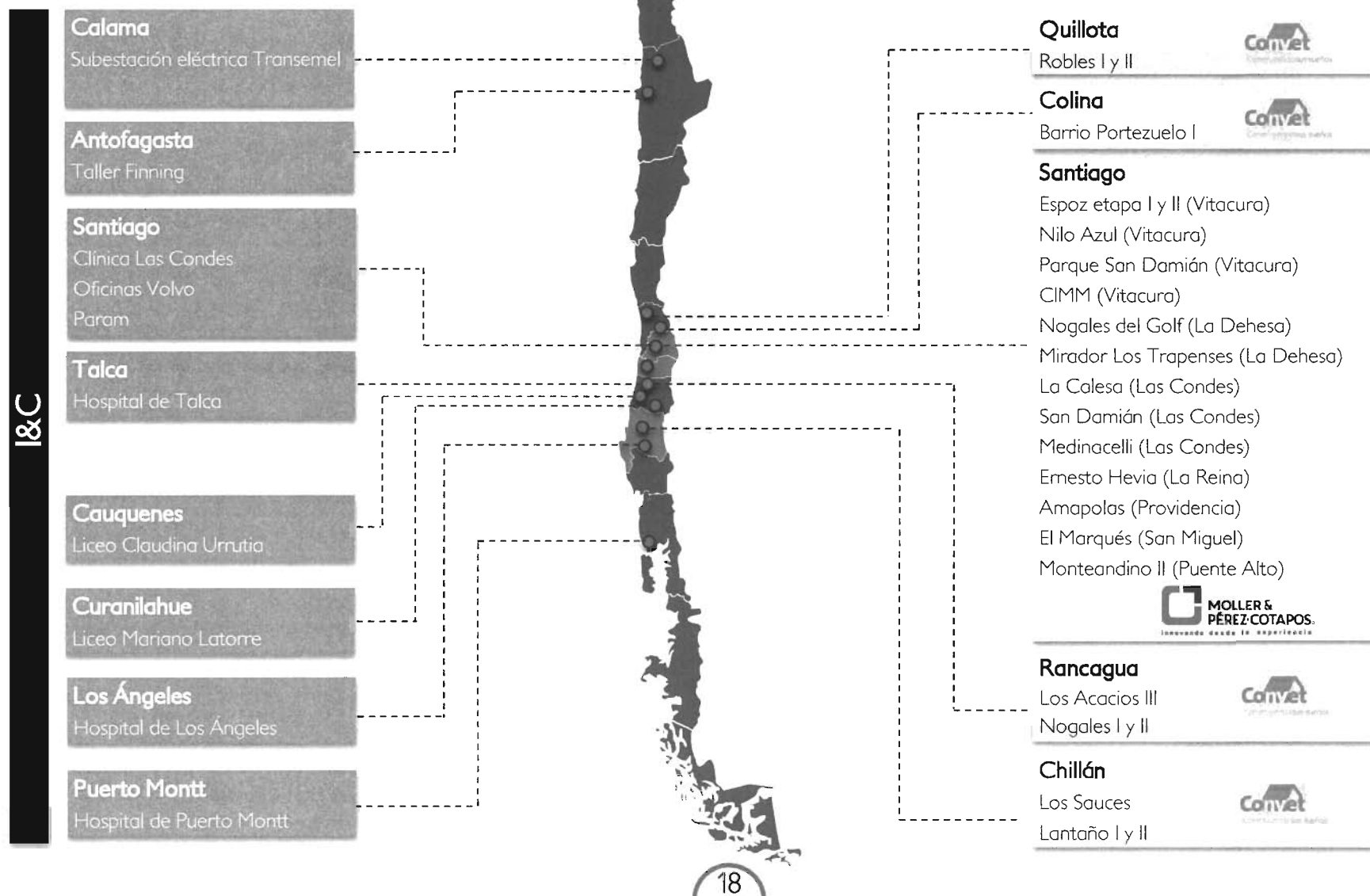
Inmobiliario

Distribución ingresos según valor vivienda, 2012



3. Fuente de ingresos diversificada (2/3)

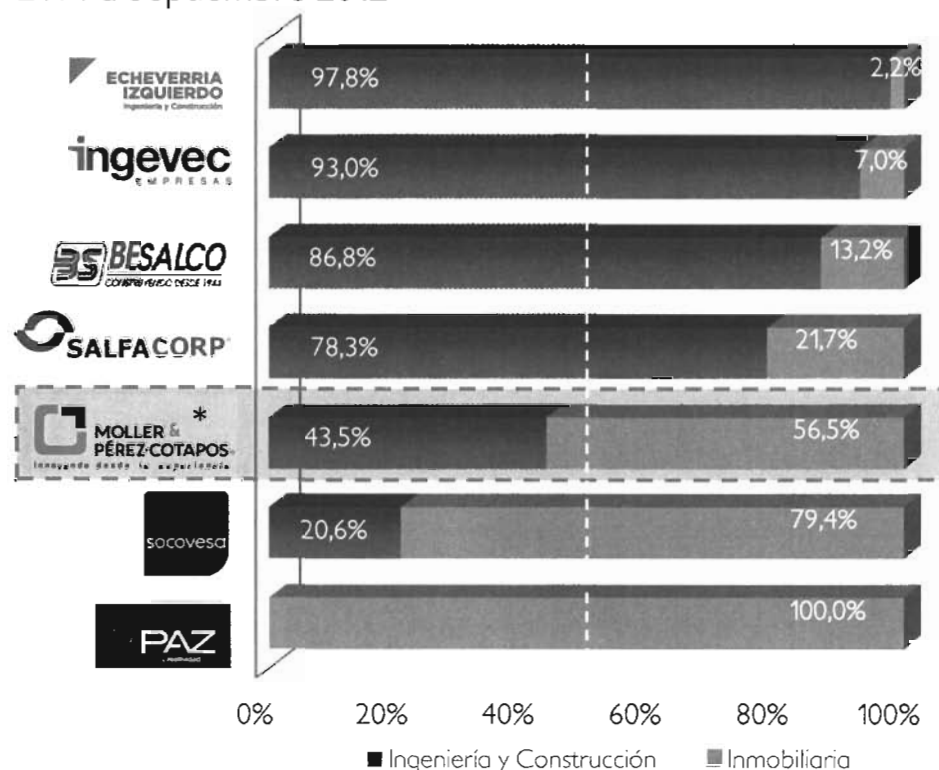
... con presencia a lo largo de Chile...



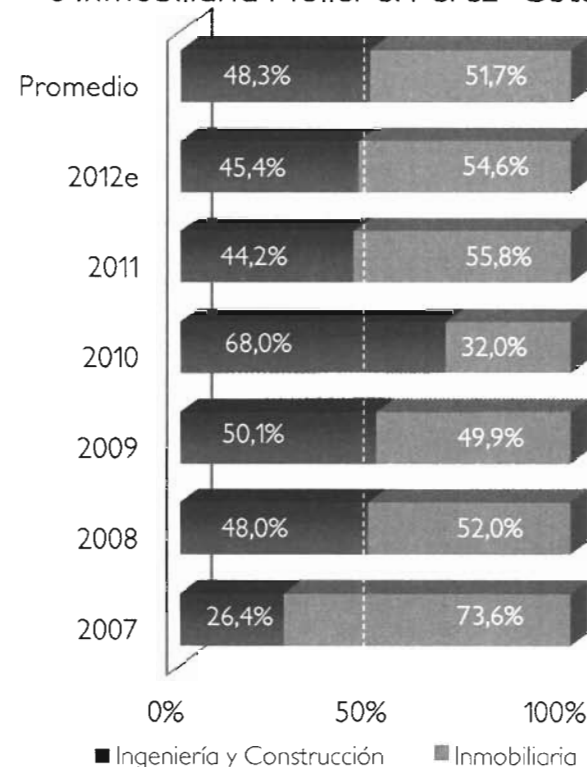
3. Fuente de ingresos diversificada (1/3)

Balance de ventas entre áreas de I&C e Inmobiliaria...

Distribución de ingresos entre áreas de I&C e Inmobiliaria, LTM a Septiembre 2012



Distribución de ingresos entre áreas de I&C e Inmobiliaria Moller & Pérez- Cotapos



Fuente: Superintendencia de Valores y Seguros y LarraínVial.

* División de Ingeniería y Construcción incluye ingresos proporcionales de consorcios hospitalarios que la Compañía no consolida.

[Compañía de la industria cuyas ventas de las áreas I&C e Inmobiliaria se encuentran más balanceadas]

2. Empresa con gran potencial de crecimiento (7/7)

... y con bases que sustentan el crecimiento futuro

Parque San Damián (Vitacura)

Contempla la construcción de 7 torres (616 departamentos):

- 3 torres de 15 pisos (252 deptos.)
- 2 torres de 32 pisos (240 deptos.)
- 2 torres de 32 pisos (124 deptos.)

Ventas potenciales por MM US\$ 300*



Torres de 32 pisos



Deptos. de 266 m²
2 deptos. por piso

Torres de 15 pisos



Deptos. de 104 m²
6 deptos. por piso

Torres de 32 pisos



Deptos. de 161 m²
4 deptos. por piso

* En este proyecto, Moller & Pérez-Cotapos tiene una participación del 51%, por lo tanto, una proporción de estos ingresos corresponde a terceros.

2. Empresa con gran potencial de crecimiento (6/7)

... y con bases que sustentan el crecimiento futuro

Mirador Los Trapenses (Lo Barnechea)

Contempla la construcción de 206 viviendas:

- 170 casas
- Terrenos sobre 850 m²
- 36 departamentos

Ventas potenciales por MM US\$ 197*

Edificio tipo



238 m²

Casa Cumbre y Valle



292 m²

Casa Mirador



277 m²



* En este proyecto, Moller & Pérez-Cotapos tiene una participación del 51%, por lo tanto, una proporción de estos ingresos corresponde a terceros.

2. Empresa con gran potencial de crecimiento (5/7)

... y con bases que sustentan el crecimiento futuro

Banco de terrenos

Terreno	Ubicación	m ²
Mirador Los Trapenses	Lo Barnechea	420.000
Barrio Portezuelo	Colina	168.000
La Palma	Talagante	120.000
Nogales del Golf	Lo Barnechea	107.051
P. San Damián	Vitacura	28.995
Monteandino	Puente Alto	168.000
CIMM	Vitacura	32.262
Otros	Chile	77.205
Total	Chile	1.121.513

El desarrollo inmobiliario de estos terrenos tiene asociadas ventas potenciales por MM US\$ 885*

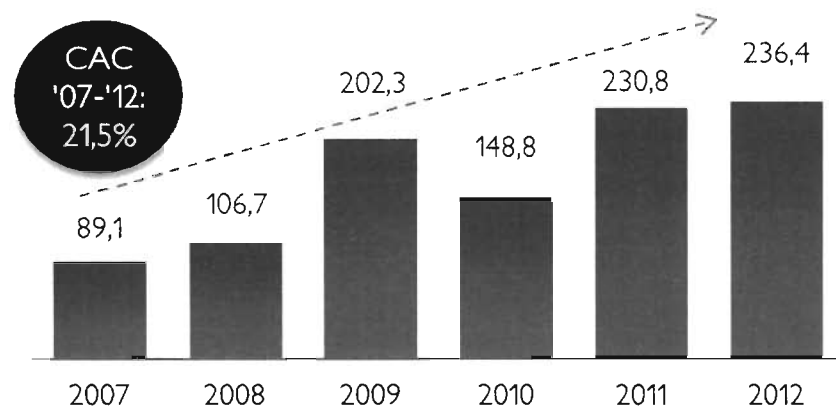
Principales proyectos de Moller & Pérez-Cotapos (video)

* En algunos proyectos Moller & Pérez-Cotapos no tiene una participación del 100%, por lo tanto, una proporción de estos ingresos corresponde a terceros.

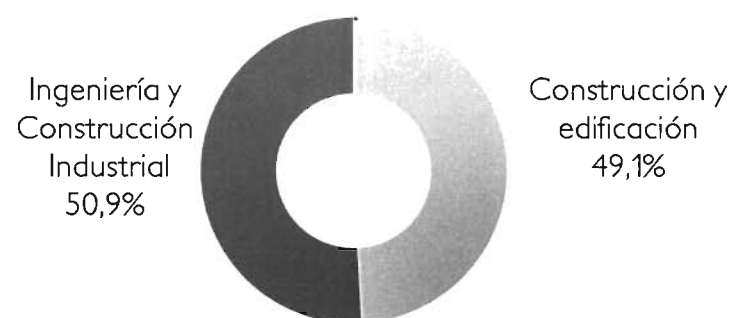
2. Empresa con gran potencial de crecimiento (4/7)

... y con bases que sustentan el crecimiento futuro

Backlog¹, MM US\$²



Distribución *backlog* actual



¹ Incluye *backlog* de Construcciones y Edificación y de Ingeniería y Construcción Industrial. *Backlog* de consorcios hospitalarios se incluye en el área de Construcción y Edificación de forma proporcional a la participación de la Compañía

² 1 US\$ = \$480

Alianzas estratégicas



Tratamiento de aguas



Plantas fotovoltaicas



Hanwha SolarOne

Plantas fotovoltaicas

La división **Ingeniería y Construcción Industrial** realiza la construcción de obras de tratamiento de aguas y plantas fotovoltaicas de manera conjunta con socios especialistas en este tipo de obras.

2. Empresa con gran potencial de crecimiento (3/7)

...líder en la construcción de hospitales y clínicas...

19

Hospitales y clínicas
en la historia

+690.000

m² construidos

MM US\$ 282

Monto contratos
en la actualidad

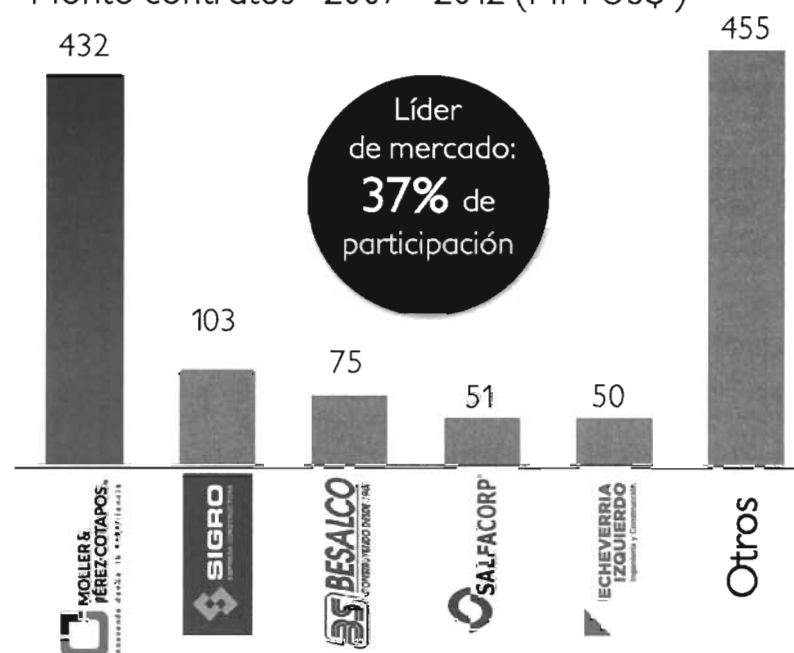
**Fuerte
especialización**

y trabajo a gran escala

Proyectos relevantes



Monto contratos* 2007 - 2012 (MM US\$¹)



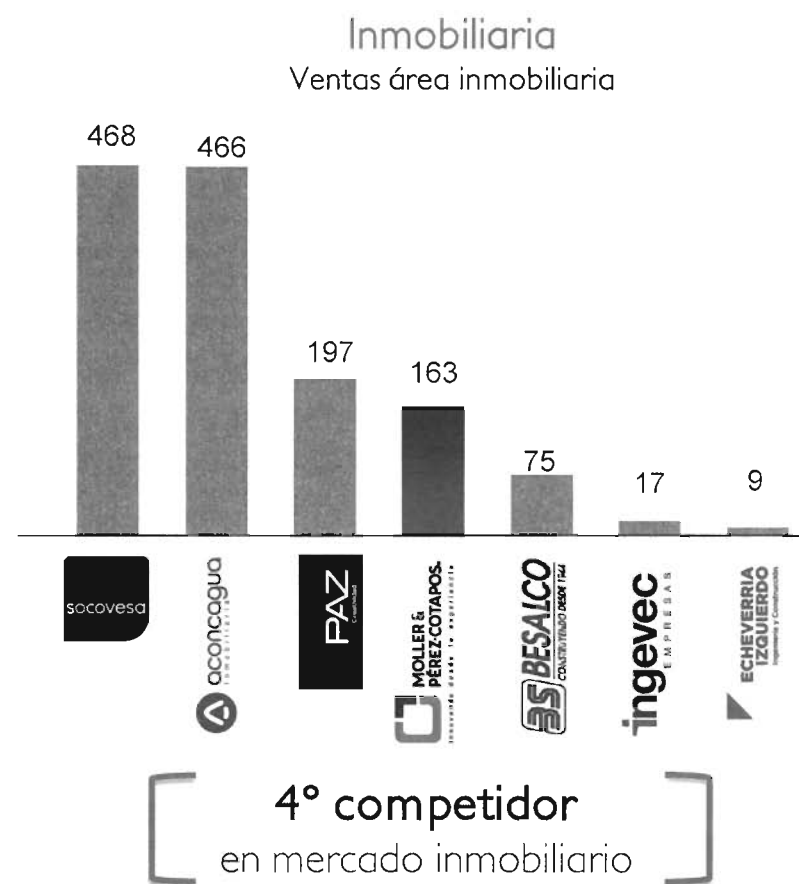
¹ 1 US\$ = \$480

* Incluye consorcios según participación de cada compañía

2. Empresa con gran potencial de crecimiento (2/7)

...nos posiciona como una de las empresas relevantes del sector...

Ventas últimos 12 meses a septiembre 2012, MM US\$¹



¹ 1 US\$ = \$480

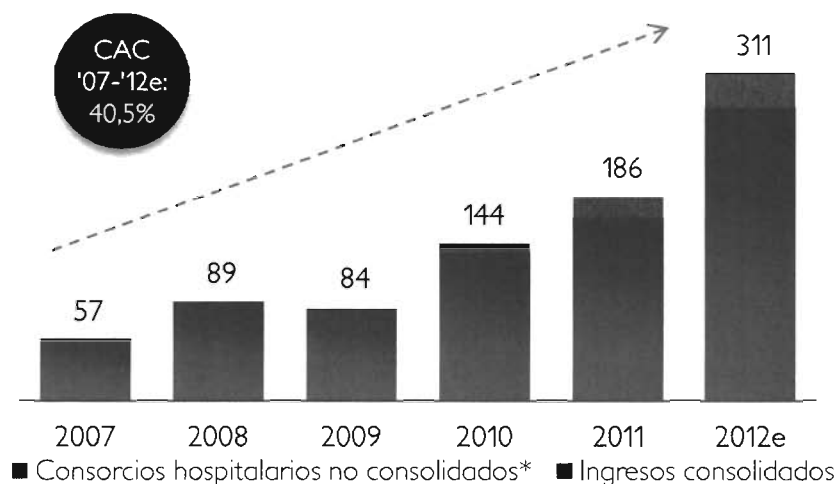
² Área naranja representa los ingresos de consorcios hospitalarios que la Compañía no consolida.

Fuente: Superintendencia de Valores y Seguros y LarraínVial.

2. Empresa con gran potencial de crecimiento (1/7)

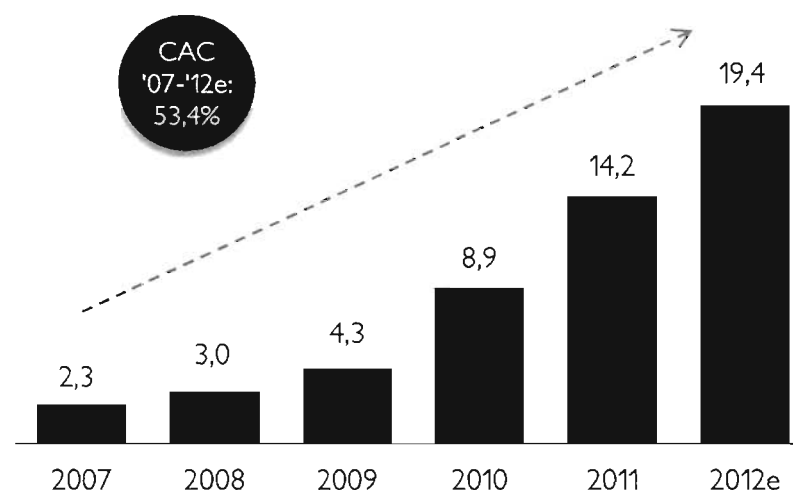
Destacado crecimiento en últimos años...

Ingresos¹, MM US\$²



Gran crecimiento en ingresos, multiplicándose por más de 5 veces en cinco años

EBITDA^{**1}, MM US\$²



En términos de EBITDA, la compañía es 8 veces lo que era hace cinco años

¹ Información a 2010, 2011 y 2012 según IFRS, 2007, 2008 y 2009 según PCGA.

² 1 US\$ = \$480.

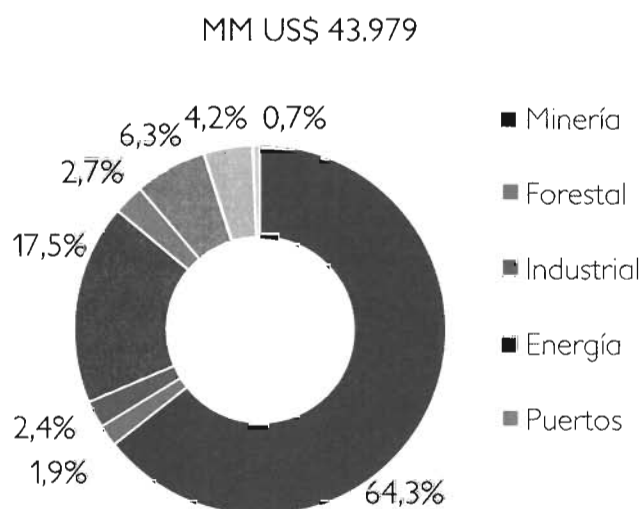
* Los ingresos generados por consorcios hospitalarios (Puerto Montt y Talca), que no se consolidan, se han sumado, en forma proporcional a la participación de la Compañía en estos, en la parte correspondiente a los ingresos de la división Construcción y Edificación.

** El EBITDA incluye la utilidad por empresas relacionadas, proveniente principalmente de los consorcios hospitalarios, y la línea otros ingresos consorcios registrada en la cuenta "otras ganancias".

1. Industria atractiva (2/2)

...y atractivo *pipeline* de proyectos de infraestructura

Gasto en construcción proyectado 2012 - 2016



Fuente: Cámara Chilena de la Construcción

Licitaciones de salud proyectadas 2013 - 2014

Proyecto	Región	Inversión (MM US\$)	Llamada a licitación
Hospital Sotero del Rio y Puente Alto	RM	405	2do. - 3er. trimestre 2013
Hospital Salvador Infante	RM	300	2do. - 3er. trimestre 2013
Hospital Félix Bulnes	RM	230	2do. - 3er. trimestre 2013
Hospital Gustavo Fricke	V	185	1er trimestre 2013
Hospital San Juan de Dios de Curicó	VII	172	2do. - 3er. trimestre 2013
Cruz Blanca La Florida	RM	100	1er trimestre 2013
Ampliación Clínica Dávila	RM	56	1er trimestre 2013
Otros (15 obras)	-	975	-
Total	-	2.423	-

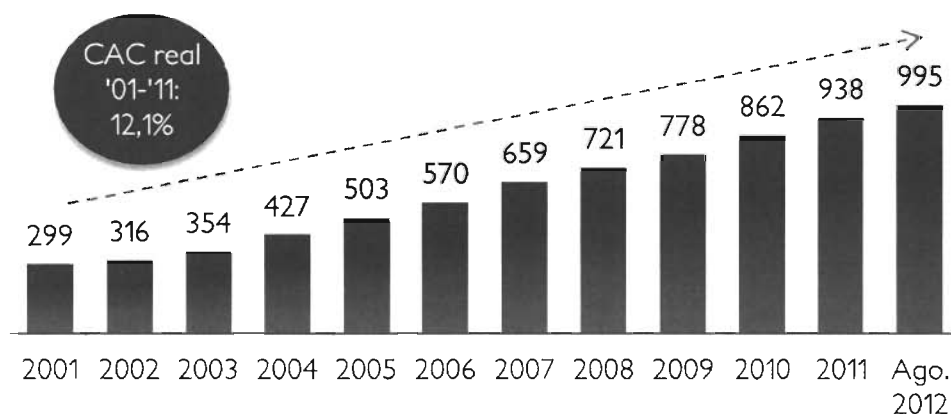
Fuente: Cámara Chilena de la Construcción

Proyección de inversión en hospitales y clínicas:
MM US\$ 2.400

1. Industria atractiva (1/2)

Cifras alentadoras para el sector inmobiliario...

Créditos para la vivienda (MM UF)



Fuente: SBIF

Crecimiento atractivo de la industria, CAC real de 12,1% durante los últimos 10 años

Déficit de viviendas en Chile

Rango de ingreso mensual hogar	Déficit de viviendas (número)
Menor a UF 22,1 (viviendas sociales)	503.988
Mayor a UF 22,1	503.434
Total	1.007.422

Fuente: Cámara Chilena de la Construcción

Déficit de más de 1 millón de viviendas empuja el crecimiento de la industria



Master Plan Parque San Damián, Vitacura

Consideraciones de Inversión

Moller & Pérez-Cotapos

Los resultados nos avalan

52 años
de experiencia

125
proyectos
inmobiliarios

3,2
millones
de m²
construidos

Nº 1
en construcción
de hospitales

Nº 4
en ventas
inmobiliarias

Nº 5
en ventas
de I&C

Diversificación
de ingresos

48% I&C
52% Inmobiliaria
Promedio últimos
6 años

41%
crecimiento
anual ingresos
2007 – 2012e

53%
crecimiento anual
EBITDA
2007 – 2012e

Moller & Pérez-Cotapos

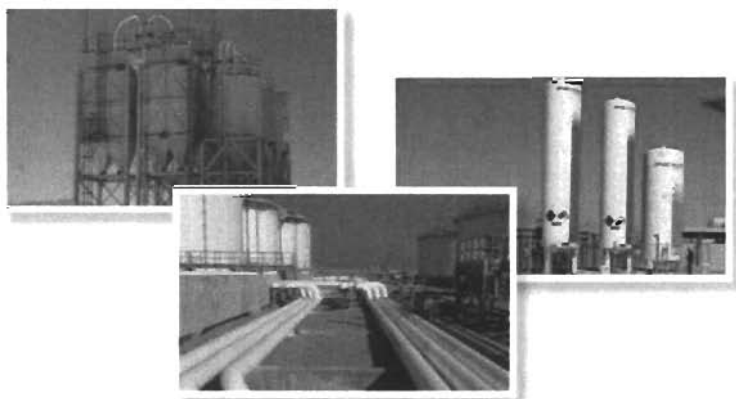
Innovando desde la experiencia

Ingeniería y Construcción

Construcción y Edificación



Ingeniería y Construcción Industrial



Inmobiliaria

Inmobiliaria ABC1-C2



Viviendas Económicas



52 años en la industria
experiencia

4 años en la industria
innovación

40 años en la industria
experiencia

4 años en la industria
innovación

Moller & Pérez-Cotapos

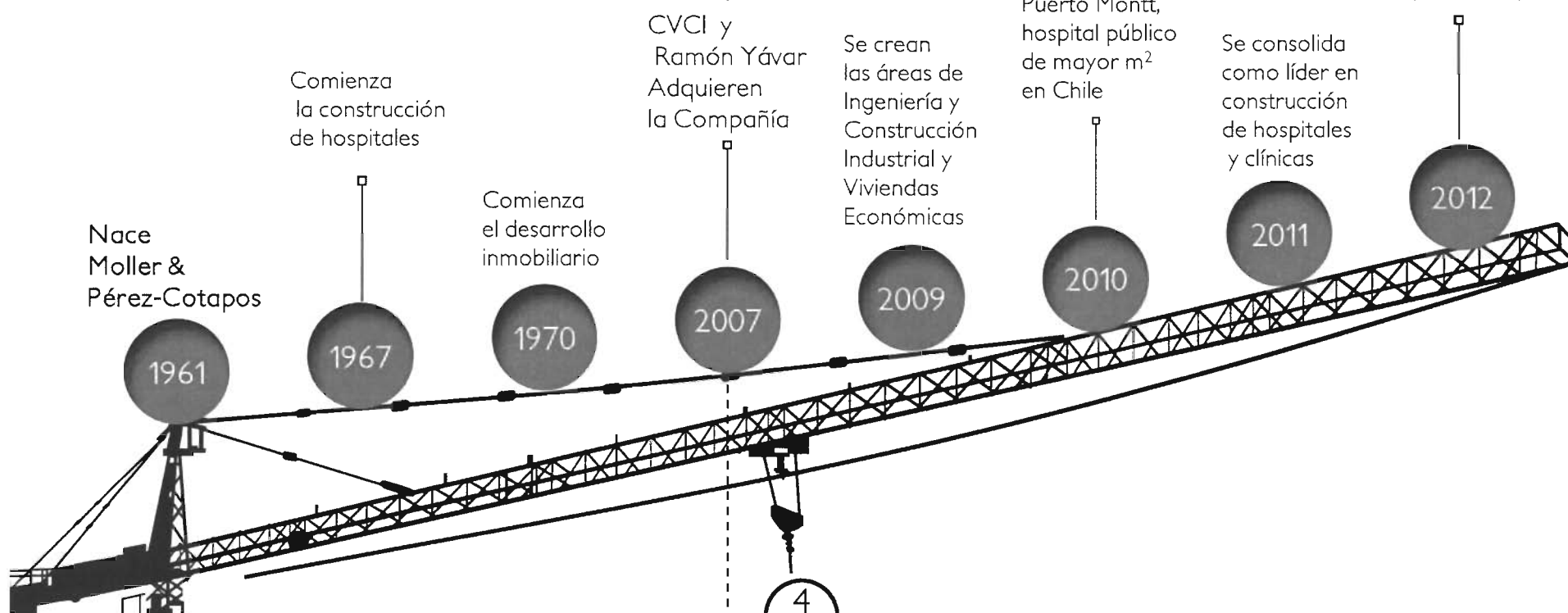
Larga historia muestra la solidez de la Compañía

1960 – 2007
47 años de sólido desarrollo

2007 - Hasta hoy
De empresa a corporación

Atraídos por:

- Una marca de gran reputación
- Equipo profesional de gran nivel y experiencia
- Una compañía con gran potencial de crecimiento





Clínica Santa María

Introducción a la Compañía



Índice

1

Introducción a
la Compañía

2

Consideraciones
de Inversión

3

Antecedentes
Financieros

4

Plan de
Inversión

5

Características
de la Colocación



Apertura en Bolsa Moller & Pérez-Cotapos

Marzo • 2013



Asesor financiero y agente colocador

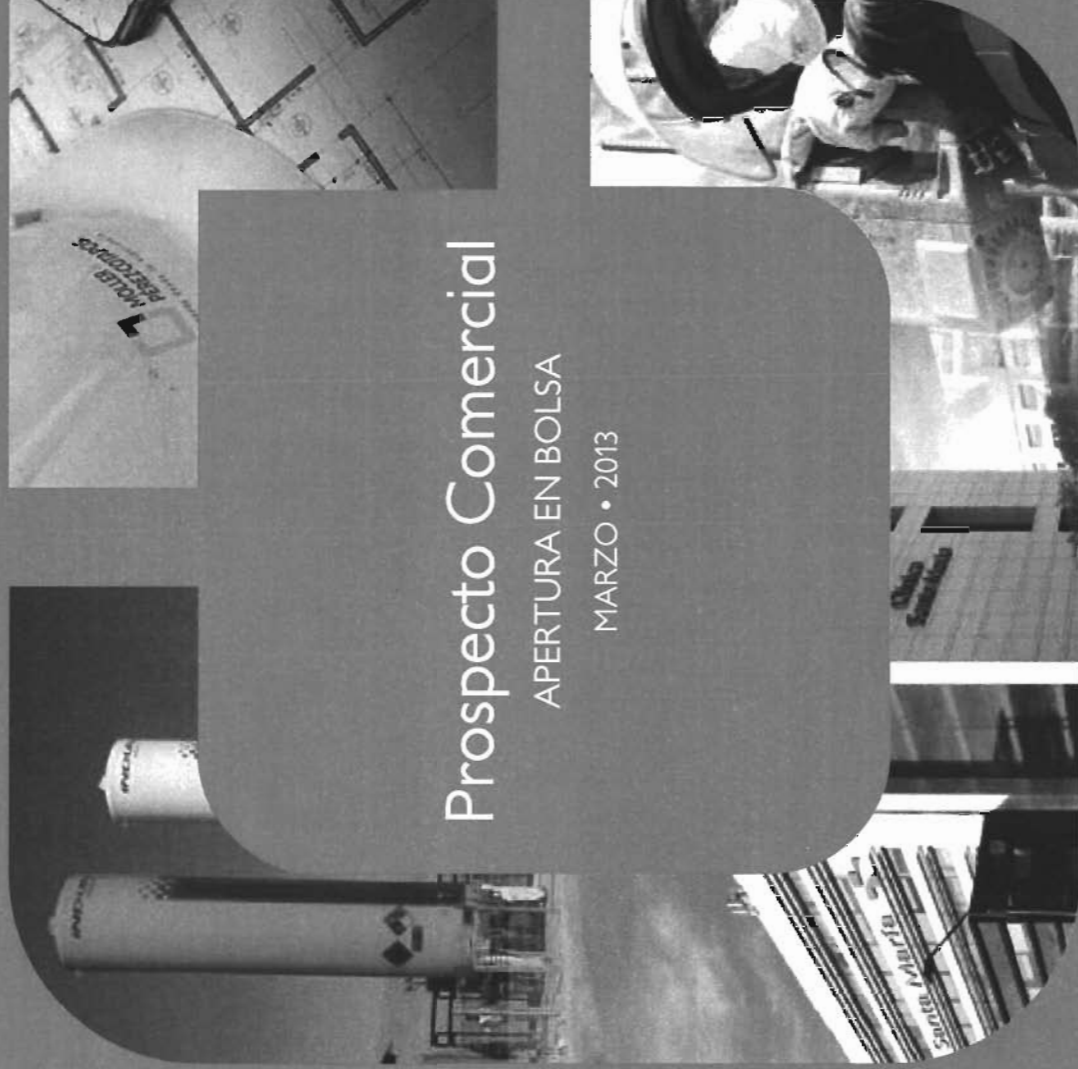


LarrainVial



**MOLLER &
PÉREZ-COTAÑOS®**

innovando desde la experiencia



Prospecto Comercial

APERTURA EN BOLSA

MARZO • 2013

Asesor financiero y agente colocador



LarainVial



**MOLLER &
PÉREZ-COTAPOS®**

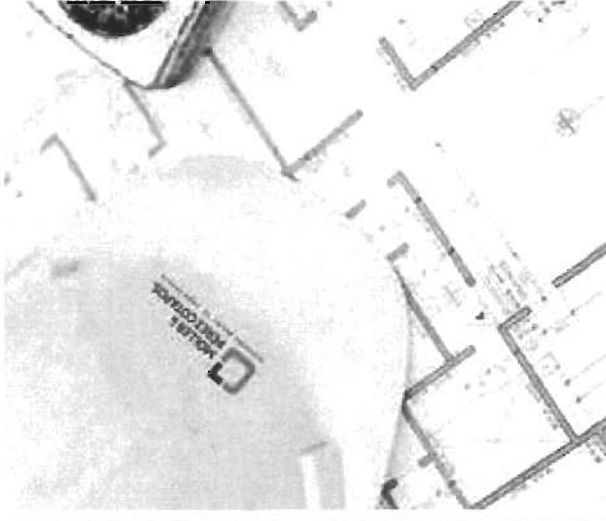
innovando desde la experiencia

MISIÓN

Construir obras y viviendas de excelencia, con el respaldo de una trayectoria basada en la calidad y servicio responsable a nuestros clientes. Centrar nuestra acción en las personas con los más exigentes valores éticos.

VALORES CORPORATIVOS

- Compromiso con nuestros colaboradores
- Innovación en nuestros procesos
- Confianza y credibilidad de nuestros clientes
- Excelencia en el trabajo
- Transparencia en nuestra relación
- Integridad y rectitud en nuestro actuar
- Respeto por la comunidad y el medio ambiente



VISIÓN

Ser una constructora e inmobiliaria líder, innovadora en sus obras y servicios, de excelencia en lo que hacemos, confiable para sus clientes y comprometidos con sus colaboradores.

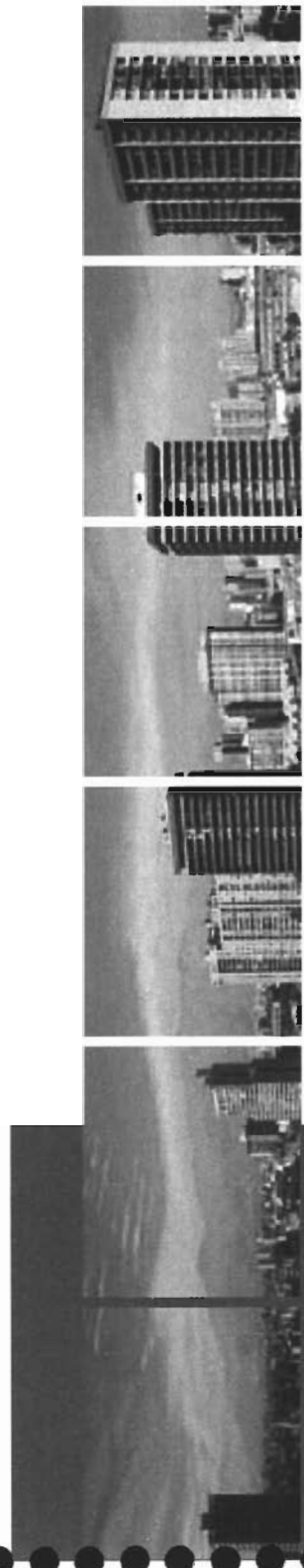


Emisor	Empresa Constructora Moller y Pérez-Cotapos S.A.	
Código nemotécnico	MOLLER	
Estructura de la oferta	Oferta pública de acciones en la BCS mediante subasta de un libro de órdenes	
Registro de la colocación	Bajo NCG 118 (Mercados para empresas emergentes)	
Acciones totales a colocar	Hasta 126.142.149 acciones	
Acciones primarias	Hasta 70.701.600 acciones	
Acciones secundarias	Hasta 76.389.171 acciones	
Uso de fondos	Aproximadamente un 50% para financiar el plan de desarrollo y el restante 50% para el fortalecimiento financiero de la Compañía.	

Asesor financiero y agente colocador



LarrainVial



Índice

●	Carta del Presidente	8
1	Resumen Ejecutivo	10
2	Antecedentes Generales	16
3	Consideraciones de Inversión	22
4	La Industria	34
5	Moller & Pérez-Cotapos	52
6	Capital Humano	84
7	Información Financiera	94
8	Plan de Inversiones	102



Aviso a los Inversionistas

El presente material informativo ha sido preparado por Empresa Constructora Moller & Pérez-Cotapos S.A. (en adelante, indistintamente, "Moller & Pérez-Cotapos" o "la Compañía") y Larrain Vial S.A. Corredora de Bolsa, con el propósito de proveer información general acerca de la Compañía. La información contenida en este material informativo ha sido obtenida de fuentes públicas e internas de la Compañía, la cual no ha sido verificada independientemente por Larrain Vial S.A. Corredora de Bolsa y, por lo tanto, ésta no asume responsabilidad legal por ella ni respecto de la exactitud de las proyecciones aquí presentadas y al hecho de que éstas se verifiquen en el futuro.

Este material informativo no reemplaza al prospecto que Moller & Pérez-Cotapos remitió a la Superintendencia de Valores y Seguros en el marco de la inscripción de sus acciones, ni a la información contenida en los estados financieros u otra información que en conformidad con la ley y la normativa de valores la Compañía entregue a la Superintendencia de Valores y Seguros y al público en general.

Carta del Presidente

Estimados inversionistas

Cuando junto con nuestros socios de Citi Venture Capital International tomamos el control de Moller & Pérez-Cotapos, en agosto de 2007, sabíamos que la Compañía reunía todas las condiciones como para convertirse en un protagonista relevante dentro de la industria de la construcción en Chile: un grupo humano de excelencia y una marca que reflejaba la seriedad y el prestigio ganados después de años de trabajo.

Parte importante de nuestro trabajo se abocó a potenciar las áreas de negocio en las que Moller & Pérez-Cotapos tenía experiencia, como el área hospitalaria, en la que la Compañía se ha convertido en líder indiscutido. Es así como actualmente Moller & Pérez-Cotapos desarrolla cuatro obras de gran envergadura (Clínica Los Condes, Hospital de Talca, Hospital de Los Ángeles y Hospital de Puerto Montt), de manera simultánea. Asimismo, aprovechando la buena imagen de marca, se decidió participar más activamente en el negocio inmobiliario, donde en los últimos años Moller & Pérez-Cotapos ha desarrollado un gran número de exitosos proyectos, además de hacerse de un grupo de estratégicos y bien ubicados paños de terrenos, que permiten garantizar el desarrollo de nuevos proyectos por un plazo de varios años. Adicionalmente, como una manera de complementar el negocio anterior, en 2009 se decidió retomar la línea de negocios de viviendas económicas, creándose una nueva filial que opera bajo la marca Convet. En el ámbito de la construcción, ese mismo año se creó una filial orientada a la Ingeniería y Construcción

Industrial, para lo cual se conformó un equipo de profesionales con vasta experiencia en esta industria. En estos tres años de operación, esta división ha logrado posicionarse como un actor reconocido en el mercado, lo que junto a las acreditaciones obtenidas le permite participar en gran parte de las propuestas de este segmento. Lo anterior ha permitido generar mandatos de construcción que actualmente representan la mitad del *backlog* total de la Compañía, y proyectar un futuro auspicioso para esta división.

En suma, lo que hemos buscado en estos años ha sido aumentar la base de ingresos de la Compañía, potenciando áreas existentes y desarrollando otras nuevas. De esta manera, consideramos que las bases para el crecimiento futuro de Moller & Pérez-Cotapos están sentadas.

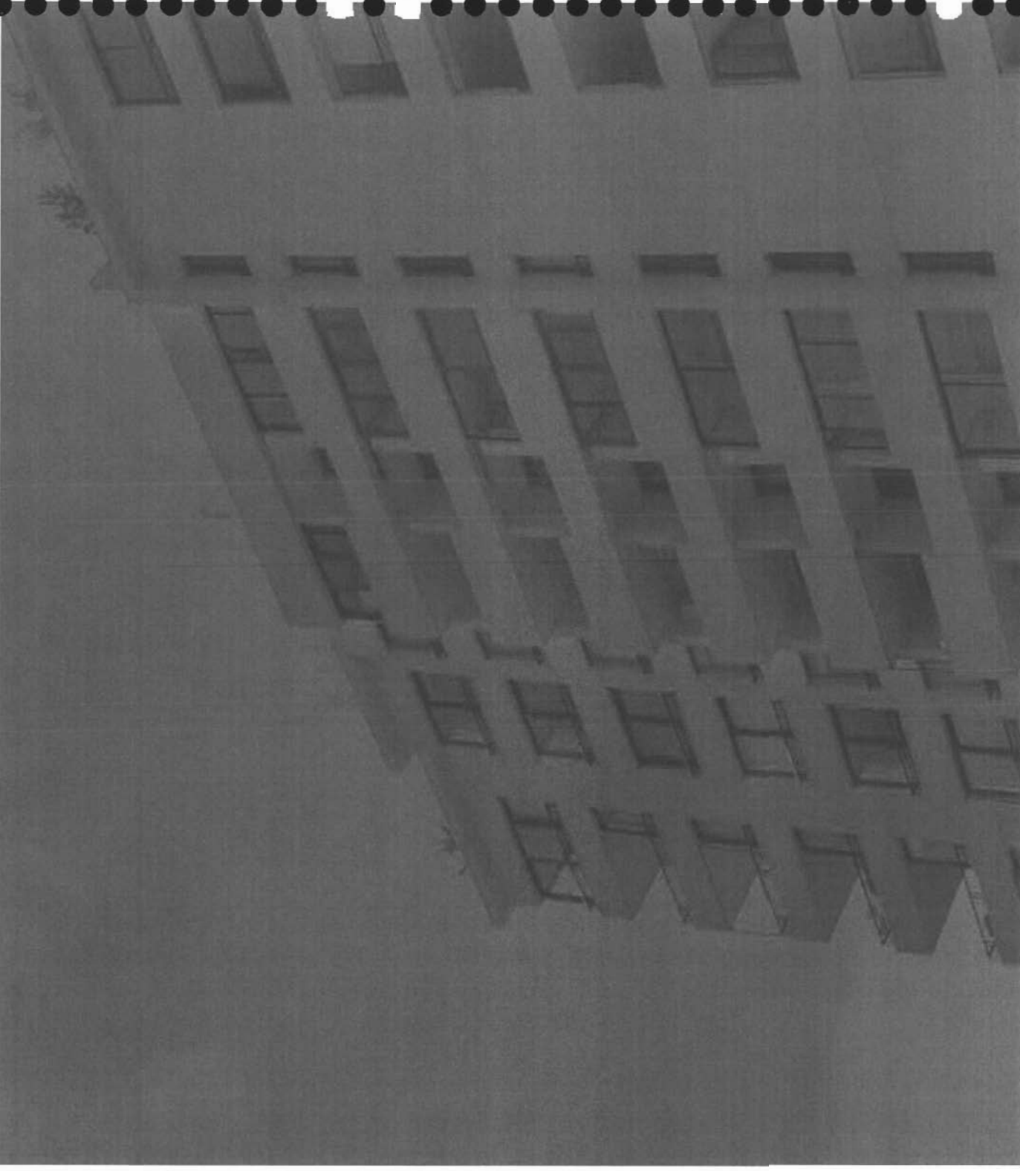
En forma adicional, hemos invertido en nuestros sistemas de gestión y en una estructura corporativa que permitan sustentar la expansión prevista para los próximos años. Así, hemos creado una Gerencia de Control de Gestión y hemos potenciado la Gerencia de Recursos Humanos. Respecto de esta última, siempre fue distinción de los desafíos anteriores la preocupación por sus trabajadores. Hemos querido ser buenos herederos de esa tradición, pues, estamos convencidos que la Compañía la hacen quienes trabajan en ella, y prueba de ello es el excelente clima laboral que se vive en todos los niveles de Moller & Pérez-Cotapos.

En fin, cinco años después podemos, fehacientemente, asegurar que las expectativas que teníamos al inicio de este proceso se han cumplido con creces. Gracias al trabajo del equipo existente en Moller & Pérez-Cotapos más el de las personas que se han incorporado en estos años, hemos logrado transformar a Moller & Pérez-Cotapos en una de las principales compañías de la industria, con un auspicioso porvenir. En definitiva, hemos logrado hacer realidad nuestro lema: *innovando desde la experiencia*.

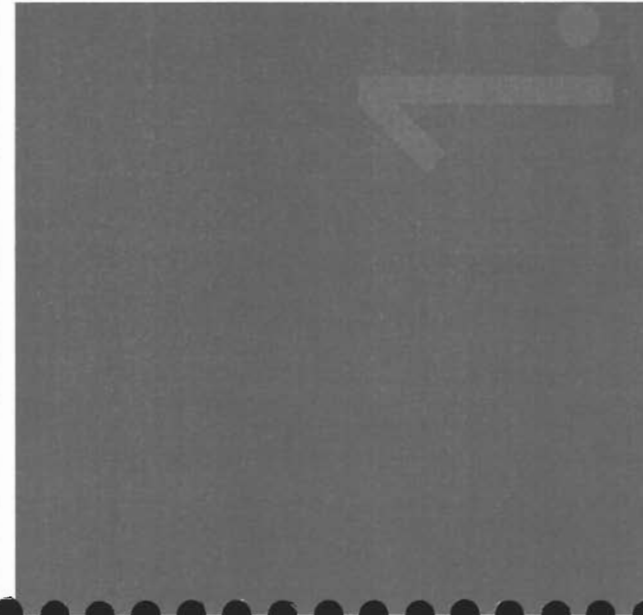
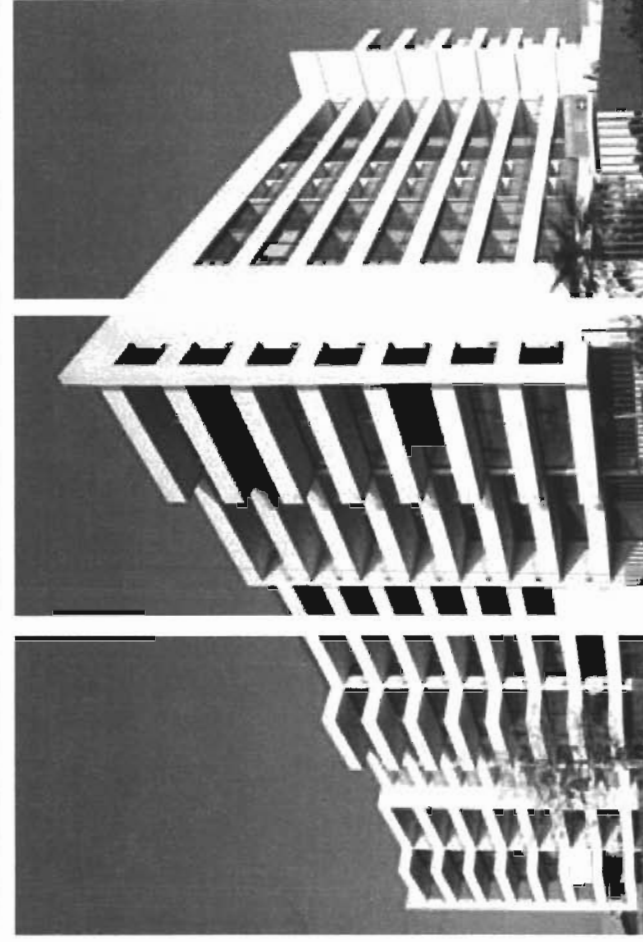
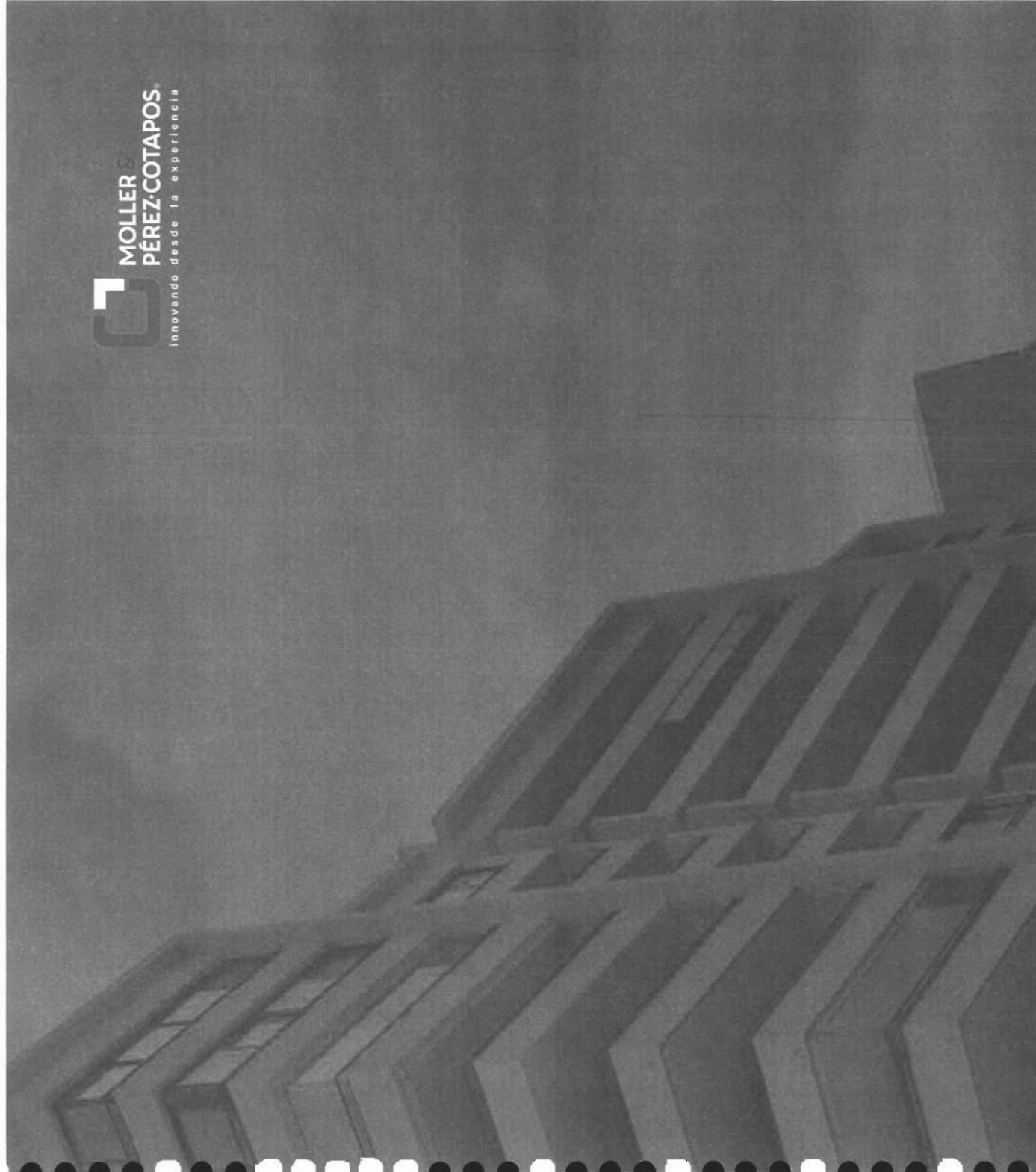
Estamos seguros que la presente colocación de acciones será una gran oportunidad para todos aquellos interesados en participar en una empresa sumamente dinámica, inserta en una de las industrias que más ha crecido en los últimos años. Es por eso que los invito a formar parte de Moller & Pérez-Cotapos.

Ramón Yávar B.
Presidente
Moller & Pérez-Cotapos





Resumen Ejecutivo



Resumen Ejecutivo

Fundada en 1961, Moller & Pérez-Cotapos es una de las empresas constructoras más relevantes del país. La Compañía, a través de sus 52 años, ha construido más de 3.2 millones de metros cuadrados. Dentro de la actividad desarrollada por Moller & Pérez-Cotapos durante este período, destacan la construcción de hospitales, universidades y edificios de oficinas, el montaje de plantas industriales y desarrollos inmobiliarios diversos.

La Compañía participa en la industria de ingeniería y construcción e inmobiliaria a través de cuatro divisiones de negocios. En el sector de ingeniería y construcción participa a través de la división Construcción y Edificación y de la división Ingeniería y Construcción Industrial. En el sector inmobiliario, en tanto, desarrolla dos líneas de negocios: una orientada al segmento ABC¹-C2 y otra enfocada en el segmento C3-D.

FIGURA 1 • Áreas de negocios de la Compañía

Ingeniería y Construcción

División Construcción y Edificación (1961)

- 115 obras construidas en su historia
- 1.449.000 m² construidos
- 4 obras en construcción por un valor de \$210.000 millones
- 32%⁽¹⁾ de las ventas 2012e



División Ingeniería y Construcción Industrial (2009)

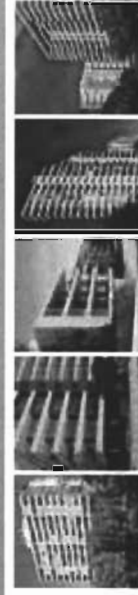
- 16 obras a la fecha
- 1.170.000 horas hombres
- Backlog de \$57.723 millones
- 13% de las ventas 2012e

⁽¹⁾ Incluye ingresos proporcionales de consorcios hospitalarios que no se consolidan

Inmobiliaria

División Inmobiliaria ABC¹-C2 (1969)

- 125 proyectos desarrollados en su historia
- 1.406.000 m² construidos
- 15 proyectos actualmente en desarrollo
- 48% de las ventas 2012e



División Viviendas Económicas (2009)

- 352.861 m² en terrenos para desarrollo inmobiliario
- 1.108 viviendas proyectadas
- 9 proyectos actualmente en desarrollo
- 7% de las ventas 2012e



La división Construcción y Edificación se especializa en la construcción, siempre para terceros, de hospitales y clínicas de alta complejidad, edificios corporativos y de oficinas, centros educacionales y centros comerciales, entre otros. La Compañía ha construido 115 obras a lo largo de todo el país con una superficie total de 1.449.000 m². Es importante destacar que la Compañía se ha especializado en la construcción de grandes hospitales y clínicas, contando con 19 obras realizadas a la fecha y más de 690.000 m² construidos, lo que la convierte en la constructora líder del país en este segmento. La construcción de este tipo de obras tiene una mayor complejidad que otras obras de edificación y, por lo tanto, la experiencia obtenida en este ámbito representa una ventaja competitiva, especialmente en el sector público, donde las bases de licitación premian la experiencia como uno de los factores de adjudicación.

Por su parte, la división Ingeniería y Construcción Industrial se especializa en la construcción de obras civiles y montajes para empresas de los sectores minero, de energía e industrial. Esta área de negocios fue constituida en el año 2009 con un equipo técnico de gran experiencia. A la fecha, se ha adjudicado 16 contratos, de los cuales 10 están terminados, y cuenta con un importante *backlog* de proyectos.

En el sector inmobiliario, la Compañía tiene una larga trayectoria en el desarrollo de proyectos de edificios y casas para los segmentos ABC1-C2, habiendo desarrollado 125 proyectos de edificios y casas que totalizan 1.406.000 m² construidos. La marca Moller & Pérez-Cotapos, además, está dentro de los cinco más reconocidos del mercado¹. Adicionalmente, a fin de garantizar la calidad integral de sus proyectos y su servicio de posventa, Moller & Pérez-Cotapos construye directamente la totalidad de sus obras inmobiliarias.

Por último, la división Viviendas Económicas está enfocada en el desarrollo de proyectos habitacionales para los primeros tres quintiles de la población. Esta área de negocios desarrolla y construye proyectos inmobiliarios que se acogen a los subsidios habitacionales contemplados en los decretos supremos N° 1 y N° 49. Comenzó a operar en el año 2009 y comercializa sus viviendas a través de la marca Convet.

En la actualidad, Moller & Pérez-Cotapos se encuentra construyendo 27 obras por un monto total de \$335.049 millones, de las cuales 10 corresponden a obras de ingeniería y construcción, que representan el 83% del monto contratado. La Compañía, además, está desarrollando 15 proyectos inmobiliarios² a lo largo del país. Considerando las empresas de la industria que están listadas en bolsa, Moller & Pérez-Cotapos es la que cuenta con la estructura de ingresos más balanceada entre las áreas de Ingeniería y Construcción e Inmobiliaria, registrando, en promedio, en los últimos 6 años, ingresos provenientes de esas áreas en proporciones de 48,3% y 51,7%, respectivamente. Esto le permite contar con una fuente de flujos más estable en el tiempo, debido al comportamiento en cierta manera complementario de ambas líneas de negocios.

La dotación de la Compañía asciende a 2.464 empleados³, de los cuales 174 corresponden a profesionales, en su mayoría ingenieros, constructores civiles y arquitectos. El 94% de la dotación trabaja en las áreas de ingeniería y construcción a terceros y de obras propias.

A continuación se muestra la evolución de los ingresos y del resultado bruto por área de negocio, y del EBITDA, la utilidad y el patrimonio en términos consolidados.

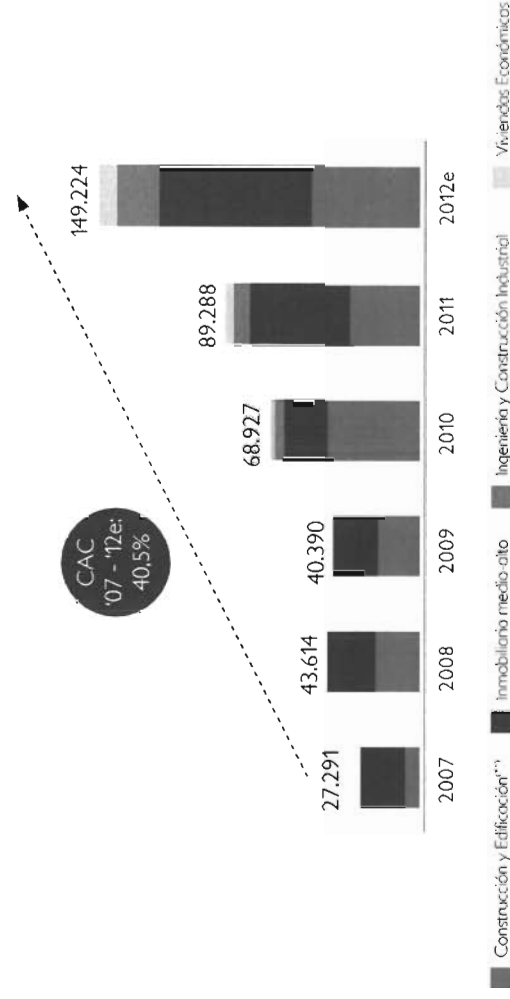
¹Informe de Collet G&K, noviembre de 2012.

²Considere todos los proyectos en los últimos 6 años, desde la adquisición del terreno hasta la venta de las últimas unidades terminadas.

³Al 31 de diciembre de 2012, excluyendo los trabajadores de los consorcios del Hospital de Puerto Montt y del Hospital de Talca, que cuentan con una dotación de 1.098 personas.



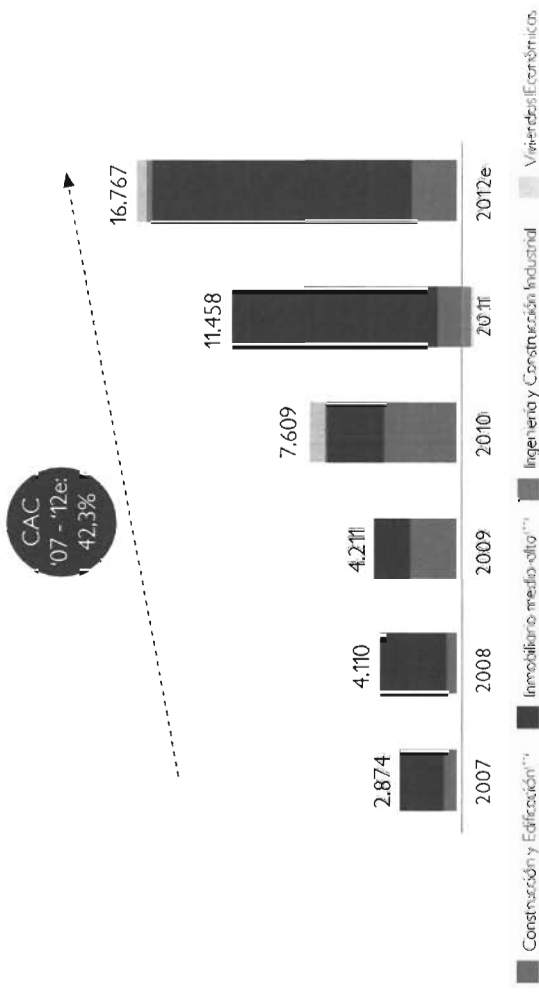
GRÁFICO 1 • Evolución de ventas por división de negocios (MMS)^(*)



Fuente: La Compañía

^(*) La información de los años 2010, 2011 y 2012 se ha construido sobre la base (PB) de la información de los años anteriores, proviene de los estados financieros confeccionados según PCGA, ^(**) los ingresos generados por consorcios hospitalarios (Tuerto Montt y Talco), que no se consolidan, se han sumado en forma proporcional a la participación de la Compañía en éstos, en la parte correspondiente a los ingresos de la división "Construcción y Edificación".

GRÁFICO 2 • Evolución de la ganancia bruta por división de negocios (MMS)^(*)



Fuente: La Compañía

^(*) La información de los años 2010, 2011 y 2012 se ha construido sobre la base (PB) de la información de los años anteriores, proviene de los estados financieros confeccionados según PCGA, ^(**) La ganancia bruta de la división "Construcción y Edificación" incluye la utilidad por empresas relacionadas de las compañías hospitalarias y otras empresas con menor participación, de la línea "otras ganancias", mientras que la ganancia bruta de las divisiones inmobiliarias incluye la utilidad (pérdida) por la participación en las sociedades inmobiliarias desafiadas con Cefla, Desarrollo Inmobiliario y Fondo de Inversión.

GRÁFICO 3 • Evolución de la utilidad neta (MM\$)^(*)

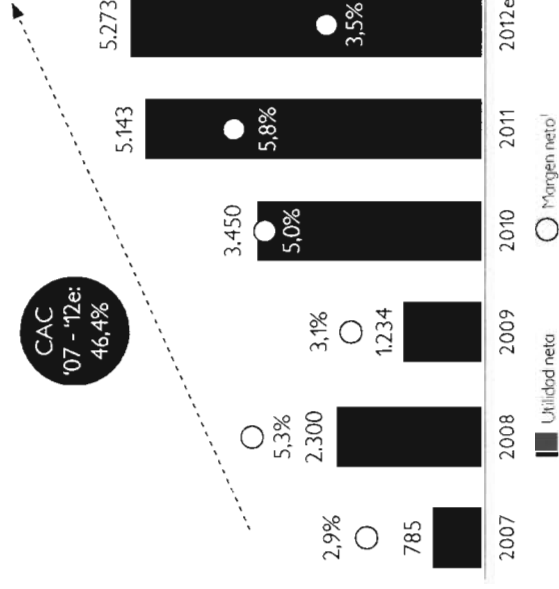
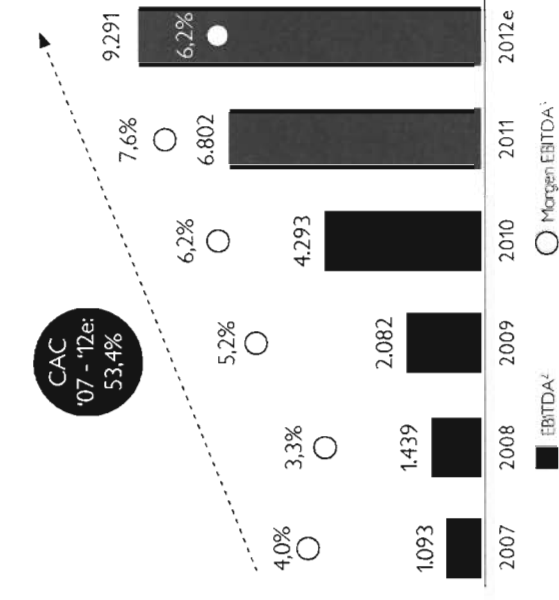


GRÁFICO 4 • Evolución del EBITDA (MM\$)^(*)



Fuente: La Compañía

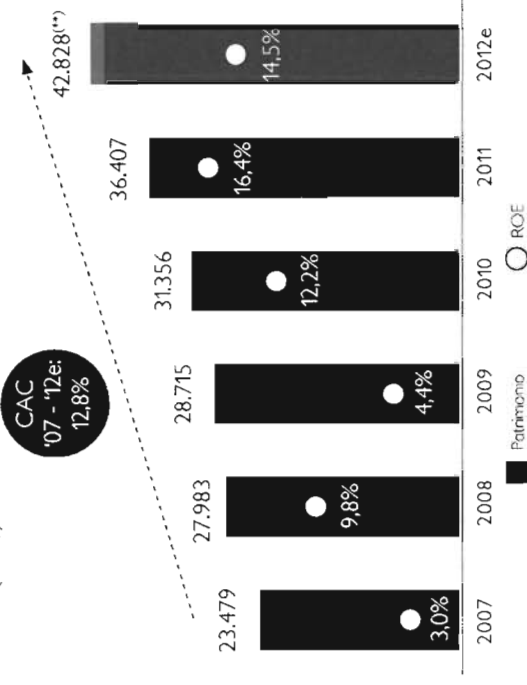
^(*) La información de los años 2010, 2011 y 2012 se ha construido sobre la base IFRS. La información de los años anteriores proviene de los estados financieros confeccionados según PCGA.

^(*) El margen neta es calculado sobre los ingresos consolidados más los ingresos proporcionales de los consorcios hospitalarios que la Compañía no consolida.

^(*) El EBITDA incluye la utilidad por empresas relacionadas, proveniente principalmente de los consorcios hospitalarios, y otros ingresos consorciados registrados en la línea "otros ganancias".

^(*) El margen EBITDA es calculado sobre los ingresos consolidados más los ingresos proporcionales de los consorcios hospitalarios que la Compañía no consolida.

GRÁFICO 5 • Evolución del patrimonio (MM\$)^(*)



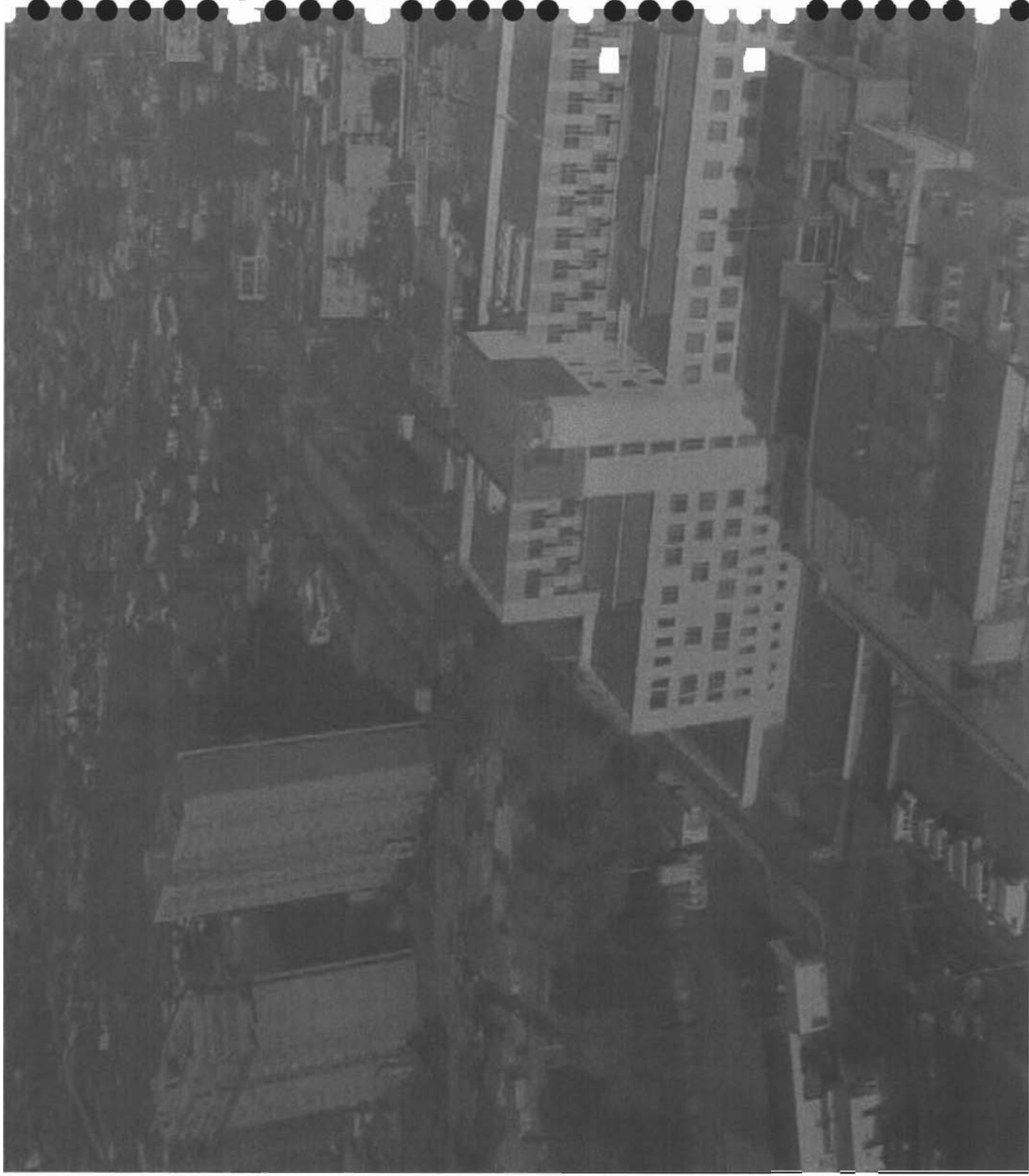
Fuente: La Compañía

^(*) La información de los años 2010, 2011 y 2012 se ha construido sobre la base IFRS. La información de los años anteriores proviene de los estados financieros confeccionados según PCGA.

^(*) Considerando que la totalidad de los accionistas ha señalado su intención de no repartir dividendos con cargo a los utilidades del ejercicio 2012, lo cual debiera hacerse efectivo en la

próxima junta de accionistas a realizarse el 4 de marzo, el valor del patrimonio ha sido corregido extracontablemente al alza en MM\$ 1.582 para revertir la provisión por dicho reparto que

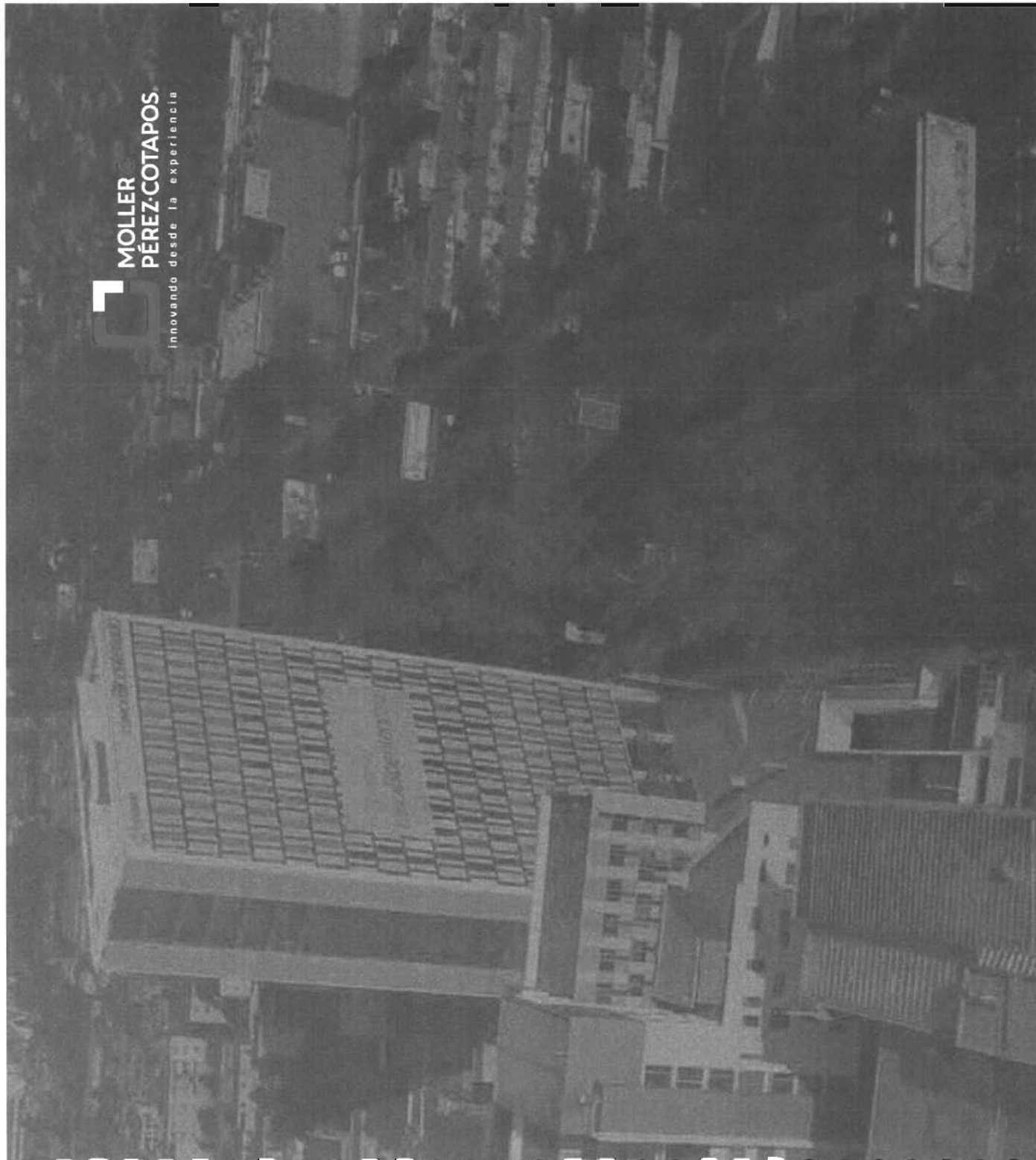
los auditores exigen realizar



Antecedentes Generales



MOLLER
PÉREZ-COTAPOS
Innovando desde la experiencia



Antecedentes Generales

1. ANTECEDENTES DEL EMISOR

Emisor	Empresa Constructora Moller & Pérez-Cotapos S.A., sociedad anónima abierta constituida de conformidad con las leyes de Chile.
Código nemotécnico	MOLLER
Dirección oficinas corporativas	Avda. Los Leones 957, Providencia, Santiago.
Teléfono	(56-2) 2412 2200
Página web	www.mpc.cl

2. CARACTERÍSTICAS DE LA OFERTA

Número actual de acciones	164.970.400
Acciones de primera emisión ofrecidas	Hasta 70.701.600
Acciones existentes ofrecidas	Hasta 76.389.171

El controlador de la Compañía, Inmobiliaria e Inversiones Innover Ltda., según lo estipula la norma, no enajenará el control por un plazo mínimo de seis meses desde la colocación. En consecuencia, el porcentaje de acciones a colocar no podrá ser superior al 60% del total de acciones de Moller & Pérez-Cotapos.

Agente colocador	Larrain Vial S.A. Corredora de Bolsa
Market maker	Larrain Vial S.A. Corredora de Bolsa
Sponsor	Larrain Vial S.A. Corredora de Bolsa
Asesor legal	Claro y Cía.

3. OBJETIVO DEL AUMENTO DE CAPITAL

Los fondos obtenidos mediante la emisión de las acciones serán destinados:

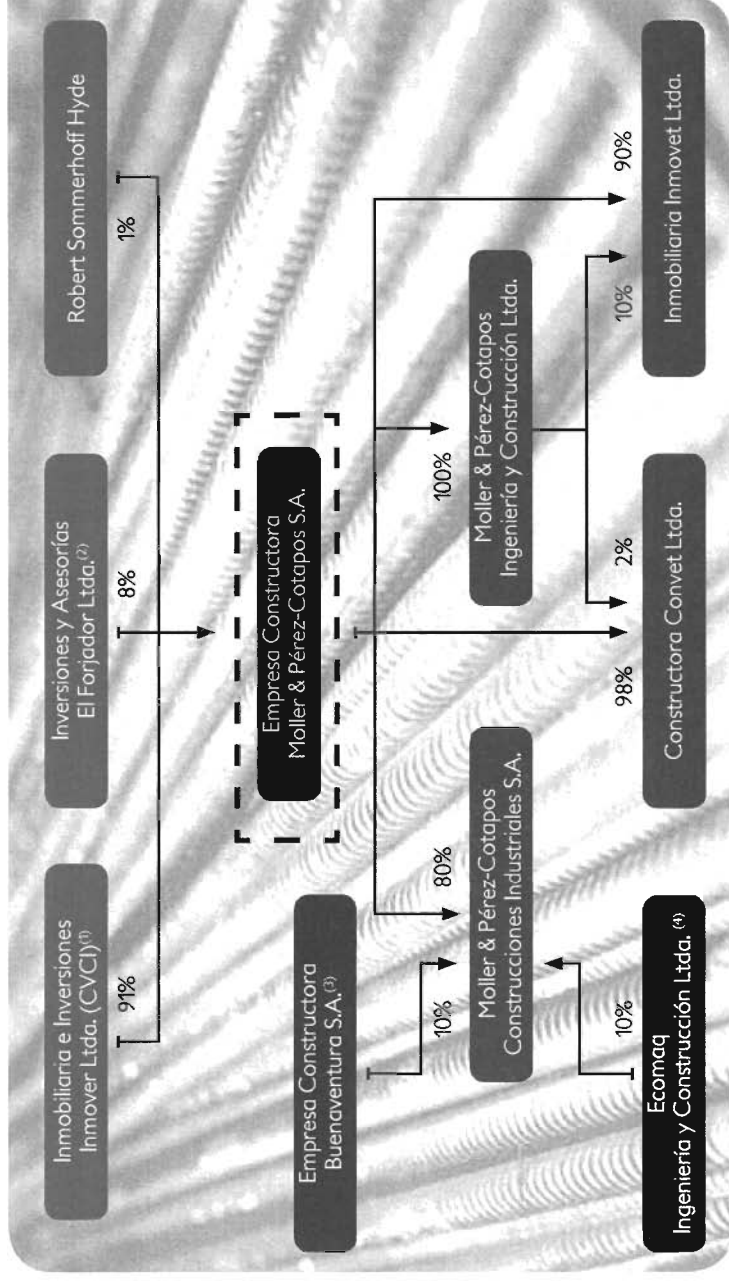
- aproximadamente un 50% a respaldar el plan de desarrollo y crecimiento de la Compañía, el cual considera financiamiento para el desarrollo de nuevos proyectos inmobiliarios y para capital de trabajo; y
- el restante 50% al fortalecimiento financiero de la Compañía, reduciendo su nivel de pasivos mediante el pago de obligaciones financieras, particularmente de algunas asociadas a la compra de terrenos.

4. BENEFICIO TRIBUTARIO

Por los próximos tres años, las acciones de Moller & Pérez-Cotapos se encontrarán exentas del impuesto a las ganancias de capital, independientemente de su presencia bursátil, en la medida que en la colocación participen a los menos 3 inversionistas institucionales o 50 personas no relacionadas al controlador. Transcurrido ese periodo, o faltando alguna de las condiciones referidas, las acciones de la Compañía estarán exentas del impuesto a las ganancias de capital en la medida que la acción tenga presencia bursátil¹.

5. ESTRUCTURA DE PROPIEDAD

FIGURA 2 • Estructura de propiedad al 31 de enero de 2013



Fuente: La Compañía

⁽¹⁾ Citigroup Venture Capital International Growth Partnership II L.P.

⁽²⁾ Inversiones y Asesorías El Forjador Ltda. es la sociedad ligada a los empresarios Ramón Yávar y Fernando Frios, de la cual cada uno posee el 50% de participación.

⁽³⁾ Empresa Constructora Buenaventura S.A. es de propiedad de profesionales ligados a la administración de Moller & Pérez-Cotapos Construcciones Industriales S.A.

⁽⁴⁾ Ecomaq Ingeniería y Construcción Ltda es de propiedad de la empresa de ingeniería SIGA.

¹ Se considerarán valores de presencia bursátil aquellos que a la fecha de efectuar su determinación, tengan una presencia ajustada igual o superior a 25% o cuenten con un "Market Maker" que actúe en conformidad a la Norma de Carácter General N° 327 de la Superintendencia de Valores y Seguros. Para el cálculo de la presencia ajustada se considerarán solo los días con transacciones por un monto igual o superior a UF 1.000, durante los últimos 180 días hábiles bursátiles (Norma de Carácter General N° 327 del 17 de enero de 2012, de la Superintendencia de Valores y Seguros).

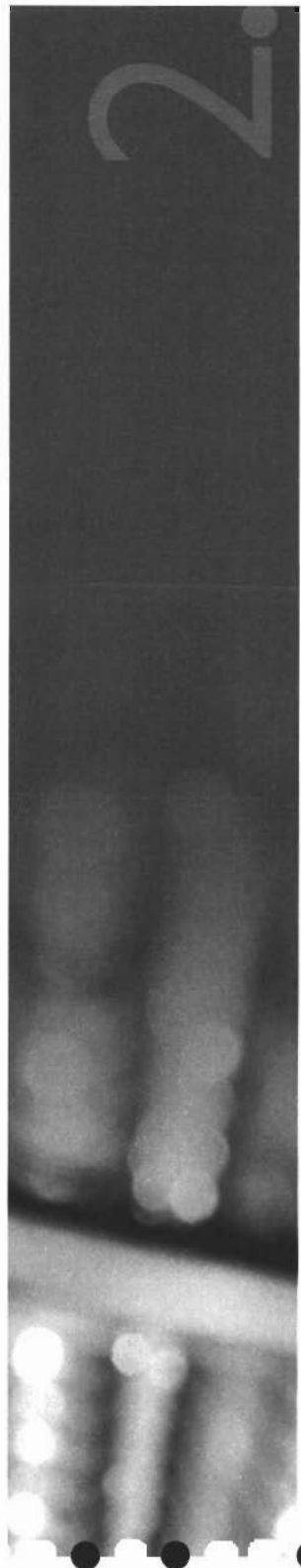


6. POLÍTICA DE DIVIDENDOS

Conforme a los estatutos de la Compañía, se debe distribuir un dividendo en dinero a los accionistas a prometa de sus participaciones accionarias, ascendente a lo menos al 30% de las utilidades líquidas de cada ejercicio, salvo acuerdo unánime adoptado por la junta de accionistas respectiva. En todo caso, el Directorio podrá, bajo la responsabilidad personal de los directores que convengan el acuerdo respectivo, distribuir dividendos provisorios durante el ejercicio con cargo a las utilidades del mismo, siempre que no hubieren pérdidas acumuladas.

7. DIRECTORIO

Presidente	Ramón Yávar Bascañán
Director	Enrique Bascour Middleton
Director	Armando Borda Teme
Director	Cristián Celis Muzingam
Director	Arturo Concha Ureta
Director	Fernando Fícas Larrain
Director	Pedro Widoycovich Grozdanovich
Gerente General	Robert Sommerhoff Hyde

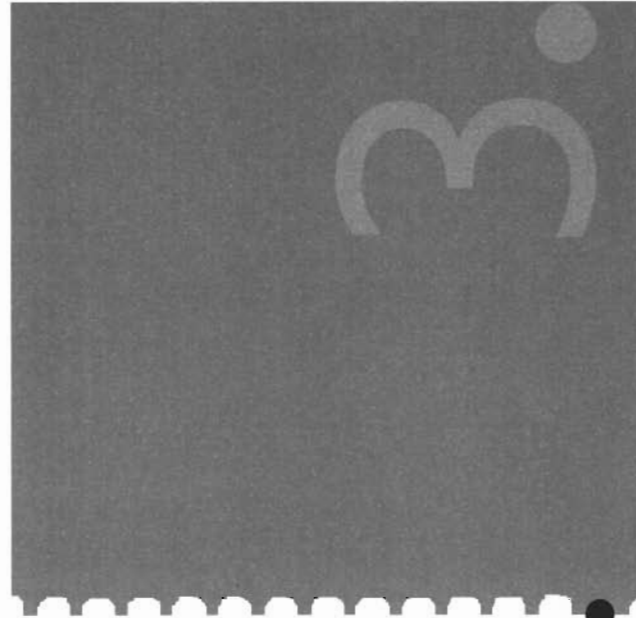
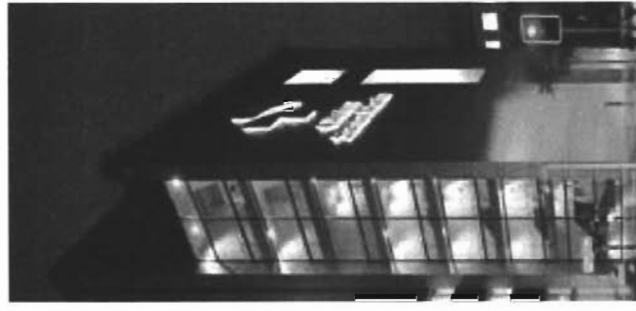




Consideraciones de Inversión

 **Clinica Santa María**

 **Clinica Santa María**



Consideraciones de Inversión

FORTALEZAS Y OPORTUNIDADES

1. EMPRESA RELEVANTE EN LA INDUSTRIA INMOBILIARIA Y DE INGENIERÍA Y CONSTRUCCIÓN

Moller & Pérez-Cotapos es una de las principales empresas constructoras a nivel nacional y, a la vez, uno de los mayores desarrolladores inmobiliarios. Cabe destacar que, considerando las ventas de las empresas abiertas en la bolsa, es la quinta mayor en el área de ingeniería y construcción, y la cuarta en el área inmobiliaria.

GRÁFICO 6 • Ventas área I&C últimos 12 meses a sept. 2012 (MM\$)

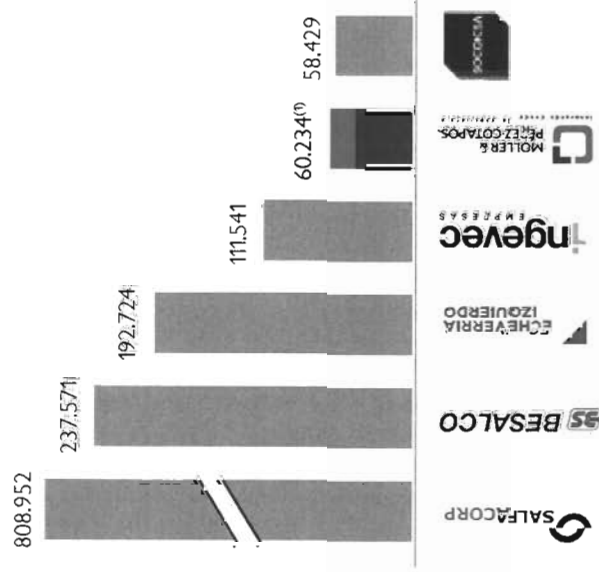
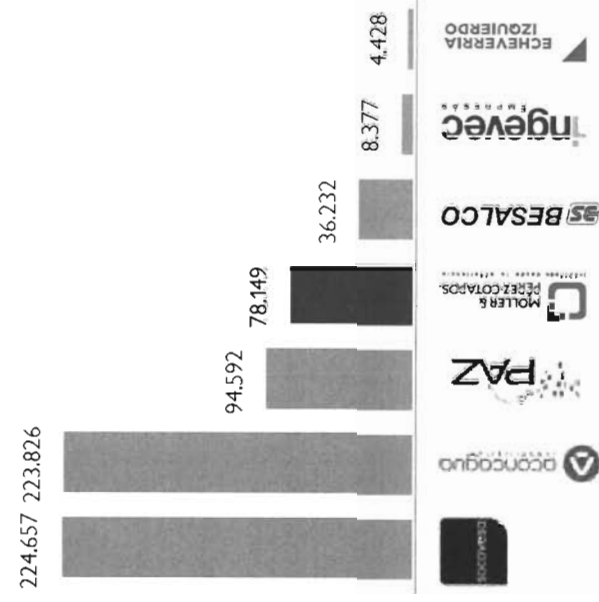


GRÁFICO 7 • Ventas área Inmobiliaria últimos 12 meses a sept. 2012 (MM\$)



Fuente: Superintendencia de Valores y Seguros y LarrainVial
Año: 2012. Representa los ingresos proporcionales de consorcios, hospitales y clínicas. Comparativa consolidada.

2. LIDERAZGO EN CONSTRUCCIÓN DE CLÍNICAS Y HOSPITALES

Moller & Pérez-Cotapos construye, a través de su división Construcción y Edificación, clínicas y hospitales de alto nivel, con la capacidad de atender a un gran número de pacientes. Actualmente se encuentran construyendo las mayores obras hospitalarias levantadas en una sola etapa en la historia de la construcción en Chile: el Hospital de Puerto Montt (111,400 m²), y la ampliación de la Clínica Los Cóndores (116,700 m²).

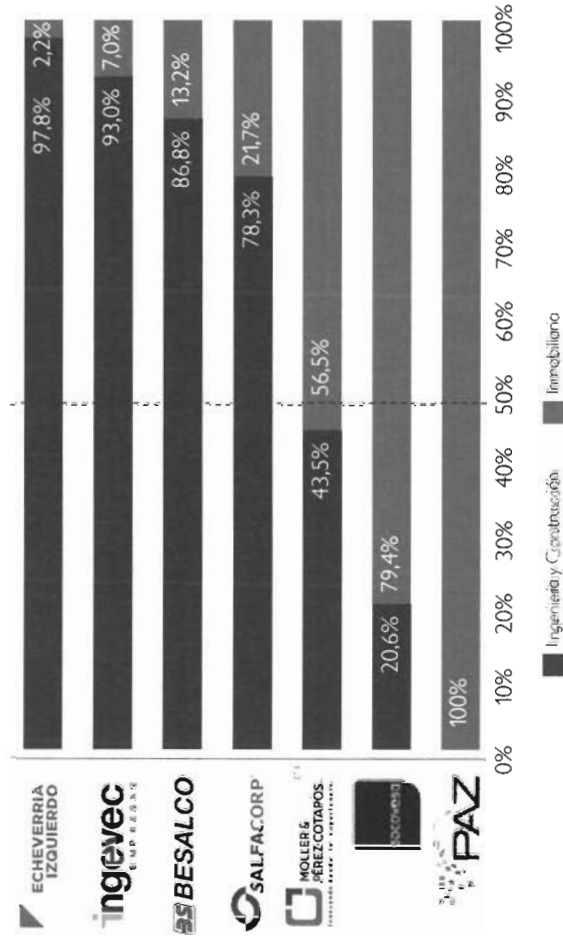
Si se toma en cuenta los montos de los contratos hospitalarios desde el año 2007, la Compañía es líder en la construcción de este tipo de edificios, registrando aproximadamente un 37% de participación de mercado. Es por lo anterior que Moller & Pérez-Cotapos cuenta con una privilegiada posición para aprovechar el fuerte crecimiento que se espera para este sector en los próximos años. Al respecto, la Cámara Chilena de la Construcción proyecta que durante los próximos dos años se licitarán hospitales públicos y clínicas privadas con inversiones en construcción asociadas por un total de US\$ 2.400 millones.

3. FUENTES DE INGRESOS DIVERSIFICADAS: EQUILIBRIO ENTRE CONSTRUCCIÓN E INMOBILIARIA

Los negocios que Moller & Pérez-Cotapos desarrolla tienen un importante grado de complementariedad, que le permiten minimizar los vaivenes de la economía. Efectivamente, cuando la economía crece, el sector inmobiliario tiende a comportarse de igual o mejor manera, con las consiguientes oportunidades de negocio para una empresa como Moller & Pérez-Cotapos. Sin embargo, también suele ocurrir que, en crisis de gran crecimiento, se observe un alza en el costo de algunos insumos, en especial, de la mano de obra. Lo anterior, en un contexto de existencia de contratos a suma alzada, en donde el constructor se compromete con un determinado presupuesto con varios meses de anticipación, puede significar menores márgenes en algunas obras. Esta situación, de hecho, se ha observado en distintas empresas constructoras en los últimos años. Por otra parte, cuando la economía exhibe un menor crecimiento, el negocio inmobiliario privado comúnmente se resiente. Sin embargo, es frecuente observar que en estos períodos de menor presión de costos, los precios establecidos en los contratos a suma alzada permiten mayores holguras al constructor y, de esa manera, obtener mayores márgenes al final de cada obra.

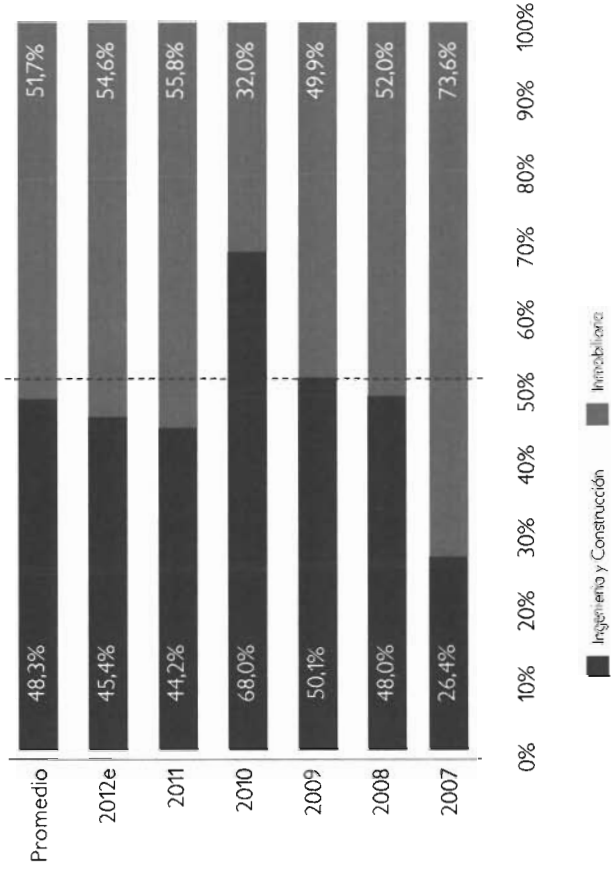
Como se puede apreciar en el siguiente gráfico, considerando las compañías de la industria listadas en bolsa, Moller & Pérez-Cotapos es la que cuenta con la base de ingresos más balanceada entre las áreas de ingeniería y construcción e inmobiliaria.

GRÁFICO 8 • Industria: distribución de ingresos entre I&C e Inmobiliaria (últimos 12 meses a sept. 2012)



• Fuente: La Compañía y Superintendencia de Valores y Seguros.
 • (*) División Ingeniería y Construcción incluye ingresos por participaciones de consorcios hospitalarios que la Compañía no consolida

GRÁFICO 9 • Moller & Pérez-Cotapos: distribución de ingresos entre I&C^(*) e Inmobiliaria (últimos 6 años)



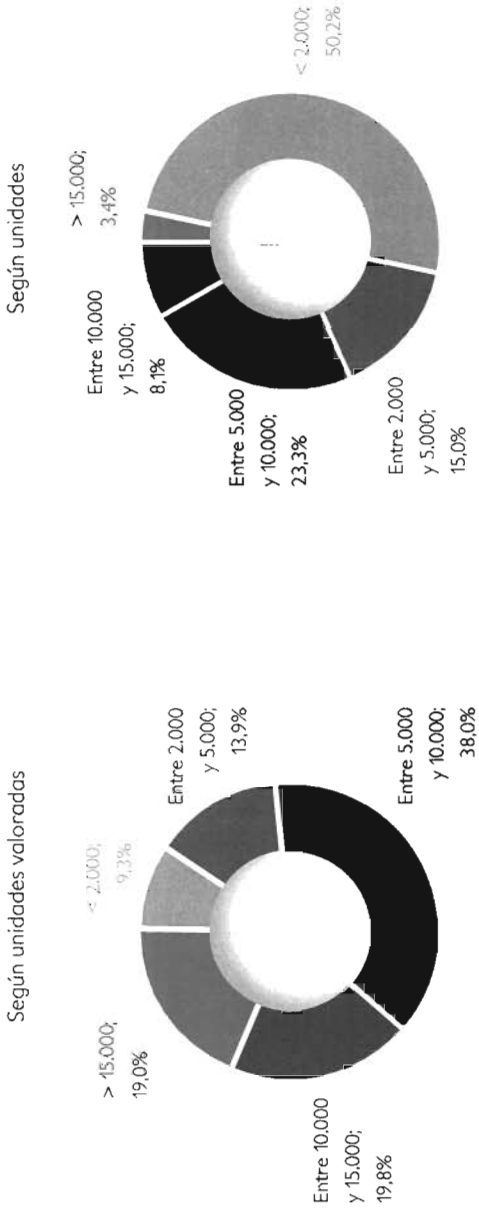
Fuente: La Compañía.

(*) División Ingeniería y Construcción incluye ingresos proporcionales de consorcios hospitalarios que la Compañía no consolida.

Adicionalmente, Moller & Pérez-Cotapos participa en gran parte de las especialidades del negocio de la ingeniería y construcción, lo cual le permite diversificar aún más sus fuentes de ingreso. Efectivamente, la Compañía no sólo construye obras civiles como clínicas, centros comerciales, colegios o edificios de oficinas, sino que también realiza las obras civiles y el montaje industrial de plantas mineras, centrales de energía y plantas industriales. Lo anterior facilita, en definitiva, que Moller & Pérez-Cotapos pueda participar en negocios que, por razones coyunturales, muestren un mayor crecimiento, como es el caso actual de la minería y energía, o el de la salud.

Finalmente, es importante destacar que el área inmobiliaria de Moller & Pérez-Cotapos cuenta con una base diversificada de ingresos, ofreciendo viviendas desde precios inferiores a las UF 2.000 hasta viviendas que sobrepasan las UF 40.000. El negocio inmobiliario enfocado en las viviendas de precios mayores a las UF 2.000 lo realiza a través de su marca Moller & Pérez-Cotapos. A su vez, el negocio inmobiliario enfocado en viviendas de precios menores a UF 2.000 lo realiza a través de su marca Convet, especializada en viviendas económicas. Este tipo de viviendas generalmente son subsidiadas por el Estado y, por ende, este negocio suele comportarse de manera contra-cíclica. En efecto, los gobiernos comúnmente aumentan los subsidios habitacionales en los periodos de menor crecimiento económico, lo que permite estimular la economía y, a la vez, disminuir el desempleo.

GRÁFICO 10 • Distribución de las ventas de Moller & Pérez Cotapos según precio de viviendas vendidas (2012e)



Fuente: La Compañía.

4. HISTORIA DE CRECIMIENTO

Durante los últimos años, Moller & Pérez-Cotapos ha exhibido una exitosa historia de crecimiento y de rentabilidad. De hecho, durante el periodo comprendido entre los años 2007 y 2012 más que quintuplicó sus ventas y multiplicó por ocho veces su EBITDA. Lo anterior da cuenta de una gestión orientada al crecimiento y rentabilidad.

GRÁFICO 11 • Ventas área I&C⁽¹⁾ (MM\$)

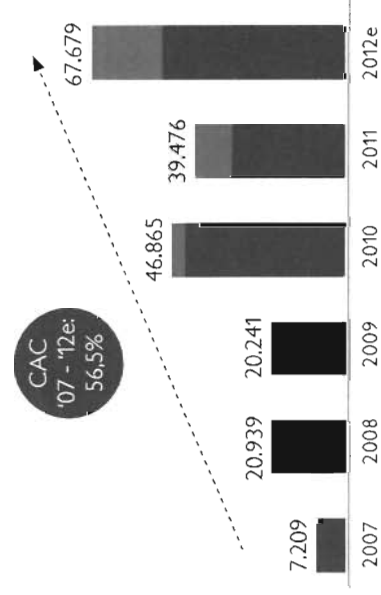
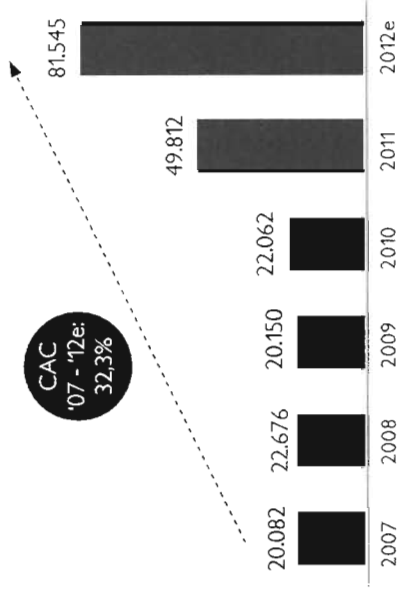


GRÁFICO 12 • Ventas área Inmobiliaria (MM\$)



Fuente: La Compañía.

⁽¹⁾ El área inmobiliaria corresponde a los ingresos proporcionales a la participación de la Compañía en los consorcios hoteleros que no consolidó.

5. PRESTIGIO DE MARCA Y CULTURA CORPORATIVA DE INNOVACIÓN Y EXCELENCIA

Moller & Pérez-Cotapos tiene, desde sus orígenes, una cultura corporativa orientada a la innovación y a la excelencia en las obras que desarrolla. Las calles son responsables, en último término, del buen nombre y prestigio de los que goza la Compañía. Lo anterior se ve reflejado favorablemente en su imagen de marca, la cual está posicionada como la tercera de mayor prestigio y la segunda de mayor afecto de la industria inmobiliaria³.

Esta cultura se aprecia, adicionalmente, con la creación, durante el año 2009, de las divisiones Ingeniería y Construcción Industrial y Viviendas Económicas, cuyo origen se encuentra en negocios similares que la Compañía había desarrollado a través de las dos divisiones existentes previamente, pero que no habían sido abordados de una manera formal. Ambas áreas de negocios ya han construido un número significativo de proyectos y presentan buenas perspectivas para el futuro.

6. EQUIPO HUMANO Y RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL

La Compañía cuenta con destacados equipos de trabajo en todos las áreas de negocios, los que acumulan una gran experiencia, reflejada en la cantidad de m² construidos. Ya se ha hecho mención a la experiencia en el sector de la salud; a ella se debe sumar la experiencia del equipo profesional de Ingeniería y Construcción Industrial, que acumula una importante cantidad de proyectos, tales como centrales hidroeléctricas, subestaciones eléctricas, obras de infraestructura vial y plantas industriales, entre otras.

Como parte de su responsabilidad social empresarial y del sello impreso por sus fundadores, la Compañía muestra un gran compromiso con sus trabajadores. Esto ha llevado a que Moller & Pérez-Cotapos sea uno de los más activos colaboradores y desarrolladores de iniciativas sociales junto con la Cámara Chilena de la Construcción, lo que le ha valido una serie de reconocimientos. Lo anterior, adicionalmente, le ha permitido alcanzar un alto nivel de compromiso de sus trabajadores y un excelente clima laboral.

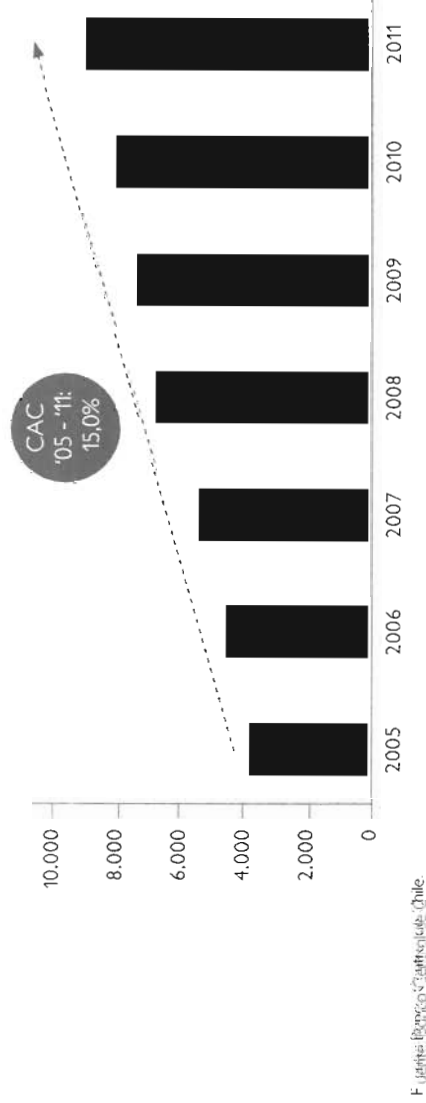


³ De acuerdo al estudio anual de posicionamiento de marca de la industria inmobiliaria realizado por Colleta Chile en noviembre de 2012.

7. INDUSTRIA ATRACTIVA

La Compañía participa en una de las industrias más dinámicas de la economía, que ha mostrado un gran crecimiento en los últimos años. En efecto, el PIB nominal de la construcción ha crecido a un 15,0% anual entre los años 2005 y el 2011, un 5,3% más que el crecimiento nominal del PIB del país.

GRÁFICO 13 • PIB nominal del sector construcción (MM\$)



Tanto en el área de la ingeniería y construcción como en el área inmobiliaria se espera un importante crecimiento para los próximos años, habida consideración de la enorme inversión pública y privada que se espera para el decenio venidero y del importante déficit de viviendas que aún muestran el país. Al respecto, la Cámara Chilena de la Construcción estima que el gasto en construcción correspondiente a las inversiones productivas será liderado por los sectores de energía y minería. De hecho, esta entidad proyecta una inversión productiva privada de US\$ 86.202 millones para el período comprendido entre los años 2012 y 2016, de los cuales casi US\$ 44.000 millones corresponderían a gasto en construcción. Por otra parte, el déficit de viviendas sociales se calcula en 503.988 unidades, ascendiendo el déficit total de viviendas a 1.007.422 unidades⁴. Adicionalmente, según estadísticas de la OCDE, en Chile existen en promedio 1,3 habitaciones por persona, muy por debajo del promedio de 1,6 habitaciones por persona que muestran los países pertenecientes a dicha organización. Lo anterior hace prever que mientras continúe el crecimiento económico del país, el mercado inmobiliario de viviendas debería mantener una alta tasa de crecimiento.

TABLA 1 • Déficit de vivienda en Chile

Rango de ingreso de hogares	Déficit de viviendas (n°)
< 22,1 UF (viviendas sociales)	503.988
> 22,1 UF	503.434
TOTAL	1.007.422

Fuente: Cámara Chilena de la Construcción.

⁴ Balance de la vivienda en Chile. Cámara Chilena de la Construcción, agosto de 2011. Lo cifra toma en cuenta el efecto del terremoto de febrero de 2010. El déficit de viviendas sociales considera los primeros dígitos de la población, con ingresos hasta 1 UF 2011.

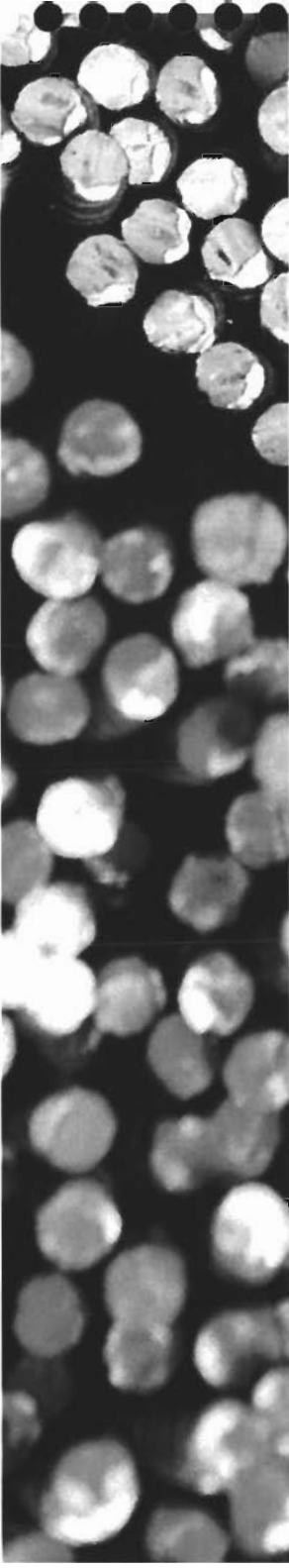
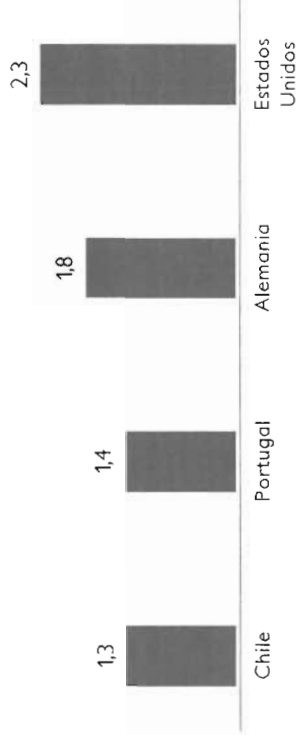


GRÁFICO 14 • Habitaciones promedio por persona



Fuente: OCDE.

FACTORES DE RIESGO

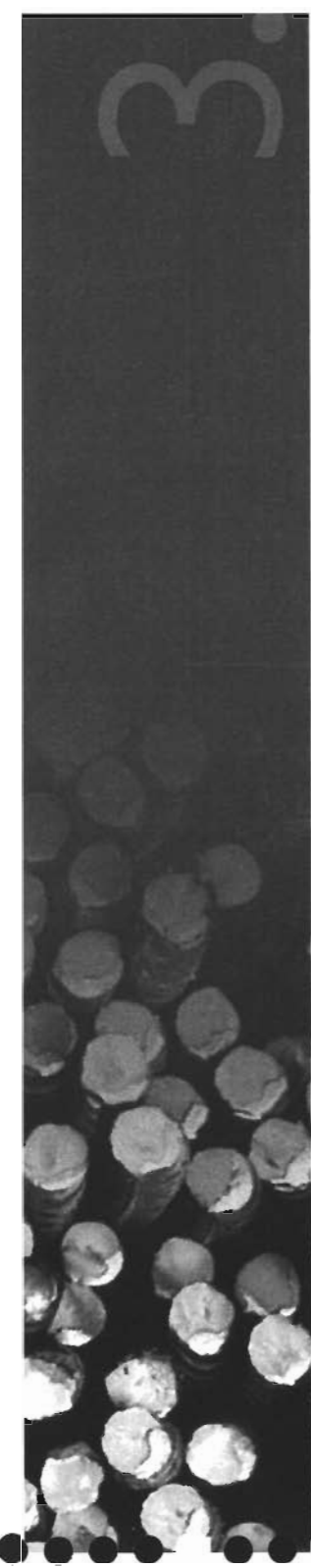
1. CONTRATOS DE CONSTRUCCIÓN A TERCEROS

La industria puede verse afectada por alzas de costos de insumos que no puedan traspasarse a precio en contratos a suma alzada, los cuales normalmente sólo establecen ajustes de precio vinculados a la inflación. Estas alzas, que pueden obedecer a aumentos en los precios de los materiales primos o de la mano de obra, pueden afectar los resultados de cada proyecto y, por consiguiente, los de la Compañía. Con el fin de minimizar este impacto, Moller & Pérez Cotapos mantiene estrictos sistemas de control de costos, compra o al menos fija el precio de las principales materias primas en contratos significativos y, últimamente, calcula un mayor margen de reserva en previsión de alzas inesperadas o de escasez de mano de obra, como ha sido el caso de los últimos meses.

También existe el riesgo de cobro de boletas de garantías por incumplimiento en las especificaciones de un contrato o en sus plazos de entrega. Para mitigar este riesgo, la Compañía utiliza los más altos estándares de calidad de construcción y aplica un estricto control en los procesos dentro de cada proyecto.

2. CICLOS ECONÓMICOS

El crecimiento del sector inmobiliario y de la construcción está altamente correlacionado a los ciclos económicos del país. Las condiciones económicas generales y las expectativas de los consumidores e inversionistas se ven reflejadas en el desempeño de las empresas del rubro. En la última crisis financiera del período 2008-2009, la confianza de los inversionistas se vio fuertemente afectada, lo que generó la disminución de las inversiones en proyectos de construcción. Además, la percepción de estabilidad laboral y la disminución de los ingresos de las personas hicieron postergar las decisiones de adquirir viviendas, lo que generó que la actividad inmobiliaria se viera menudada con más fuerza que la industria de la construcción. Si bien esta situación se ha revertido, volviéndose a los niveles previos a la mencionada crisis, no se debe descartar que un nuevo estancamiento de la economía local, debido a la inestabilidad de la economía mundial, afecte negativamente a la industria.



En previsión de lo anterior y como una manera de estabilizar sus ingresos, la Compañía ha diversificado sus negocios, participando en áreas donde antes no estaba presente. Una de las formas de diversificación ha sido a través de la participación en obras públicas, ya que en épocas de crisis el Estado aumenta la inversión como política de reactivación de la economía. De manera adicional, el segmento de viviendas económicas también suele ser impulsado por la autoridad en períodos recesivos.

3. CONDICIONES DE FINANCIAMIENTO

Alzas en las tasas de interés a largo plazo o restricciones en el otorgamiento de créditos hipotecarios pueden desencadenar la postergación de decisiones de inversión o de compra de viviendas, afectando el horizonte de desarrollo de proyectos inmobiliarios y el precio de las viviendas. Para minimizar los efectos de un cambio de este tipo, la Compañía mantiene como política no aceptar viviendas a cambio a los clientes que desean adquirir un departamento o casa de Moller & Pérez-Cotapos. Asimismo, la Compañía tiene una política de endeudamiento conservadora, en virtud de la cual adquiere vía capital propio los terrenos de proyectos inmobiliarios que se desarrollan en una sola etapa e implementa estructuras de financiamiento de largo plazo para aquellos terrenos que por su tamaño se desarrollan en varias etapas. El sano manejo financiero de la Compañía le permitió, de hecho, sortear la crisis *subprime* del año 2008 sin recurrir a grandes descuentos para estimular la compra de viviendas.

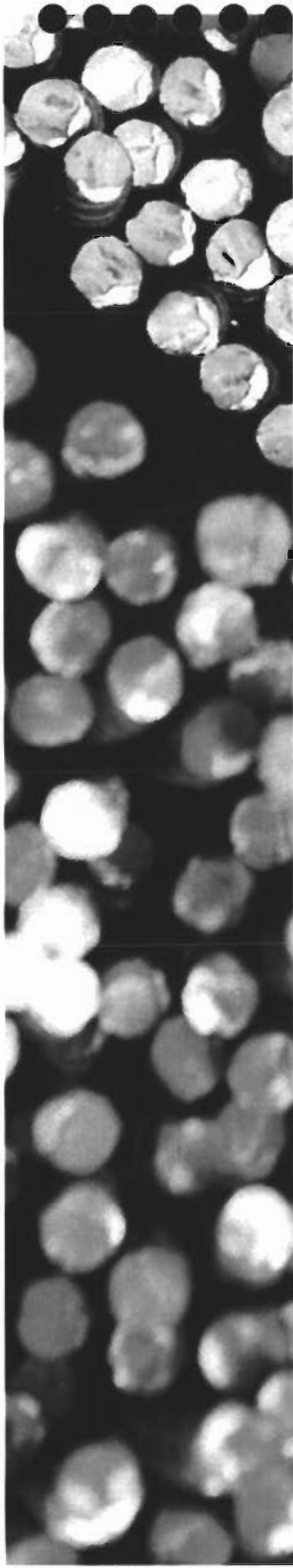
Un riesgo adicional, común a todas las compañías de la industria, es la renovación de los contratos de líneas de crédito tomadas para financiar la construcción de los proyectos inmobiliarios. Para estos efectos Moller & Pérez-Cotapos estructura contratos de deuda con plazos de pago de hasta 40 meses, período que cubre la mejor manera con la duración de los proyectos inmobiliarios, documentados en la forma de pagarés renovables de corto plazo.

4. BURBUJA INMOBILIARIA

En el último tiempo, diversas instituciones y personas han alertado sobre lo que se considera podría ser una burbuja inmobiliaria. Esta situación, de existir, podría afectar negativamente el negocio de Moller & Pérez-Cotapos en la medida que un “pinchazo” de la eventual burbuja enajenare a la Compañía con un inventario relevante de terrenos y viviendas, valorizados a precios superiores a los de mercado. Al respecto, es importante señalar que existen una serie de factores que explican al menos en parte el alza de precios observada en los bienes raíces en los últimos años, tales como el mayor ingreso disponible, la escasez de terrenos, las facilidades en el acceso a buenas condiciones de financiamiento, el alza en los costos de materiales y mano de obra, el traspaso de parte del IVA de la construcción a los compradores en virtud del cambio en la normativa, el mayor interés en invertir en rentas inmobiliarias, así como el hecho de que durante varios años los precios inmobiliarios se mantuvieron rezagados en relación con los precios de otros activos que sí se revalorizaron.

5. LEYES, APLICACIÓN DE LAS MISMAS Y PREOCUPACIÓN MEDIOAMBIENTAL

Eventuales modificaciones en la normativa tributaria o ambiental, la incertidumbre provocada por algunos fallos de la Corte Suprema y la mayor preocupación general en torno al impacto medioambiental de algunos grandes obras, han provocado la ralentización de ciertos proyectos de energía, los cual ha redundado, entre otras cosas, en un desmoronamiento de los enormes inversiones mineras previstas.



En algunos casos, incluso, se ha llegado al extremo de paralizarse indefinidamente ciertas inversiones. Un escenario como el anterior ciertamente impacta a las empresas orientadas a la construcción de infraestructura.

Asimismo, variaciones en los planos reguladores o en la normativa de vivienda (como el IVA o la construcción, los cambios al DFL2 o los subsidios para la adquisición de viviendas) pueden afectar el desarrollo del sector inmobiliario.

6. COMPETENCIA

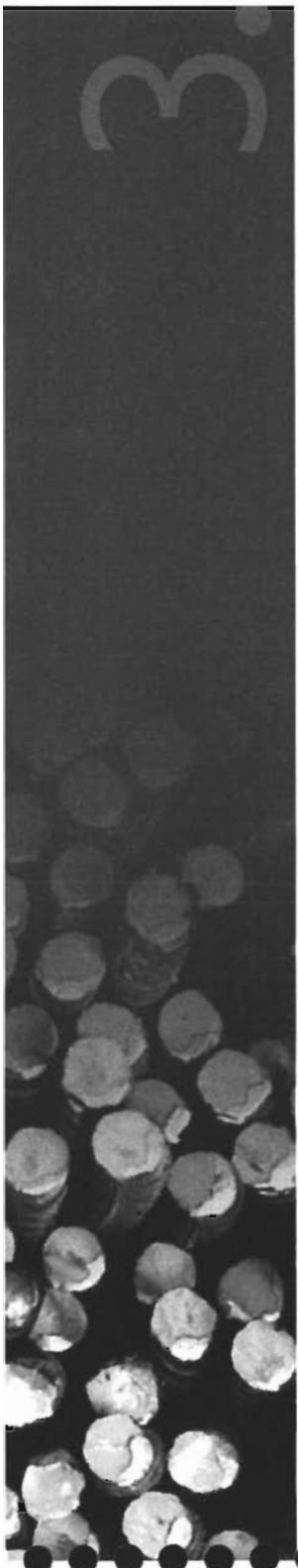
Existe un gran número de empresas dedicadas al rubro de la construcción e inmobiliario en el país, lo cual ha generado, históricamente, una fuerte competencia. Esta competencia se ha visto aumentada, en algunos casos, ante la llegada de empresas constructoras extranjeras (mayormente españolas) que, ante la ausencia de proyectos en su país de origen, deciden atender en nuestro país en busca de mejores oportunidades. Lo anterior puede implicar que ciertas empresas, no conociendo bien el mercado, acudan a las propuestas con precios ostensiblemente menores, lo cual finalmente redunde en menores probabilidades de adjudicación de proyectos para Moller & Pérez-Cotapos.

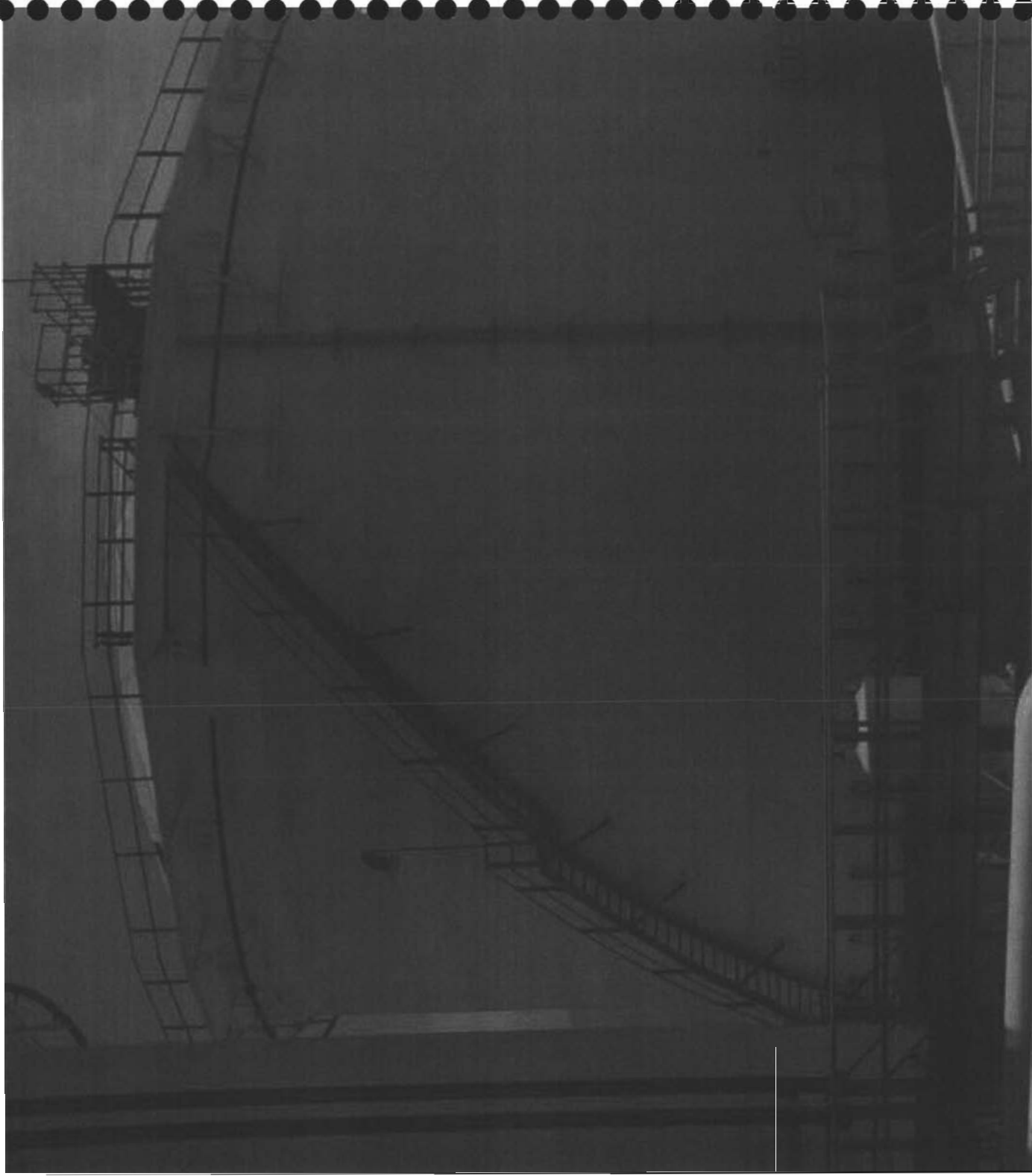
7. DISPONIBILIDAD DE TERRENOS

El negocio inmobiliario depende fuertemente de la disponibilidad de terrenos para el desarrollo y gestión de proyectos. La Compañía constantemente busca y estudia terrenos, siendo exitosa en su identificación y en su compra, sobre todo en el segmento de viviendas de mayor precio relativo, donde ha logrado formar un importante banco de terrenos. Sin embargo, la rigidez de los planos reguladores y la escasez de terrenos dificultan y encarecen la adquisición de nuevos paños.

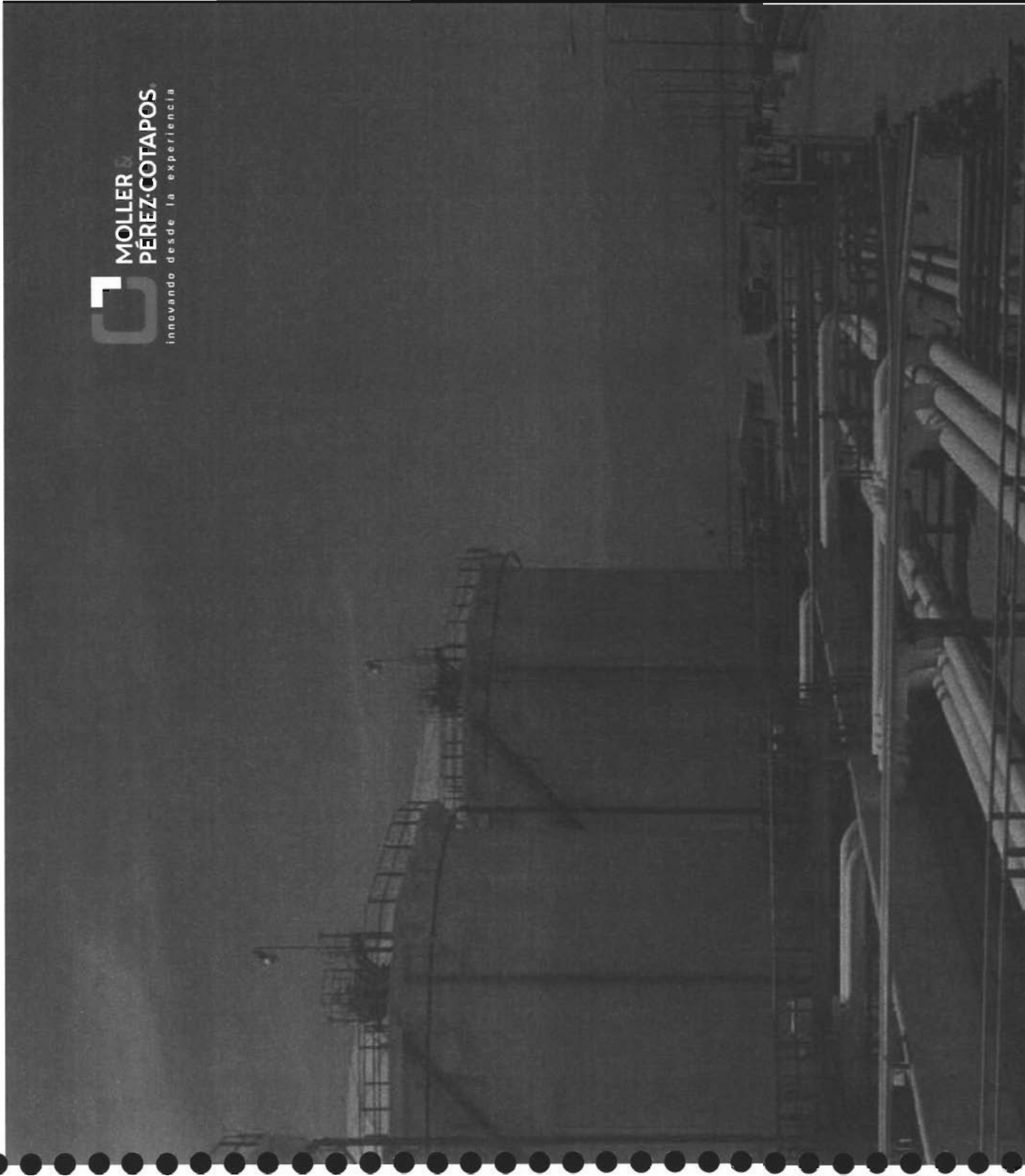
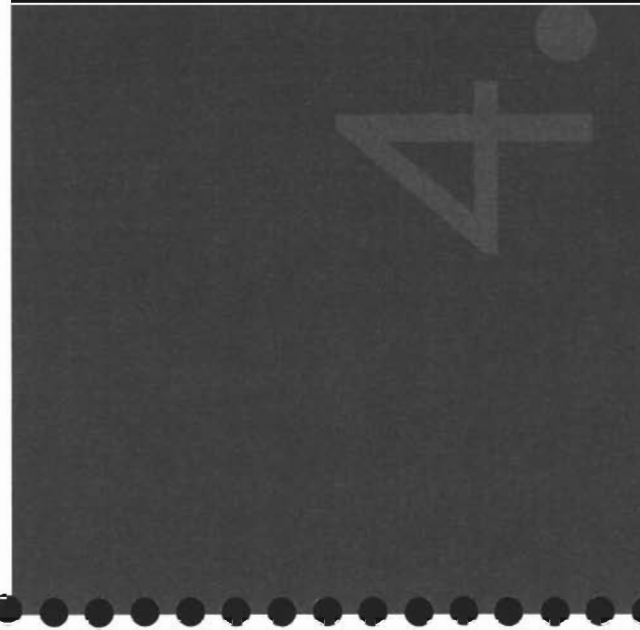
8. POSIBLE FRAGMENTACIÓN DE LA PROPIEDAD Y EVENTUAL AUSENCIA DE UN CONTROLADOR

Si bien el controlador de la Compañía es CVCI, no se debe descartar que, una vez transcurrido el período de tiempo consignado en la normativa vigente, CVCI decida enajenar su porcentaje restante o parte de él. En ese contexto, no existe certeza respecto de quién pueda ser el eventual nuevo controlador; de haber alguno. Con todo, debe considerarse que desde su adquisición la Compañía ha sido liderada por los socios locales de CVCI (Ramón Yávar y Fernando Frías), quienes han manifestado la intención de suscribir su parte proporcional del presente aumento de capital. En esa línea, se ha considerado la posibilidad de que dichos socios se conviertan a futuro, si no en controladores, al menos en accionistas mayoritarios que ejerzan una influencia en la marcha de la Compañía, como ha ocurrido hasta hoy. Adicionalmente, se debe resaltar que durante estos años la Compañía ha trabajado para incorporar las mejores prácticas de gobierno corporativo, profesionalizando y robusteciendo al grupo de ejecutivos principales, quienes le reportan al directorio con la periodicidad requerida. Por último, se debe agregar que, de acuerdo a la ley 18.045 (Ley de Mercado de Valores), la persona que desee tomar el control de una sociedad, anónima, abierta pagando un premio respecto al precio de mercado deberá hacerlo a través de una oferta pública de adquisición de acciones, lo cual permite a los accionistas beneficiarse de un eventual premio por control.





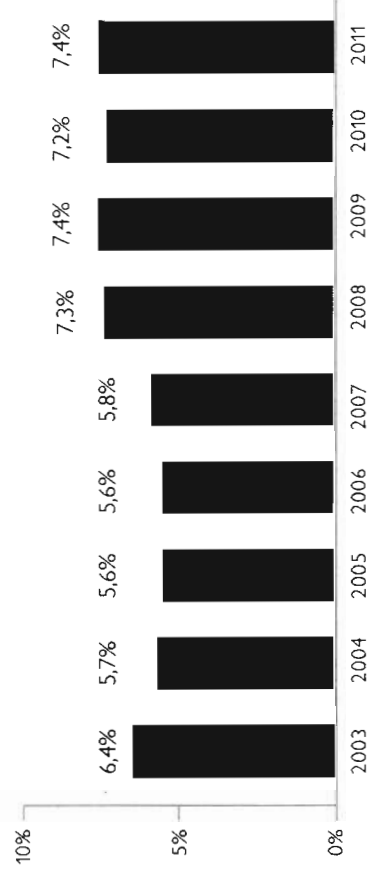
La Industria



La Industria

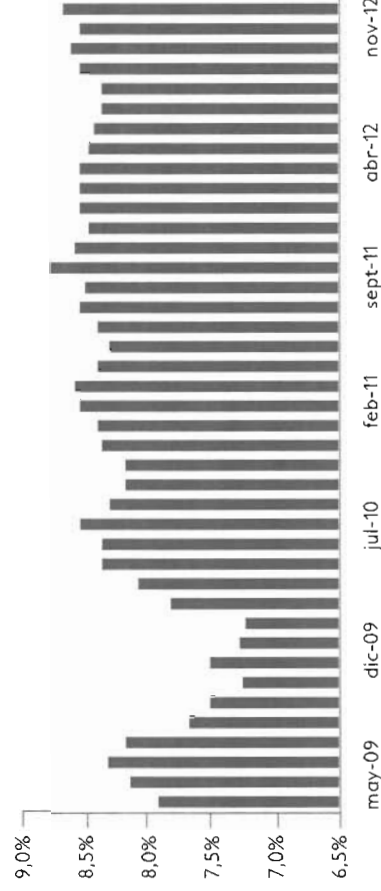
La industria de la construcción es considerada actualmente como uno de los sectores de la economía con mayor dinamismo y expectativas de crecimiento del país. De hecho, durante el período comprendido entre los años 2003 y 2011 creció un 11,9% más que el PIB. Además, también es una de las industrias más relevantes en términos de tamaño. Durante los últimos cuatro años ha representado cerca de un 7,4% del PIB de Chile y ha aportado más del 8,0% del total de puestos de trabajo del país.

GRÁFICO 15 • PIB de la construcción sobre el PIB total de Chile (%)



Fuente: Banco Central de Chile.

GRÁFICO 16 • Porcentaje de los puestos de trabajo aportados por la construcción

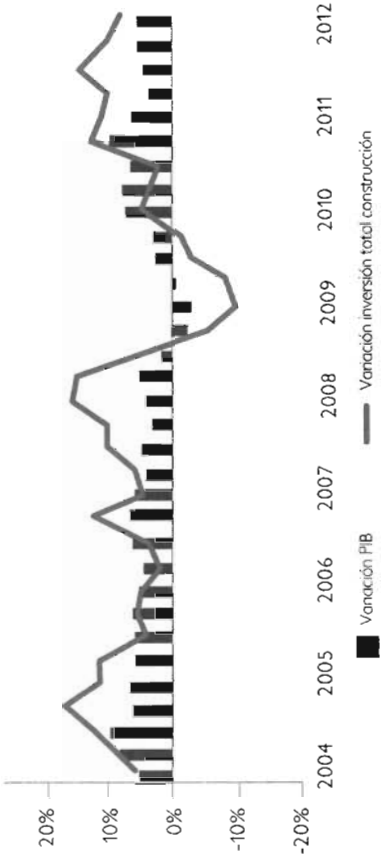


Fuente: Banco Central de Chile.

Una característica importante de la industria es su naturaleza pro-cíclica, es decir, es más sensible que otras industrias a las variaciones del PIB. Durante los períodos expansivos de la economía, la industria ha crecido a tasas cercanas al doble del crecimiento del PIB, y en etapas de menor crecimiento, la industria ha crecido a menores tasas o incluso ha decrecido.



GRÁFICO 17 • Variación del PIB vs variación de la inversión total en construcción



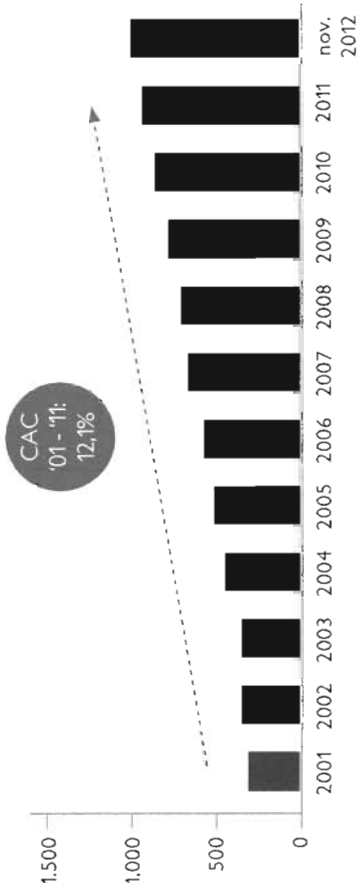
Fuente: Instituto Nacional de Estadística (INE) y Departamento de Estudios de LarrainVial.

La industria usualmente se divide en dos grandes sectores: la edificación de viviendas y la construcción de obras de infraestructura. Moller & Pérez-Catapos participa en ambos segmentos de la industria, a través de sus distintas divisiones.

1. SECTOR VIVIENDA

El negocio inmobiliario ha crecido de manera muy importante durante la última década. Un buen indicador de este crecimiento son los créditos hipotecarios generados cada año. De acuerdo a la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras (SBIF), el monto en operaciones de crédito para viviendas tuvo un crecimiento anual compuesto de un 12,1% real durante el período comprendido entre los años 2001 y 2011.

GRÁFICO 18 • Monto en operaciones de créditos para la vivienda (MM UF)



Fuente: SBIF

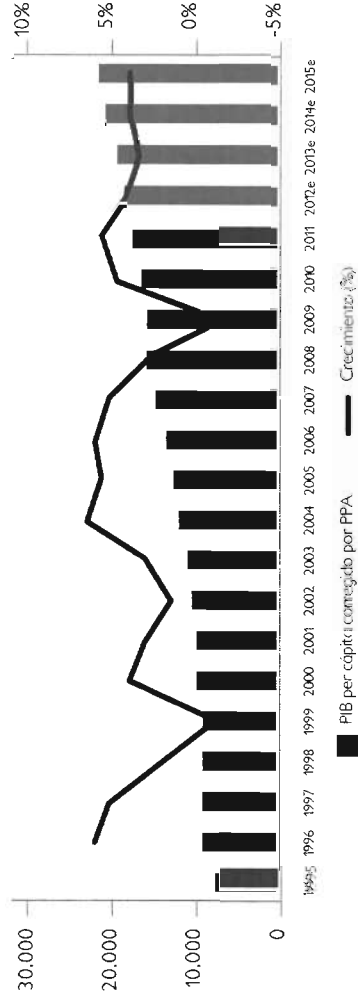


1.1 PRINCIPALES FUENTES DE CRECIMIENTO

A futuro, se espera que este sector contribuya con el dinamismo histórico debido a una serie de variables que favorecen su crecimiento, entre los cuales destacan:

Ingreso: A medida que mejora el ingreso per cápita de los habitantes de Chile, los estratos socioeconómicos más bajos pueden adquirir una vivienda propia, mientras que los estratos socioeconómicos medios-altos pueden hacer lo propio con una segunda vivienda o una de mejor calidad. Lo anterior se traduce, en todos los casos, en un aumento de la demanda por viviendas.

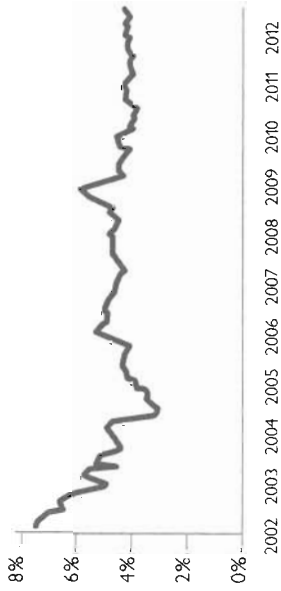
GRÁFICO 19 • Evolución PIB per cápita corregido por paridad de poder de compra de Chile (US\$)



Fuente: Fondo Monetario Internacional.

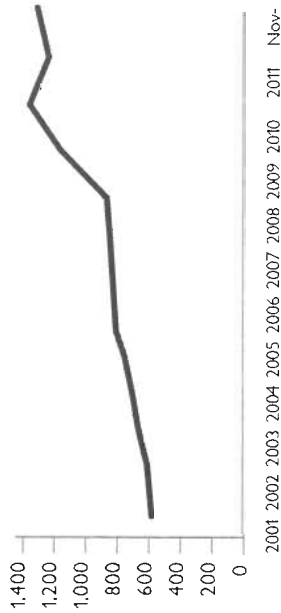
Financiamiento: Gran parte de las viviendas son adquiridas mediante créditos hipotecarios; por lo tanto, en la medida que el sistema financiero siga creciendo, que la población aumente su nivel de "bancaización" y que las tasas de interés de largo plazo se mantengan bajas es de esperar que la demanda por viviendas mantenga su tendencia creciente.

GRÁFICO 20 • Costos de financiamiento de vivienda (Evolución de las tasas anuales en UF)



Fuente: Banco Central de Chile.

GRÁFICO 21 • Número de operaciones de créditos para la vivienda (Miles)

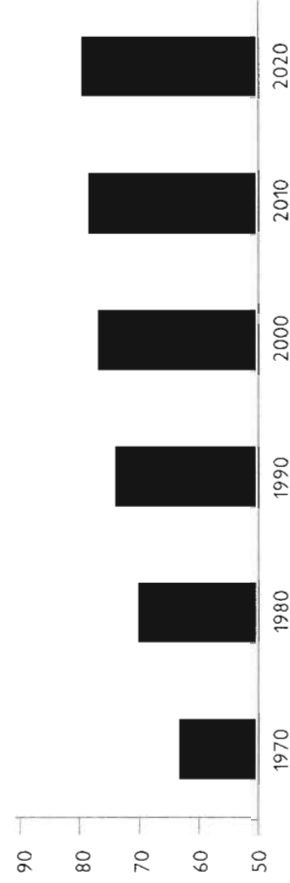


Fuente: SBIE.



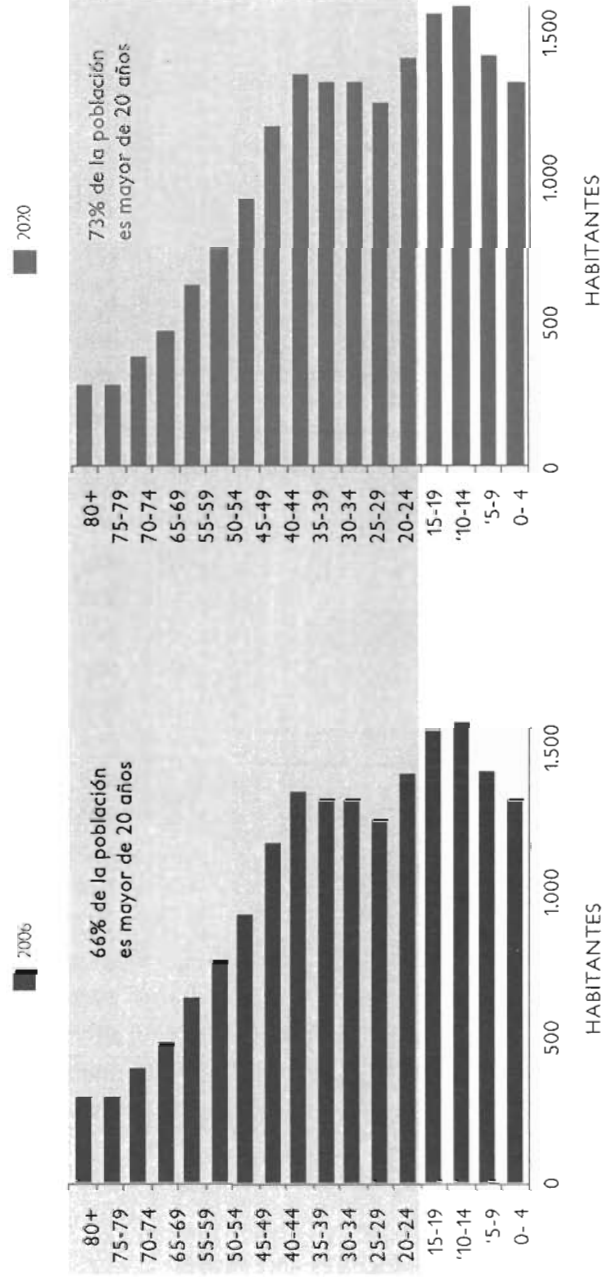
Demografía: Los altos índices de natalidad registrados en las décadas de los setenta y ochenta, junto con un aumento en la esperanza de vida, dan como resultado un perfil demográfico joven que se va envejeciendo, con un porcentaje de adultos mayores de 20 años que va aumentando. Este aumento genera, en definitiva, una mayor necesidad de viviendas por habitante.

GRÁFICO 22 • Esperanza de vida al nacer en Chile (años)



Fuente: INE.

GRÁFICO 23 • Perfil de edad de la población



Fuente: INE.

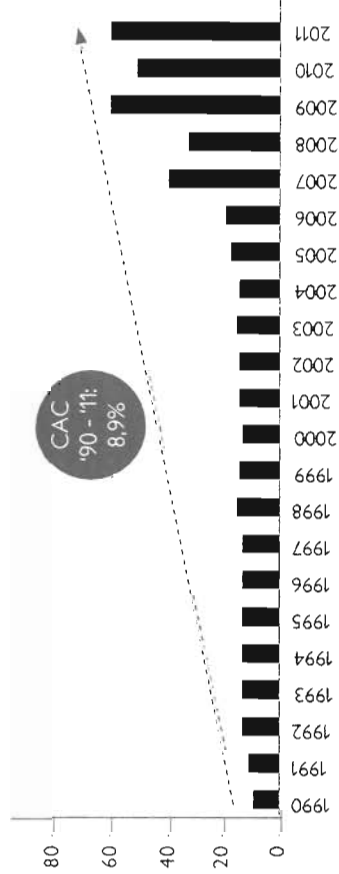


Déficit de vivienda: La Cámara Chilena de la Construcción estima, en base a la encuesta Casen de 2009, que en Chile existe actualmente un déficit total de viviendas de 1.007.422 unidades, de las cuales 503.988 corresponden a viviendas sociales. Este déficit incluye una estimación de los efectos que produjo el terremoto de febrero de 2010, el cual se estima aumentó el déficit en 68.837 viviendas.

Factores Sociales: El ciclo de vida de las personas y las nuevas tendencias culturales y sociales del país determinan las viviendas que se adquieren. Algunas tendencias que afectan positivamente el mercado de las viviendas son la migración del mundo rural a la ciudad, la incorporación de la mujer al mercado laboral, el aumento de las familias uni-parentales y el aumento de jóvenes independientes que viven solos.

Subsidios: El Estado, mediante subsidios habitacionales, genera una gran demanda por la construcción de nuevas viviendas. Tomando en cuenta el déficit actual de viviendas y el alto nivel de empleo que aporta la industria de la construcción, se espera que el Estado continúe entregando subsidios habitacionales a los segmentos medios y bajos.

GRÁFICO 24 • Monto de los subsidios habitacionales entregados por el Estado de Chile (MM UF)



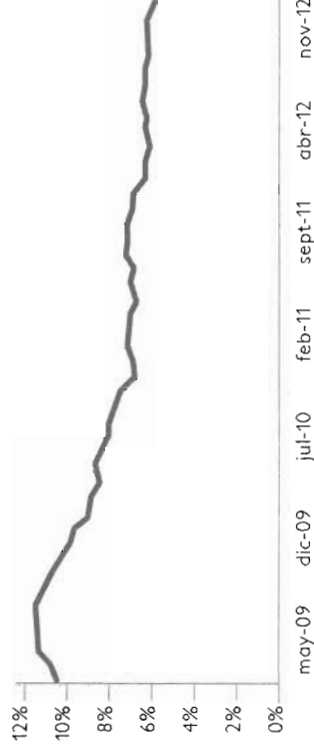
Fuente: Ministerio de Vivienda, Urbanismo (Minvu).

1.2 TENDENCIAS

1.2.1 Demanda

Durante los años 2010 y 2011, la inversión en construcción de viviendas tuvo un crecimiento anual de 7.9%, cifra muy superior al 4.7% del período comprendido entre los años 2003 y 2011. El crecimiento de la inversión en construcción se explica como consecuencia del crecimiento económico, de la baja en el nivel de desempleo y del aumento en los sueldos promedio que experimentó el país durante el mismo período. En el caso del desempleo, éste llegó a tasas superiores al 11% durante la crisis financiera. A partir de mediados del 2009 dicha tasa ha bajado de manera constante, alcanzando niveles del 6% en la actualidad. Lo anterior es producto de la creación de más de 1.1 millones de nuevos empleos, lo que ha generado un fuerte aumento del número de personas con posibilidad de acceder a un crédito hipotecario para adquirir una vivienda.

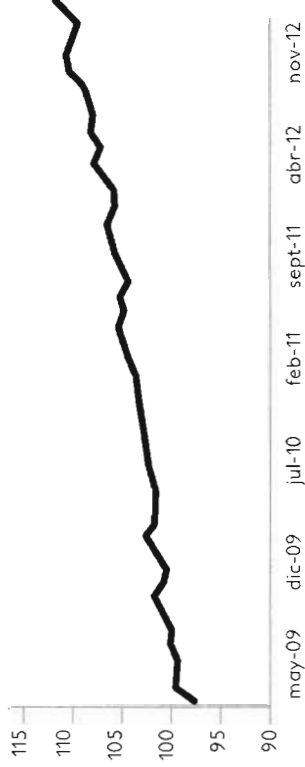
GRÁFICO 25 • Tasa de desempleo nacional (%)



Fuente: INE

Durante el mismo período, además, hubo un aumento de los sueldos promedio que perciben los empleados en el país. Efectivamente, de acuerdo al índice real de remuneraciones que genera mensualmente el INE, los sueldos han aumentado en un 12.1% real entre enero del 2009 y noviembre del 2012.

GRÁFICO 26 • Índice real de remuneraciones



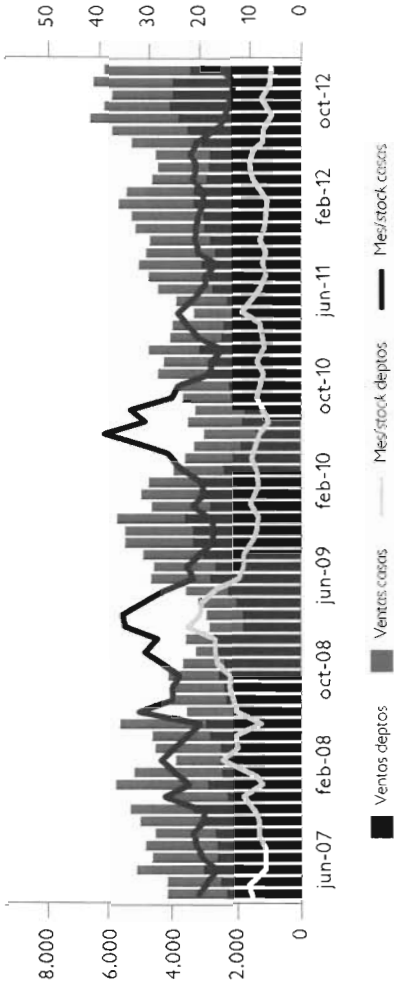
Fuente: INE



1.2.2 Precios

Durante la crisis financiera mundial de 2008-2009, diversos proyectos inmobiliarios que se habían comenzado a desarrollar en forma previa entraron en etapa de venta. Lo anterior, sumado a la disminución de la demanda debido a la incertidumbre sobre el futuro de la economía nacional, llevó a un aumento del stock de viviendas y a la paralización de gran cantidad de nuevos proyectos. Una vez pasada la crisis, la situación económica del país mejoró rápidamente; sin embargo, las empresas inmobiliarias no fueron capaces de aumentar su oferta a la misma velocidad que creció la demanda. Esta situación ha generado una sistemática disminución en el stock de viviendas, el que se encuentra en los niveles más bajos observados desde el año 2007.

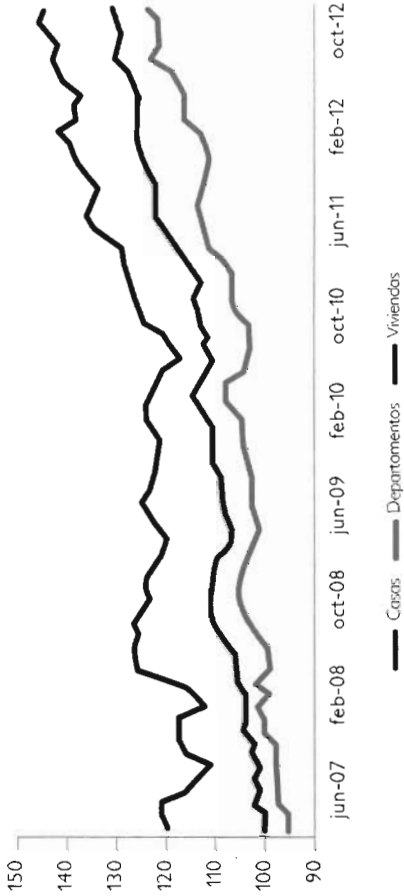
GRÁFICO 27 • Ventas y stock de viviendas en Chile



Fuente: Cámara Chilena de la Construcción.

Como consecuencia de la disminución del stock de viviendas y del aumento de los costos de mano de obra, los precios promedio han aumentado a partir del año 2010, lo que marca una diferencia respecto a los años anteriores.

GRÁFICO 28 • Índice real de precios de las viviendas



Fuente: Cámara Chilena de la Construcción.

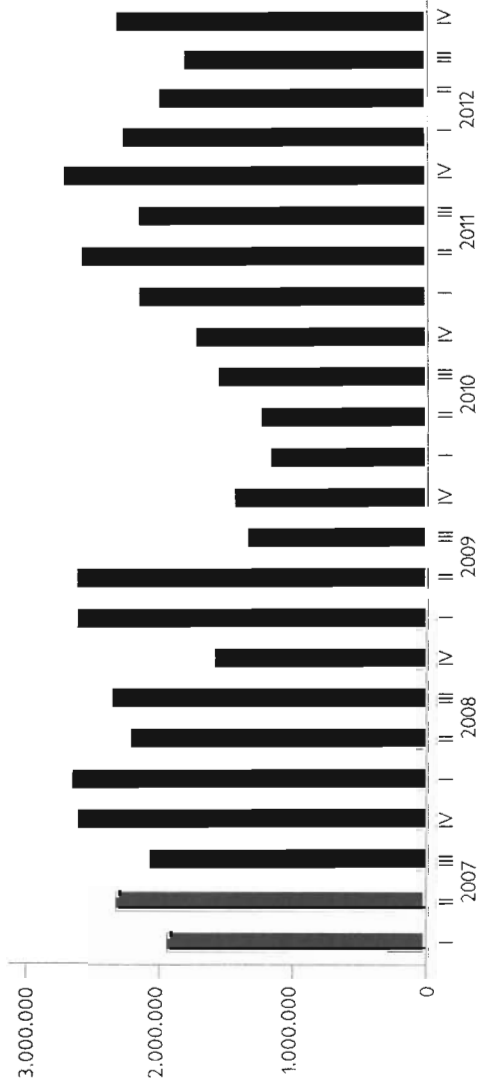


1.3 PROYECCIONES

De acuerdo a la encuesta de expectativas generada por el Banco Central en noviembre del 2012, el mercado espera que la economía nacional crezca un 5,2% durante el 2012, un 4,7% durante el 2013 y un 4,8% durante el 2014. En caso de cumplirse esas proyecciones, probablemente se mantendrán los niveles de desempleo y continuarán aumentando los sueldos promedio del país, lo que daría espacio para que la industria mantenga su crecimiento.

Con respecto a la oferta futura de viviendas, los permisos de edificación se han mantenido activos. El número de permisos concedidos durante el 2012 fue superior al 2011, al 2010 y a los de los dos últimos trimestres de 2009, lo que muestra que existe un importante número de proyectos inmobiliarios que se comenzarán a construir en los próximos meses.

GRÁFICO 29 • Permisos de edificación para vivienda (m²)



Fuente: INE.

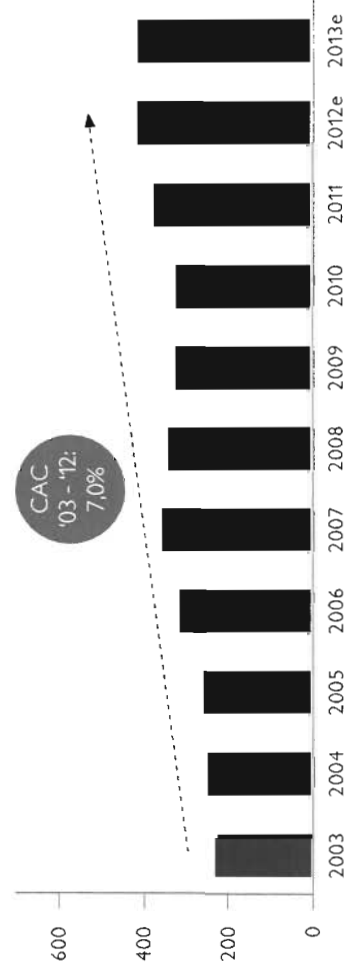


2. SECTOR INFRAESTRUCTURA

La industria de la construcción no se limita a la construcción de viviendas, sino que también incluye la construcción de obras de infraestructura tales como carreteras, centrales eléctricas, plantas industriales y hospitales, entre otras.

La inversión en construcción de obras de infraestructura ha tenido un crecimiento real anual compuesto de un 7,0% durante el período comprendido entre los años 2003 y 2012, el cual ha sido empujado por el crecimiento económico que ha tenido el país en los últimos años.

GRÁFICO 30 • Evolución inversión en construcción de infraestructura (MM UF)



Fuente: Cámara Chilena de la Construcción

2.1 TENDENCIAS

Como se puede apreciar, después de una pequeña contracción durante el 2009 debido a la crisis financiera mundial, la construcción de infraestructura se ha recuperado vigorosamente. Para el año 2013 se espera que los montos de inversión crezcan un 8,8% con respecto al 2012, alcanzando UF 472,5 millones.

Los sectores económicos más relevantes en términos de inversión en construcción de infraestructura productiva son la minería, el sector eléctrico y el sector inmobiliario no habitacional¹, mientras que el MOP y los concesionarios son los mayores inversores en infraestructura pública. A continuación se describe la inversión en los segmentos más relevantes.

2.1.1 Sector minería

Para este año se espera un gasto en construcción cercano a los US\$ 4.700 millones, lo que representa un 15% de aumento con respecto a lo registrado en el 2012. La siguiente tabla muestra los principales proyectos que estarán en construcción durante el 2013 y el gasto en construcción estimado por cada uno.

¹ El sector inmobiliario no habitacional incluye edificios de oficinas, centros comerciales y casinos, entre otros.

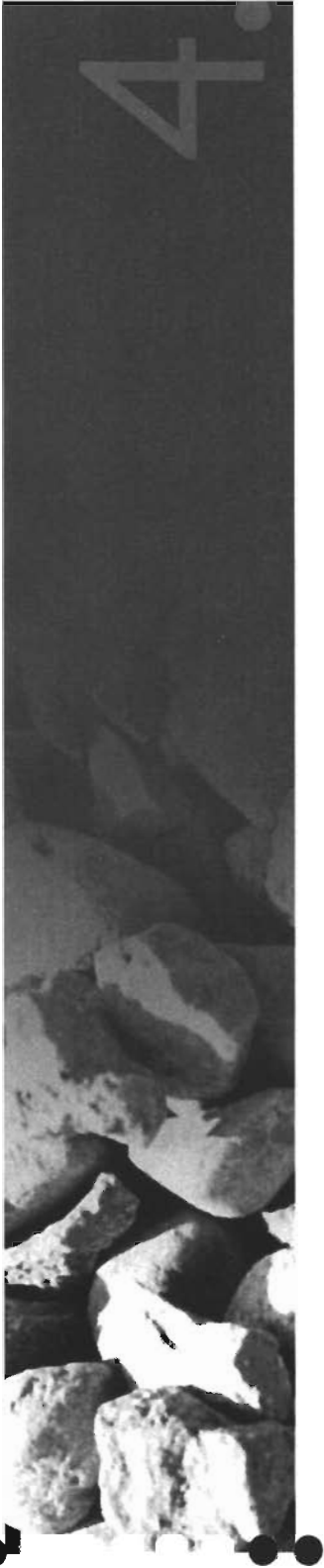


TABLA 2 • Principales proyectos mineros para 2013

Empresa	Proyecto	Región	Inversión estimada (MM US\$)	Construcción		Gasto en construcción 2013 (MM US\$)
				Inicio	Fin	
Minera Escondida	Organic Growth Project 1	II	3.800	Mar-12	Jun-15	721
Codelco	Mina Ministro Hales	II	2.300	May-11	Dic-13	488
Minera Lumina Copper	Caserones	III	3.000	Oct-10	Dic-13	467
Sierra Gorda	Proyecto Sierra Gorda	II	3.072	Oct-12	Oct-15	423

Fuente: Cámara Chilena de la Construcción. Se ha eliminado del listado el proyecto minero de Antucoya, el que, de acuerdo a lo informado por Antofagasta Minerals en diciembre pasado, fue suspendido de manera indefinida.

2.1.2 Sector energía

El sector ha estado sujeto a permanentes postergaciones de proyectos debido a conflictos con los permisos medioambientales. Esta situación ha incidido en la recalendarización de algunos de ellos para el año 2014 y siguientes. En todo caso, la inversión de US\$ 1.980 millones esperada para el año 2013 representa más del doble de lo materializado durante el 2012. Los principales proyectos que estarán en construcción durante el 2013 se muestran a continuación.

TABLA 3 • Principales proyectos de energía para 2013

Empresa	Proyecto	Región	Inversión estimada (MM US\$)	Construcción		Gasto en construcción 2013 (MM US\$)
				Inicio	Fin	
Empresa Eléctrica Cochran	Central a carbón Códacane	II	1.100	Dic-12	Nov-15	74
Iberdrola Cabo Leones I	Parque eólico Cabo Leones	III	356	Ene-13	Jun-14	54
AES Gener	Central hidroeléctrica Alto Maipo – Las Lajas	RM	700	Nov-12	Nov-16	53
AES Gener	Central hidroeléctrica Alto Maipo – Alfalfal II	RM	700	Nov-12	Feb-14	49

Fuente: Cámara Chilena de la Construcción.



2.1.3 Sector inmobiliario no habitacional

Este sector abarca la inversión en obras de infraestructura como centros comerciales, oficinas, centros de salud y hospitales, entre otros. Para el año 2013, la Cámara Chilena de la Construcción espera que el sector gaste US\$ 870 millones en construcción.

TABLA 4 • Principales proyectos inmobiliarios no habitacionales para 2013

Empresa	Proyecto	Región	Inversión estimada (MM US\$)	Construcción		Gasto en construcción 2013 (MM US\$)
				Inicio	Fin	
Cencosud	Costanera Center	RM	818	Ene-04	Dic-13	111
Inmobiliaria Manso de Velasco	Ciudad Empresarial y Aeropuerto Pudahuel	RM	1.885	May-98	Dic-20	96
Asegger	Mall Plaza Los Dominicos	RM	218	Ene-12	Mar-14	95
Titanium	Parque Titanium Santa Rosa de Los Condes	RM	300	Dic-09	Dic-13	48
Corp Group	Promenade Nueva Costanera	RM	65	Nov-12	Nov-13	45

Fuente: Cámara Chilena de la Construcción.

2.1.4 Ministerio de Obras Públicas

El Ministerio de Obras Públicas (MOP) tiene presupuestado invertir montos importantes en la mejora y mantención de la infraestructura pública. De hecho, la ley de presupuestos del año 2013 incluye aproximadamente US\$ 2.249 millones para gastar en este tipo de obras, de las cuales un 74% corresponde a proyectos viales.

TABLA 5 • Presupuesto del MOP (2013)

Dirección, Servicio o Programa	Ley de Presupuestos 2013 (MM US\$)
Vialidad	1.657
Obras hidráulicas	198
Obras portuarias	114
Otros	280
Total**	2.249

Fuente: Dirección de Presupuestos.
** Excluye subvenciones estatales.

2.1.5 Concesiones estatales

De acuerdo a lo informado por el Ministerio de Obras Públicas, las concesiones que están en la actualidad en proceso de construcción totalizan una inversión de US\$ 3.387 millones.

TABLA 6 • Cartera de concesiones en proceso de construcción durante el 2013

Proyecto	Inversión total (MM US\$)
Ruta 5, Tramo Puerto Montt - Paragua	197
Ruta 5 Norte, Tramo La Serena - Vallenar	377
Acceso Val Aeropuerto Arturo Merino Benítez	67
Ruta 160, Tramo Coronel - Tres Pinos	367
Conexión Vial Melipilla - Camino de la Fruta	43
Concesión Ruta 66, Camino de la Fruta	412
Camino Internacional, Ruta 60 Ch	364
Autopistas de la Región de Antofagasta	370
Autopista Concepción-Cabrero	401
Alternativas de Acceso a Iquique	240
Nuevo Aeropuerto Región de La Araucanía	126
Programa Hospitalario de Maipú y La Florida	313
Otros	110
Total	3.387

Fuente: MOP.

2.2 PROYECCIONES

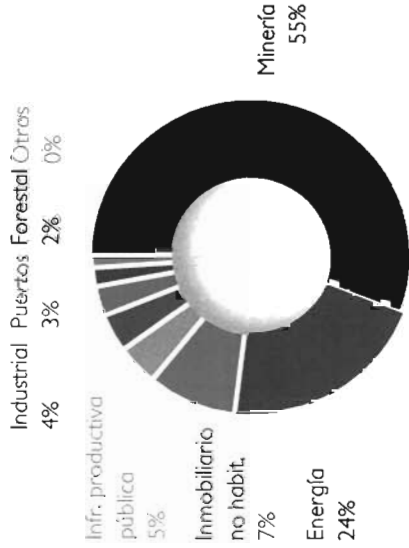
2.2.1 Inversión productiva

Tal como ha ocurrido en los últimos años, se espera que a futuro la minería y la energía continúen liderando la inversión. La Cámara Chilena de la Construcción estima que la inversión de la minería para el período comprendido entre los años 2012 y 2016 será de US\$ 5.115,5 millones, y que la inversión del sector energía será de US\$ 22.028 millones para el mismo período.

Con respecto al gasto en construcción de los proyectos de inversión productiva, la Cámara Chilena de la Construcción espera que sea de US\$ 9.300 millones durante el 2013, y de US\$ 9.161 millones durante el 2014. Destaca el crecimiento del gasto en construcción proyectado para el 2013, el cual es un 39% superior al del año 2012.



GRÁFICO 31 • Distribución del gasto proyectado en construcción (2013-2014)



Fuente: Cálculo Chivara de la Construcción

2.2.2 Inversión en concesiones

En la actualidad, el MOP posee una cartera de concesiones para licitar el año 2013 que contempla una inversión total de US\$ 8.478 millones

TABLA 7 • Cartera de licitaciones del MOP

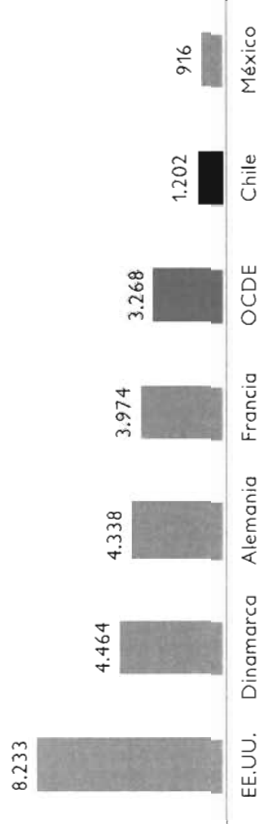
Proyecto	Monto (MM US\$)
En proceso de adjudicación	
Rutas del Loa	784
Ruta 43 La Serena-Ovalle	308
Hospital de Antioqu coast	2223
	253
En proceso de licitación	
Ruta G21, Acceso a Centros de Esquí	87
	877
Potencial llamado a licitación durante 2013	
Hospital Salvador Gerdano	7.607
Hospital Santiago Occidente (ex Félix Buinés)	383
Hospital Sotero del Río y de Puente Alto	2.440
Infraestructura Pública Puyo Los Libertadores	336
Mejoramiento Ruta Nahuelbuta	67
Nuevo Puente Industrial sobre Río Bio Bio	259
América Vespucio Oriente	212
Autopista Costanera Central	2.000
Autopista Santiago - Lampa	2.065
Conexión Vial Ruta 78 hasta Ruta 68	116
Hospital Biprovincial Quilota - Pateros y Provincial Marga Marga (Red Quinta Region)	131
Hospitales Red Sur (Quinta, Linares y Chillán)	277
Marina Deportiva y Revitalización Urbana del Estero Marga Marga, Viña del Mar	530
Rehabilitación Aeropuerto Internacional Arturo Merino Benítez	166
Ruta San Fernando - Santa Cruz	738
	191
Total cartera	8.478

Fuente: MOP

2.2.3 Sector salud

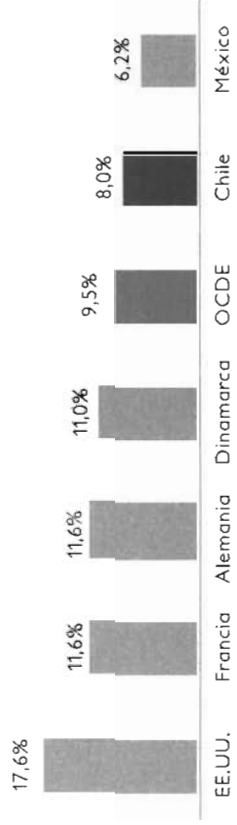
El gasto en salud per cápita de Chile alcanza los US\$ 1.202, lo que se compara negativamente con lo que gasta el promedio de los países pertenecientes a la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), ascendente a US\$ 3.268, o países desarrollados como Estados Unidos y Dinamarca (US\$ 8.233 y US\$ 4.464, respectivamente). Lo mismo ocurre con el gasto en salud como porcentaje del PIB total del país: mientras Chile gasta un 8,0%, en países desarrollados como Estados Unidos o Francia esta proporción alcanza el 17,6% y el 11,6%, respectivamente.

GRÁFICO 32 • Gasto en salud per cápita (US\$ PPA)



Fuente: OCDE

GRÁFICO 33 • Gasto en salud como porcentaje del PIB



Fuente: OCDE

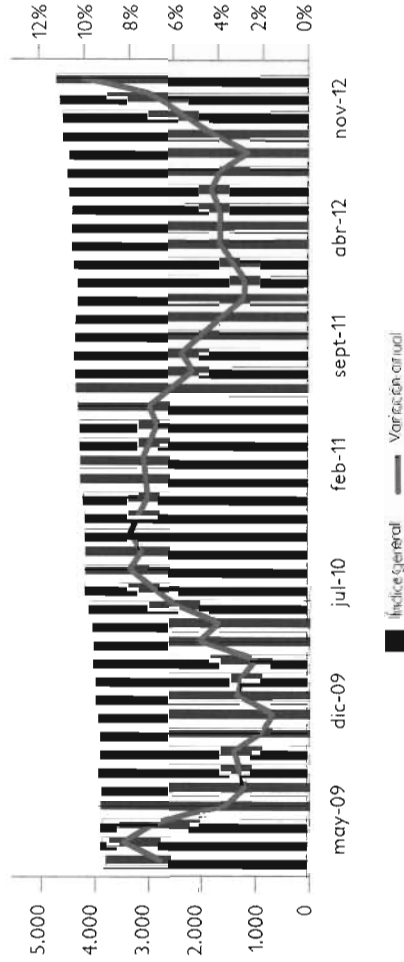
Lo anterior permite proyectar que la inversión en salud debiese seguir creciendo en los próximos años, lo que está en línea con las proyecciones de la Cámara Chilena de la Construcción que espera que durante los próximos dos años se liciten hospitales públicos y clínicas privadas con inversiones en construcción asociadas por un total de US\$ 2.400 millones.



2.3 PRINCIPALES INSUMOS

Los principales insumos que utiliza la industria de la construcción corresponden a los materiales de construcción y a la mano de obra. La Cámara Chilena de la Construcción mide cómo evolucionan los costos de esos insumos a través del índice de costos de edificación (ICE). De acuerdo a ese índice, los costos de edificación han aumentado fuertemente durante el 2012. De hecho, a noviembre de 2012, los costos habían aumentado un 10,3% con respecto a igual período del año anterior.

GRÁFICO 34 • Índice de costos de edificación (base 1978 = 100)

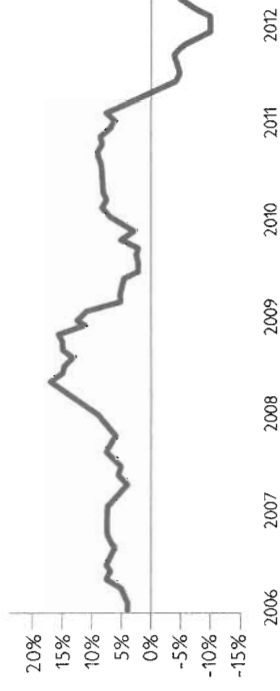


Fuente: Cámara Chilena de la Construcción.

2.3.1 Materiales

La Cámara Chilena de la Construcción divide el índice de costos de la construcción en tres categorías principales: materiales, auxilios y misceláneos. Los principales materiales utilizados en la construcción, que explican una gran proporción de los costos totales, son el cemento y el acero. Otros insumos relevantes son cables de cobre, ladrillos, vidrios, cerámicos y productos de fibrocemento. De acuerdo a la información publicada, los costos de materiales en octubre del 2012, eran un 5,0% menores a los del mismo período del año anterior.

GRÁFICO 35 • Variación ICE materiales (%)

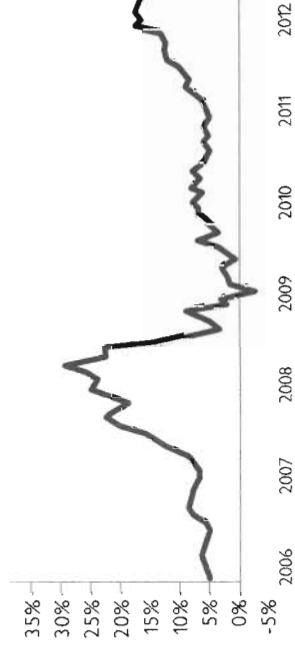


Fuente: Cámara Chilena de la Construcción

2.3.2 Mano de obra

Como se mencionó al inicio de este capítulo, la industria de la construcción aporta más de un 8,0% de los puestos de trabajo del país. Producto del aumento de los salarios que ha evidenciado el país durante los últimos años, el costo de mano de obra de la industria también ha subido. De acuerdo a la información publicada por la Cámara Chilena de la Construcción, estos costos, a octubre del 2012, eran un 19,0% mayores a igual período del año anterior.

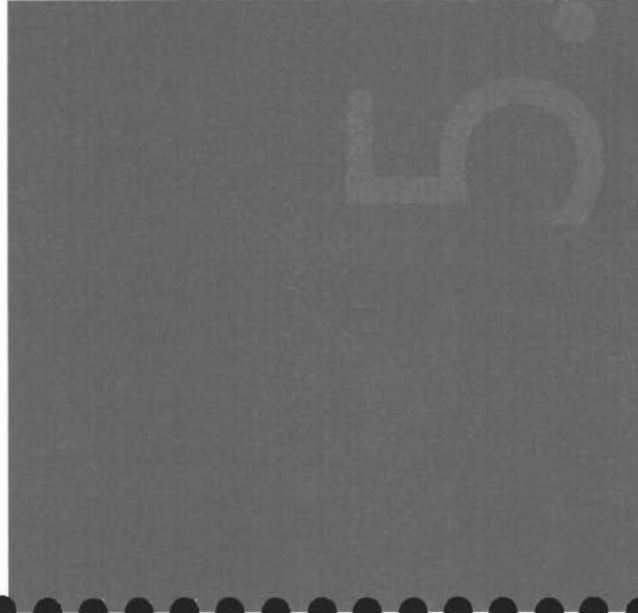
GRÁFICO 36 • Variación ICE sueldos (%)



Fuente: Cámara Chilena de la Construcción



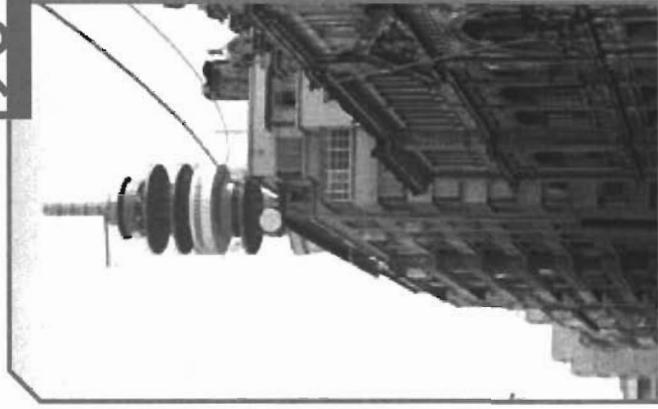
Moller & Pérez-Cotapos



Moller & Pérez-Cotapos

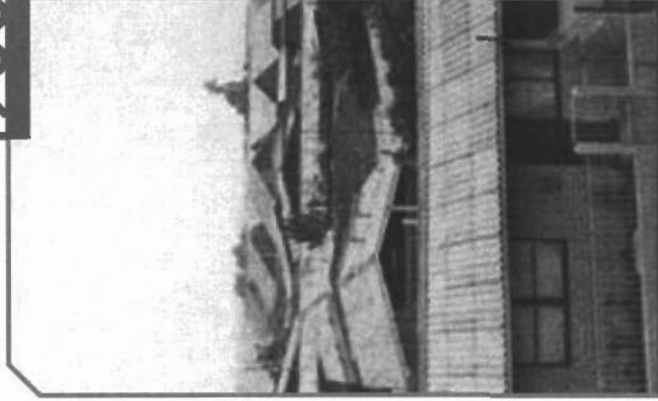
1. HISTORIA

1961



Edificio Amunátegui

1966



Villa Cardenal Frings

1970



Edificio La Rotonda de Vitacura

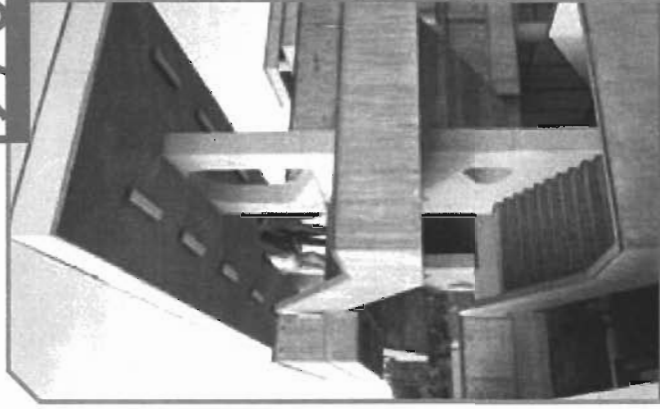
Los orígenes de Moller & Pérez-Cotapos se remontan a **1961**, año en que los fundadores Guillermo Pérez-Cotapos y Cedric Moller constituyen Constructora Moller & Pérez-Cotapos Ltda. Posteriormente, en octubre de **1966**, los mismos socios fundadores constituyen legalmente Empresa Constructora Moller & Pérez-Cotapos S.A.

En sus inicios, Moller & Pérez-Cotapos se desarrolla en el campo de las obras civiles, destacando como su primer hito histórico la construcción de un pozo de captación de agua, un pozo de aducción y estanques de hormigón para la fundición de Poipote, perteneciente a Empresa Nacional de Minería. Luego de la creación del Ministerio de Vivienda y Urbanismo, surgieron mandatos de mayor envergadura, como la Villa Cardenal Frings en Quinta Normal, en **1965**. En **1967**, Moller & Pérez-Cotapos inicia la construcción de su primer hospital, el Sermena de Valparaíso.

Los últimos años de la década del 60 marcan el salto definitivo hacia la expansión y diversificación. Es así como la Compañía se expande a regiones, iniciando obras en Arica, Iquique, Copiapó, Valparaíso, Rancagua y Chillán. En este período, además de desarrollar infraestructura educacional como la sede de Arica de la Universidad de Chile en **1970**, se construyen plantas industriales, edificios de oficinas y residenciales, destacando la construcción del emblemático edificio La Rotonda de Vitacura, que fue una de las primeras experiencias de Moller & Pérez-Cotapos como desarrollador inmobiliario y que hizo época por su diseño y calidad.

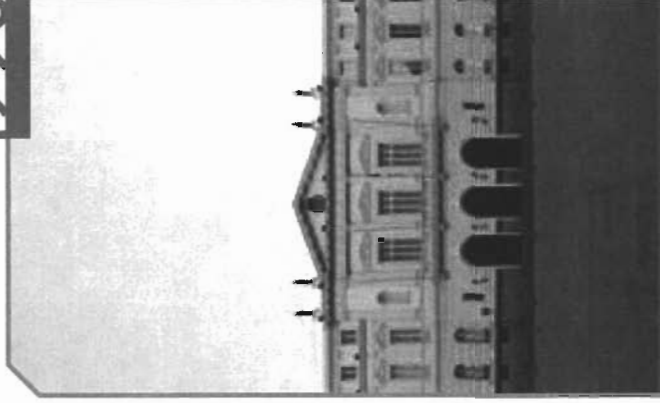
En **1971**, Cedric Moller vende su participación en la Compañía, entrando como socios los ejecutivos Pedro Widoycovich, Eugenio Velasco y Jaime Rivera.

1970



Universidad de Chile, Sede Arica

1998



Municipalidad de Santiago

1998



Embajada de Brasil

En **1972**, Moller & Pérez-Cotapos inicia operaciones en Ecuador, con la creación de Constructora Colón, la cual se enfocó en viviendas de clase media, de calidad y buen diseño. En **1976**, a través de esta última sociedad, también incursiona en Bolivia y Guatemala. Finalmente, en **1991** esta filial sería cerrada, pues para ese entonces era más rentable concentrar las operaciones en el mercado local.

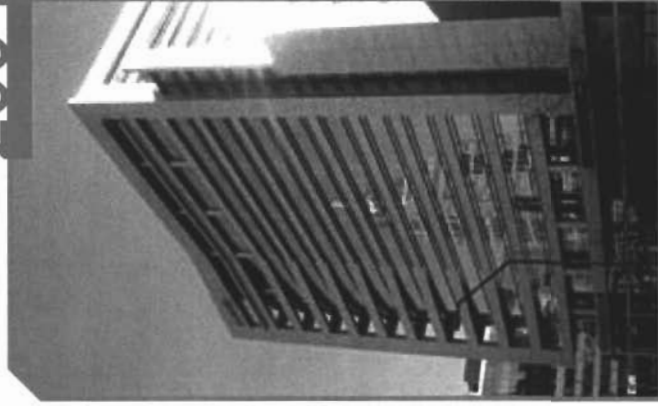
Durante la comisionada abicada del 70, Moller & Pérez-Cotapos logró sortear las dificultades que enfrentó el sector de la construcción a través de un modelo de negocios orientado a la construcción de edificios al costo y de algunos proyectos específicos con Soquimich, Codelco, el Servicio de Vivienda y Urbanismo, el Ejército de Chile y el Ministerio de Obras Públicas. Lo anterior permitió que, ante el repunte de la economía a fines de dicha década, Moller & Pérez-Cotapos se encontrara en una expectante posición competitiva y

con importantes obras en construcción, entre las que desta con la torre de Economía y la Facultad de Arquitectura de la Universidad de Chile, y el acueducto Trinidad en La Florida.

En adelante, Moller & Pérez-Cotapos mantiene un nivel de actividad importante, capeando exitosamente los períodos de baja actividad económica, como la crisis de principios de los 80 y la crisis asiática de fines de **1998**, desarrollando importantes obras de construcción como las reparaciones de la Municipalidad de Santiago y de la Embajada de Brasil, el Edificio del Banco Santander en Bandera, el Edificio del Banco Security, el Hospital Naval, el Hospital de Vallenar y también destacados desarrollos inmobiliarios como el conjunto residencial Espoz y la Torre Centenario.



2004



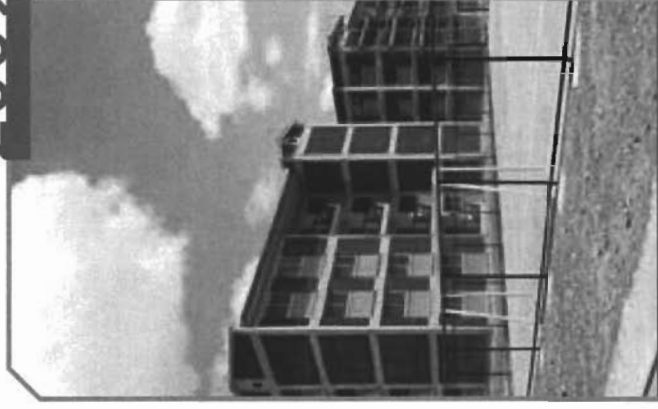
Banco Security

2006



Clínica Santa María

2009



Obras Viviendas Económicas

Ante la disyuntiva de definir el futuro de la Compañía, los socios controladores de Moller & Pérez-Cotapos, que sobrepasaban los 60 y 70 años de edad, deciden vender su participación. Es así como en agosto del año **2007** se llega a un acuerdo de venta con Citigroup Venture Capital International Growth Partnership II L.P. ("CVCII"), fondo de inversión de capital privado ligado a Citi, que, en sociedad con las empresas chilenas Ramón Yávar y Fernando Frias, adquiere el 100% de la Compañía. Moller & Pérez-Cotapos representaba, a dicha fecha, una empresa con más de 2 millones de metros cuadrados construidos, una marca consolidada y un equipo de profesionales y trabajadores experimentado y capaz.

CVCII toma control de la Compañía con el objetivo explícito de hacerla crecer. Se crea así una nueva estructura organizacional y se modernizan los sistemas de gestión, pero siempre buscando

darle continuidad a los valores de la Compañía. A partir de **2009**, además, Moller & Pérez-Cotapos incursiona en dos nuevas líneas de negocio: Viviendas Económicas e Ingeniería y Construcción Industrial.

En la división Construcción y Edificación, la Compañía se adjudica la construcción de varias clínicas y hospitales, dentro de las que destacan la Clínica Santa María, la Clínica Bicentenaria, el Hospital de Talca, el Hospital de Puerto Montt y la ampliación de la Clínica Las Condes, siendo estas dos últimas las obras hospitalarias de mayor superficie construida en una sola etapa en la historia de Chile, con 111.400 m² y 116.700 m² construidos, respectivamente.

En la división Ingeniería y Construcción Industrial, en sólo cuatro años de operación la Compañía se ha hecho de un nombre en la industria,

2009

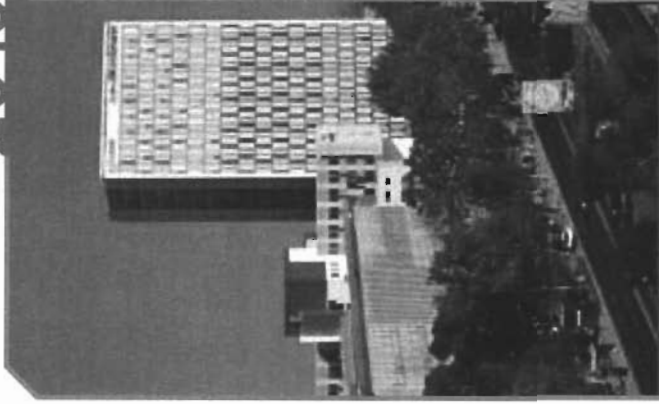


Obras Industriales

lo que le ha permitido participar en importantes propuestas. Dentro de los proyectos que se han rediseñado destacan la planta de almacenamiento y distribución de combustibles de Copac, en Mejillones y la planta industrial La Negra de Indura. Actualmente, la Compañía se encuentra construyendo un proyecto industrial de telecomunicaciones de gran importancia.

En el área inmobiliaria, la Compañía se ha hecho de un atractivo grupo de terrenos, que le han permitido comenzar un importante número de nuevos proyectos y, a la vez, asegurar por varios años la disponibilidad de terrenos para nuevos desarrollos. Dentro de los países adjudicados durante el año 2012, destacan los terrenos que albergarán los proyectos, Mirador Los Trapenses, Parque San Damián, Barrio Portezuelo y CIMM. Al mismo tiempo, se han desarrollado exitosamente proyectos en sectores nuevos para la

2010



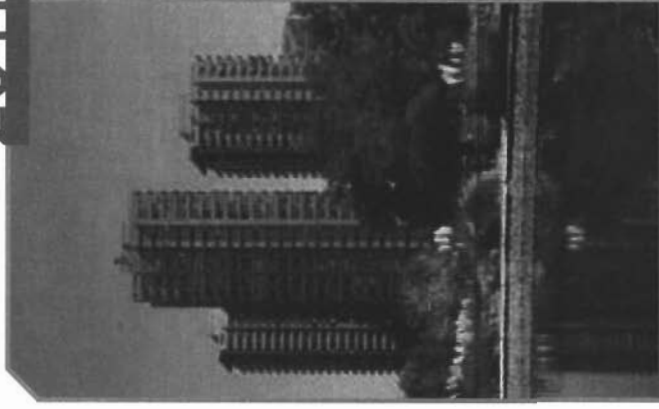
Clínica Bicentenario

Compañía, como San Miguel y Puente Alto, sin dejar de lado los proyectos enfocados en los sectores de más alto ingreso.

Mientras, en la división Viviendas Económicas, en cuatro años de operación se han desarrollado importantes proyectos, con altos estándares de calidad, totalizando más de 590 viviendas vendidas.

En suma, la Compañía tiene un importante número de obras adjudicadas y proyectos inmobiliarios por desarrollar. Destacan particularmente la construcción de los cuatro obras hospitalarias y del proyecto industrial de telecomunicaciones ya mencionados, y el desarrollo inmobiliario de tres mega-proyectos (Mirador Los Trapenses, Parque San Damián y Barrio Portezuelo), que contemplan la construcción de más de 1.500 unidades, a ser desarrolladas durante los próximos 7 años.

2011



Edificios Cerro Colorado



2. INGENIERÍA Y CONSTRUCCIÓN

2.1 CONSTRUCCIÓN Y EDIFICACIÓN

Esta división se especializa en la construcción de obras civiles a terceros, principalmente de hospitales, clínicas y edificios corporativos. A lo largo de su historia, la Compañía ha construido 115 obras para terceros. Entre los más recientes destacan el Hospital de Vallenar (2006), la ampliación de la Clínica Santa María (2006), el Hospital de Arica (2007), la Clínica Bicentenario y el Hospital de Los Angeles (2009), el Hospital de Puerto Montt (2010), el Hospital de Talca (2011) y la ampliación de la Clínica Las Condes (2011).

FIGURA 3 • Obras hospitalarias recientemente construidas

2006 • Hospital de Vallenar

Mandante: Servicio de Salud de Atacama

Metros construidos: 17.000 m²



2006 • Clínica Santa María

Mandante: Clínica Santa María

Metros construidos: 47.700 m²



2007 • Hospital de Arica

Mandante: Servicio de Salud de Arica

Metros construidos: 40.700 m²



2009 • Clínica Bicentenario

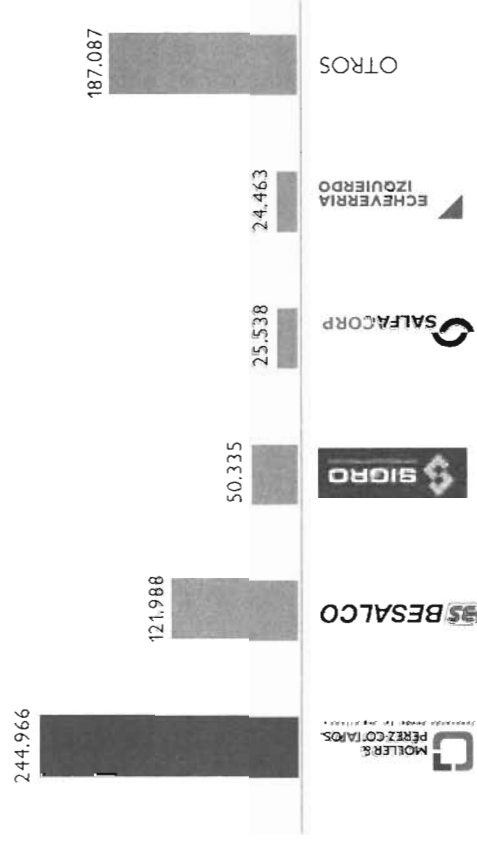
Mandante: Cámara Chilena de la Construcción

Metros construidos: 69.700 m²



Tal como ya se ha mencionado, la especialidad más destacada de Molter & Pérez-Catapos es la construcción de hospitales y clínicas, donde es líder de mercado, siendo reconocida en la industria por su experiencia y excelencia en obras. A la fecha, la Compañía acumula más de 690.000 m² en proyectos hospitalarios y es la empresa que se ha adjudicado contratos por mayor monto en los últimos 5 años.

GRÁFICO 37 • Montos adjudicados en contratos de construcción de hospitales y clínicas entre 2007 y 2012⁽¹⁾ (MM\$)



Fuente: La Compañía.

⁽¹⁾ Incluye consorcios según participación de cada compañía.

En razón de lo anterior, Molter & Pérez-Catapos espera poder participar y adjudicarse la construcción de algunos de los hospitales que el Estado tiene planeado construir en los próximos años. Al respecto, la Cámara Chilena de la Construcción proyecta que durante los próximos dos años se licitarán hospitales públicos y clínicas privadas con inversiones en construcción asociadas por un total de US\$ 2.400 millones.



Tabla 8 • Hospitales y clínicas por licitar en el período 2013-2014

Mandante	Proyecto	Región	Inversión (MMUS\$)	Llamada a licitación
Servicio de Salud Viña del Mar y Quillota	Hospital Gustavo Frick	V	185	1er. trimestre 2013
Isapre Masvida	Centro Médico Clínica Las Lilas	RM	30	1er. trimestre 2013
Banmédica	Ampliación Clínica Dávila	RM	56	1er. trimestre 2013
Cruz Blanca	Clínica Cruz Blanca La Florida	RM	100	1er. trimestre 2013
Ministerio de Salud (Minsal)	Hospital Félix Bulnes	RM	230	2do. – 3er. trimestre 2013
Minsal	Hospital Sotero del Río y Puente Alto	RM	405	2do. – 3er. trimestre 2013
Minsal	Hospital Salvador Infante	RM	300	2do. – 3er. trimestre 2013
Servicio de Salud Araucanía Sur	Normalización Hospital Comunitario Familiar Carahue	IX	10	1er. trimestre 2013
Servicio de Salud Iquique	Recuperación Hospital Dr. Ernesto Torres Galdames	I	24	1er. trimestre 2013
Servicio de Salud BioBio	Reposición Hospital Laja	VIII	10	1er. trimestre 2013
Servicio de Salud Metropolitano Central	Mejoramiento Hospital Urgencia Asistencia Pública	RM	9	2do. trimestre 2013
Minsal	Hospital Biprovincial Quillota Petorca	IV	130	2do. – 3er. trimestre 2013
Minsal	Hospital Provincial Marga Marga	V	130	2do. – 3er. trimestre 2013
Minsal	Hospital San Juan de Dios de Curicó	VII	172	2do. – 3er. trimestre 2013
Minsal	Hospital de Linares	VII	190	2do. – 3er. trimestre 2013
Minsal	Hospital de Chillán	VII	190	2do. – 3er. trimestre 2013
Isapre Masvida	Ampliación Clínica Las Lilas	RM	34	Mediano plazo
Clínica San Carlos de Apoquindo	Expansión Clínica San Carlos de Apoquindo	RM	16	Sin fecha definida
Minsal	Hospital de Cauquenes	VII	73	Sin fecha definida
Minsal	Hospital de Constitución	VII	43	Sin fecha definida
Minsal	Hospital de Peral	VII	59	Sin fecha definida
Clínica Indisa	Nuevo Edificio Clínica Indisa	RM	27	Sin fecha definida

Fuente: Cámara Chilena de la Construcción.



Por su naturaleza, los contratos involucrados en este tipo de obras son, en promedio, de montos relevantes, pudiendo alcanzar incluso las UF 2.000.000. Adicionalmente, las obras de construcción se llevan a cabo en varios años. En parte por lo anterior es que para la construcción de algunos hospitales de mayor envergadura la Compañía ha desarrollado alianzas con otras constructoras locales. Estas alianzas, además, permiten aumentar las posibilidades de adjudicación de los proyectos, por cuanto ello implica comúnmente una mejor nola en la oferta técnica. Ejemplos de esta situación son los consorcios desarrollados con Besalco para la construcción del Hospital de Puerto Montt, y con SalfiCorp y Besalco para la construcción del Hospital de Talca.

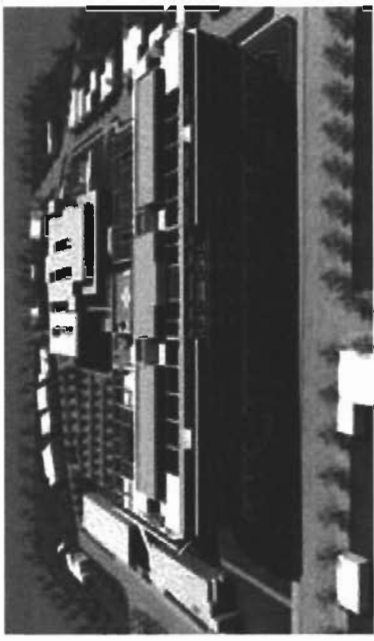
Actualmente, esta división se encuentra construyendo cuatro proyectos, los cuales totalizan un monto de UF 9.249.944 de inversión.

FIGURA 4 • Obras hospitalarias en construcción

2009-2014 • Hospital de Los Angeles
Mandante: Servicio de Salud Biobío
Metros construidos: 55.000 m²



2011-2014 • Hospital de Talca
Mandante: Servicio de Salud Maule
Metros construidos: 86.200 m²



2010-2013 • Hospital de Puerto Montt
Mandante: Servicio de Salud Reloncavi
Metros construidos: 111.400 m²



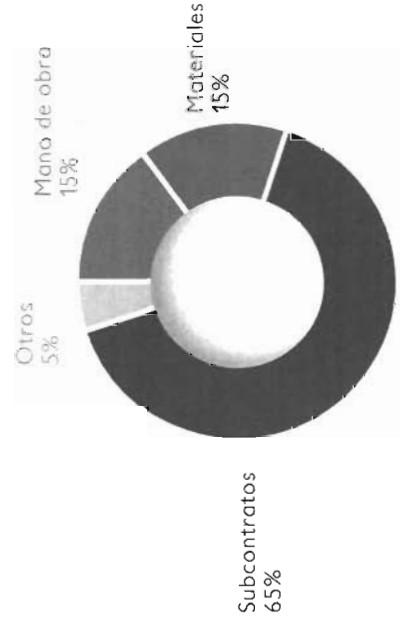
2011-2013 • Clínica Las Condes
Mandante: Clínica Las Condes
Metros construidos: 116.700 m²



Tal como se ha mencionado, la construcción de una obra como un hospital toma un período de tiempo considerable, el que fácilmente puede extenderse por un plazo superior a tres años. Si a lo anterior se suma todo el tiempo necesario para el estudio y la adjudicación de la obra, sobre todo en el caso de hospitales públicos, se puede alcanzar un tiempo total que en algunos casos puede exceder los cuatro años.

Por otra parte, es interesante destacar que una parte importante del costo de construcción se explica por diversos subcontratos de especialidades, entre los que destacan los de montaje eléctrico, de climatización y de gases clínicos. Dependiendo de la obra en particular, estos subcontratos pueden llegar a representar cerca del 65% del costo total de construcción. Respecto de la mano de obra, ella raramente excede el 20% en un contrato de este tipo, mientras que los materiales generalmente representan un 15% del mismo.

GRÁFICO 38 • Descomposición de costos

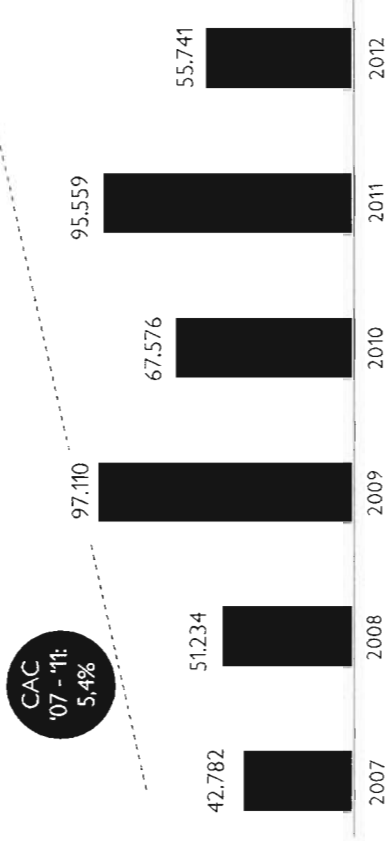


Fuente: La Campaña.

En cuanto a los flujos de caja de un proyecto de este tipo, ellos van asociados al grado de avance de la construcción, la cual normalmente se asemeja en desarrollo a una "S", con un bajo nivel de avance al principio de la obra en comparación al tiempo transcurrido. Ejemplificando, en una obra de dos años de duración, lo normal es que al cabo del primer año la facturación sea inferior al 50% del total del contrato. Adicionalmente, por lo general este tipo de contratos considera adelantos de un 15%.

Por otra parte, en relación al *backlog*, este ha crecido a una tasa promedio de un 5,4% anual, tal como se puede apreciar en el siguiente gráfico.

GRÁFICO 39 • Evolución del backlog de Construcción y Edificación (MM\$)^(*)

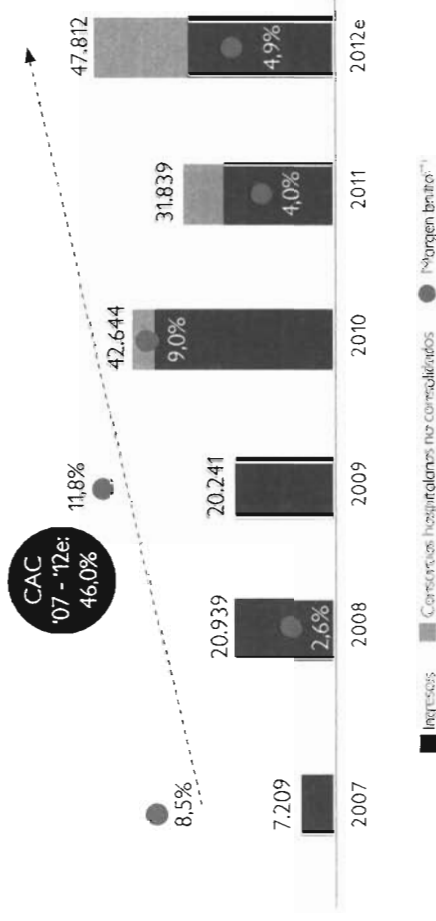


Fuente: La Compañía.

^(*) Incluye el backlog de los actuales consorcios hospitalarios en forma proporcional a la participación de la Compañía.

Por último, el siguiente gráfico muestra la evolución de los ingresos y del resultado bruto de la división en los últimos años.

GRÁFICO 40 • Evolución de los ingresos y del margen bruto de Construcción y Edificación (MM\$)^(*)



Fuente: La Compañía.

^(*) La información de los años 2007, 2008 y 2012 continúa sobre la base IFRS. Información de los años anteriores es contable según PCGA.

^(**) El margen bruto se calcula como la ganancia bruta consolidada de la división más la suma de la utilidad proporcional de los consorcios hospitalarios no consolidados y otros ingresos consorciados registrados en la línea "otros quesos", dividido por los ingresos consolidados de la división más los ingresos proporcionales de los hospitales no consolidados.

Tal como se puede apreciar, con excepción del año 2011, la evolución de los ingresos ha sido positiva, mientras que la de los márgenes brutos ha sido dispar, aunque la división siempre ha aportado a la utilidad de la Compañía. Actualmente, en un contexto como el ya reseñado de alza en los costos de construcción, es destacable que esta división haya logrado obtener utilidades en 2012 en todos los proyectos en los que participa. Si bien ha habido una esperable disminución en los márgenes en relación a años anteriores, la Compañía ha sabido mejorar los costos y plazos de sus obras, lo cual le ha permitido, en definitiva, alcanzar resultados positivos.



2.2 INGENIERÍA Y CONSTRUCCIÓN INDUSTRIAL

La división Ingeniería y Construcción Industrial se especializa en la construcción de obras civiles y montajes para compañías de los sectores minero, de energía e industrial. Compuesta por profesionales altamente calificados y con una larga trayectoria, el enfoque de esta área en el futuro estará en la construcción de proyectos de generación y de distribución energética, de obras civiles y montajes de gran envergadura, entre otros.

Esta división fue creada el año 2009, con el objetivo de participar en los sectores de minería y energía, los cuales se visualizaba que crecerían fuertemente en los siguientes años. Para abordar este segmento, se constituyó un equipo de trabajo altamente experimentado y con larga trayectoria y reconocimiento en la industria. Dicho equipo fue liderado en sus inicios por profesionales provenientes de la empresa Delta Ingeniería y Construcción, quienes a través de la Empresa Constructora Buenaventura tuvieron inicialmente un 20% de la propiedad de la división (actualmente poseen un 10%). Durante el mes de enero de 2013, Ecomaq Ingeniería y Construcción, empresa ligada a la compañía de Ingeniería SIGA, se incorporó a la propiedad de esta división con un 10% de participación que adquirió a Empresa Constructora Buenaventura.

Conociendo los requerimientos de los mandantes, los cuales, especialmente en el caso de la minería, exigen rigidos protocolos, esta división se abocó en un principio a obtener todas las certificaciones necesarias y a hacer la gestión comercial que llevara a sus potenciales mandantes a considerarlos como una alternativa seria a las empresas constructoras ya existentes. En ese contexto y como una forma de acercarse a sus mandantes, es que Ingeniería y Construcción Industrial ha construido algunas obras civiles más propias de la división Construcción y Edificación, como colegios y centros de formación técnica. Sin embargo, se debe recalcar que el objetivo de esta división es la construcción de obras de mayor complejidad, a las cuales con mayor frecuencia está siendo invitada a participar.

El siguiente cuadro muestra las certificaciones que actualmente tiene esta división en el "Diseño, construcción y montaje para proyectos de obras civiles, infraestructura productiva y edificación".

TABLA 9 • Certificaciones

	Certificación	Vigencia
	ISO 9001	Septiembre de 2013
	ISO 14001	Enero de 2014
	ISO 18001	Enero de 2014

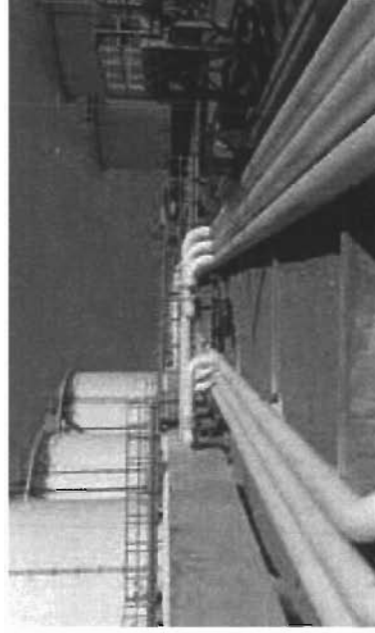
Adicionalmente, Moller & Pérez-Cotapos Ingeniería y Construcción Industrial es parte del registro de contratistas de diversas empresas e instituciones, entre los que destacan las empresas Aguas Andínas, ENAP, ESSBO y ESNAL; los registros Repro, Regic y Sirep; y el Gobierno de Chile, entre otros.

Tramitamos cuatro años desde su formación, esta división no solo cuenta con todas las certificaciones necesarias, sino que también se ha adjudicado mandatos de importantes clientes. Desde el año 2009, de hecho, Moller & Pérez-Cotapos Ingeniería y Construcción Industrial se ha adjudicado 16 obras, 10 de las cuales ya se han terminado y 6 se encuentran en ejecución.

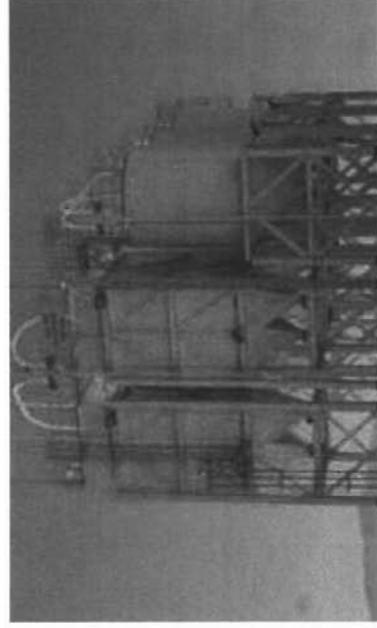


FIGURA 5 • Algunas obras industriales realizadas

Planta de almacenamiento y distribución de combustibles
Mandante: Copec
Monto de contrato: UF 204,052
Ubicación: Mejillones, Antofagasta



Planta industrial de oxígeno y acetileno
Mandante: Indura
Monto de contrato: UF 51,064
Ubicación: La Negra, Antofagasta



Planta de explosivos
Mandante: ENAEX
Monto de contrato: UF 93,443
Ubicación: Minera Cuadra, Mejillones

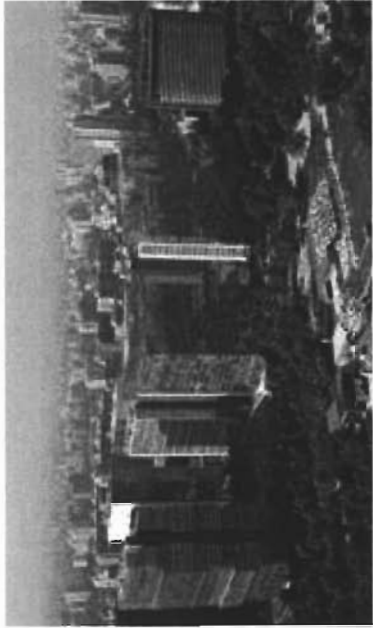


FIGURA 6 • Obras industriales en construcción

Proyecto industrial de telecomunicaciones

Monto de contrato: UF 2.000.000

Ubicación: Santiago

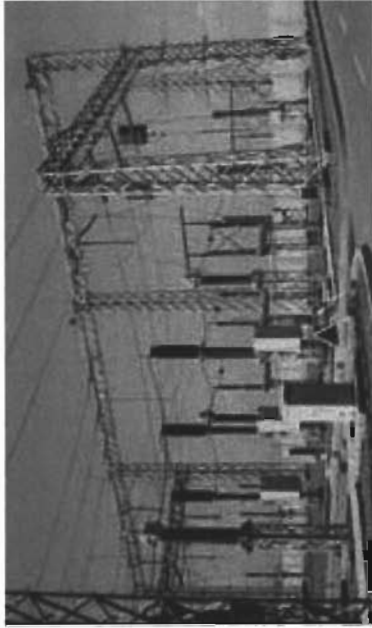


Centro de formación técnica

Mandante: Finning

Monto de contrato: UF 178.326

Ubicación: Antofagasta



Subestación eléctrica^(*)

Mandante: Transmel

Monto de contrato: UF 63.924

Ubicación: Calama

(*) Foto referencial.



Volvo

Mandante: Volvo Chile

Monto de contrato: UF 180.500

Ubicación: Santiago

Moller & Pérez-Cotapos Ingeniería y Construcción Industrial cuenta con un departamento de estudios que se encarga de analizar minuciosamente cada propuesta. Asimismo, con el propósito de acercarse más a sus clientes y ayudarles al mejor desarrollo de sus proyectos, esta división ha incursionado en la ingeniería de algunos proyectos, acercándose, de esta manera, al concepto de EPC (*Engineering, Procurement and Construction*, por sus siglas en inglés).

De manera adicional, la Compañía ha desarrollado alianzas con importantes operadores para la presentación de propuestas, como las desarrolladas con Veolia, para la provisión de servicios de desalinización de agua de mar, y con Eurenor, para la construcción de parques fotovoltaicos, entre otras. Esta estrategia le permitirá participar en las licitaciones venideras con una importante ventaja técnica.

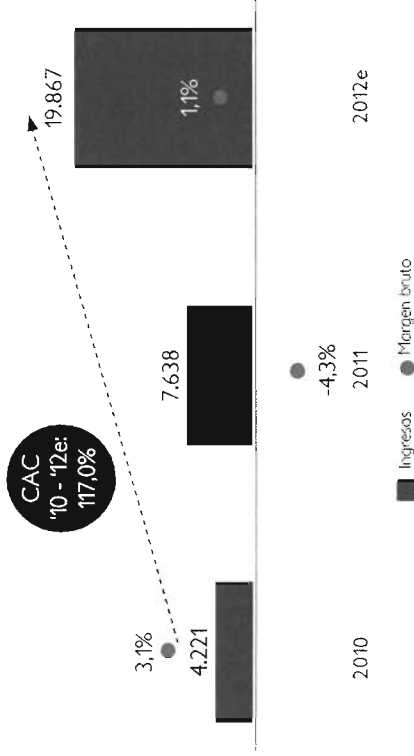
TABLA 10 • Principales alianzas desarrolladas con empresas internacionales

Alianza	Propuesta
Veolia (Brasil)	Licitación planta tratamiento aguas de relaves Ovejera de Codelco
Eurenor (España)	Plantas solares fotovoltaicas varias
SIGA - Hanwha	Licitación planta solar fotovoltaica El Águila

Fuente: La Compañía

El siguiente gráfico muestra la evolución de los ingresos y margen bruto a partir del año 2010. En esta división, la Compañía, si bien ha aumentado sus ingresos, aún no ha podido llegar a los niveles de márgenes deseados. Lo anterior se explica, en parte, por el extenso período de puesta en marcha que una división como ésta implica. Adicionalmente, los resultados del 2012 se explican por la importante pérdida que generó un proyecto concreto, situación respecto de la cual la Compañía ha tomado las medidas necesarias para evitar que vuelva a repetirse. Con todo, transcurridos casi cuatro años de vida de esta división, Moller & Pérez-Catapos ya cuenta con un nombre en la industria y con posibilidades ciertas de participar en licitaciones y de adjudicarse contratos.

GRÁFICO 41 • Evolución de ingresos y margen bruto de Ingeniería y Construcción Industrial (MMS)^(*)

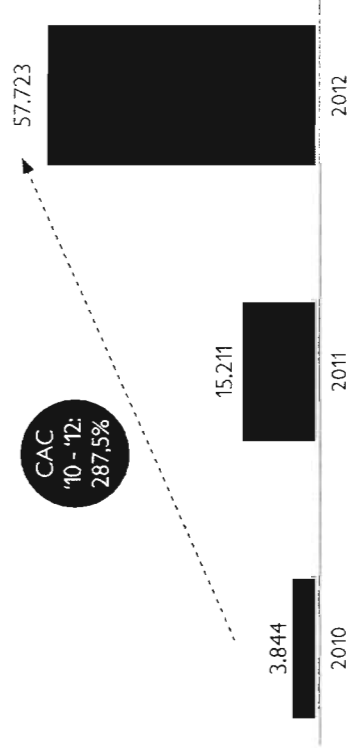


Fuente: La Compañía

^(*) Información de los años 2010, 2011 y 2012 constituido sobre la base IFRS

Por otra parte, la evolución del *backlog* ha sido muy positiva desde el inicio de las operaciones, lo cual también refleja la mayor participación de la Compañía en propuestas de negocio. El *backlog* actual, ascendente a \$57.723 millones, está compuesto por 6 obras, siendo la principal la construcción de un proyecto industrial de telecomunicaciones.

GRÁFICO 42 • Evolución del backlog de Ingeniería y Construcción Industrial (MM\$)

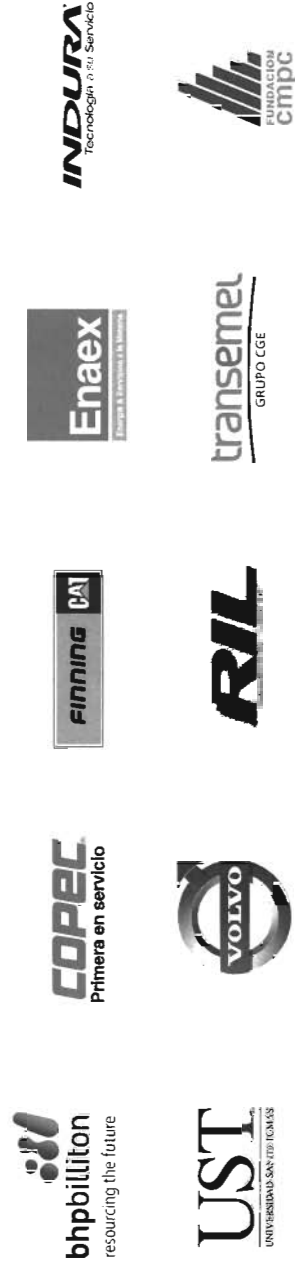


Fuente: La Compañía.

Como ya se ha mencionado, esta división cuenta con el nombre y reconocimiento necesarios para participar en parte importante de las licitaciones que se llevarán a cabo durante los próximos años en los sectores de energía y minería. Durante el año 2012, de hecho, fue invitado a participar en propuestas para importantes clientes de ambos sectores, calificando técnica y económicamente.

Esta división cuenta con una base de clientes de excelencia y de gran tamaño. A continuación se muestran los principales clientes con los que ha trabajado en sus casi cuatro años de operación.

FIGURA 7 • Principales clientes de Ingeniería y Construcción Industrial



Fuente: La Compañía.

En suma, la Compañía espera que gracias a la experiencia de su equipo de profesionales, a las destacadas alianzas desarrolladas con empresas internacionales y a su buena base de clientes, sea capaz de adjudicarse una proporción relevante de la cartera de proyectos energéticos e hidrícos necesarios para abastecer el crecimiento minero del país en los próximos años.

3. ÁREA INMOBILIARIA

3.1 INMOBILIARIA PARA SEGMENTOS MEDIOS Y MEDIOS-ALTOS

Esta división se orienta al desarrollo de proyectos inmobiliarios para los segmentos socioeconómicos ABC1 y C2, en los cuales la Compañía goza de un reconocido prestigio.

Moller & Pérez-Cotapos controla todas las etapas de los proyectos que desarrolla, incluyendo la compra de los terrenos, el desarrollo del proyecto, la construcción de la obra, la comercialización de las unidades construidas y finalmente el servicio de posventa. La venta de las unidades se realiza a través de la marca Moller & Pérez-Cotapos, de gran reconocimiento en este segmento de la industria. Cabe resaltar que la construcción de los proyectos siempre la realiza Moller & Pérez-Cotapos, a través de su filial Moller & Pérez-Cotapos Ingeniería y Construcción Ltda., sin perjuicio de lo cual los contratos de construcción se realizan a valor de mercado y a suma alzada.

Si bien esta división tiene como estrategia desarrollar el negocio inmobiliario en todas aquellas comunas en donde existan clientes pertenecientes a su segmento objetivo, hasta el momento la mayoría de los proyectos se han desarrollado en la Región Metropolitana, específicamente en las comunas de Las Condes, La Barnechea, Vitacura, Providencia, Puente Alto, San Miguel, La Reina, Peñalolén y La Florida. Moller & Pérez-Cotapos participa en el negocio de casas y departamentos indistintamente, aunque en razón del tipo de terreno adquirido en los últimos años, el énfasis de la Compañía ha estado puesto en la construcción en altura. Para los años venideros, sin embargo, Moller & Pérez-Cotapos espera una mayor proporción de casas construidas, como consecuencia de los nuevos proyectos que empezarán a comercializarse.

Moller & Pérez-Cotapos comercializa viviendas en este segmento desde un rango de precios ubicado entre UF 2.000 y UF 4.000 por unidad. A partir de ese nivel los precios pueden llegar hasta los UF 49.000, para ciertos productos muy exclusivos y sofisticados. El siguiente cuadro permite hacerse una idea general de las características que presentan los departamentos que actualmente vende Moller & Pérez-Cotapos.

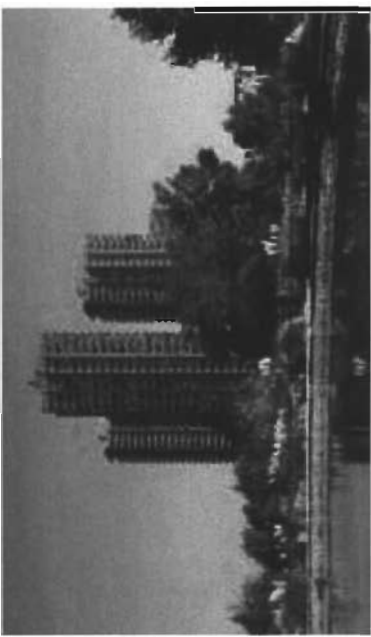
TABLA 11 • Características promedio de viviendas actualmente en desarrollo

Segmento	Casas			Departamentos		
	Habitaciones	Precio (UF)	m²	Habitaciones	Precio (UF)	m²
ABC1	-	-	-	3 - 5	8.000 - 49.000	140 - 500
C2	3 - 4	2.000 - 4.000	90 - 120	2 - 3	3.000 - 8.000	60 - 140

Fuente: La Compañía



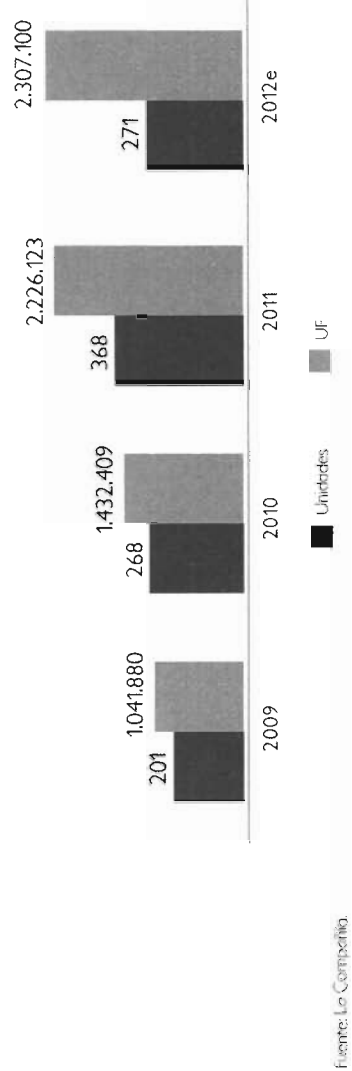
FIGURA 8 • Algunos desarrollos inmobiliarios

	
Terranova Proyecto: 136 departamentos Ubicación: Lo Barnechea	Cerro Colorado Proyecto: 312 departamentos Ubicación: Las Condes
	
Parque Espoz, Etapas I y II Proyecto: 160 departamentos Ubicación: Vitacura	Proyecto Montecardino II Proyecto: 106 casas Ubicación: Puente Alto



Tal como se puede apreciar en el siguiente gráfico, esta división ha experimentado un gran crecimiento en los últimos años, en términos de unidades prometidas, con excepción del año 2012. Este crecimiento obedece a una estrategia de aprovechar el buen posicionamiento del que goza la marca Moller & Pérez-Catapos.

GRÁFICO 43 • Evolución de las promesas de compraventa



Moller & Pérez-Catapos posee actualmente importantes proyectos en desarrollo y otros por iniciar. El *backlog* inmobiliario actual está compuesto por 15 proyectos, los cuales suman 1,703 viviendas a ser comercializadas en un plazo total estimado de 7 años.

TABLA 12 • Proyectos en construcción o por iniciar

Proyecto	Ubicación	Viviendas
Parque Espoz Etapa I	Vitacura	106
Parque Espoz Etapa II	Vitacura	54
Edificio San Damián	Los Condes	12
Edificio La Calesa	Los Condes	59
Edificio El Marqués	San Miguel	110
Edificio Amapolas	Providencia	60
Edificio Ernesto Hevia	La Reina	87
Edificio Medinaceli	Los Condes	59
Casos Montecordino II (por iniciar)	Puente Alto	106
Nilo Azul (por iniciar)	Vitacura	84
Parque San Damián (por iniciar)	Vitacura	616
Nogales del Golf cosas (por iniciar)	Lo Barnechea	87
Nogales del Golf daptos. (por iniciar)	Lo Barnechea	24
CHM (por iniciar)	Vitacura	33
Mirador Los Trepenses (por iniciar)	Lo Barnechea	206

Fuente: La Compañía



cual le ha permitido bajar su nivel de endeudamiento y validar los proyectos. De esta manera, los proyectos Parque San Damián y Mirador Los Trapenses serán desarrollados en sociedad con Celfin Desarrollo Inmobiliario I Fondo de Inversión, administrado por Celfin Capital S.A. Administradora General de Fondos. En virtud de un acuerdo marco y un pacto de accionistas firmados en septiembre de 2012, las sociedades que desarrollarán los proyectos anteriores se controlan de manera conjunta con Celfin Capital S.A. Administradora General de Fondos, destacando que el administrador y constructor de los proyectos seguirá siendo Moller & Pérez-Cotapos. Por esta razón, a futuro se podrá observar en el estado de resultados de la Compañía que las utilidades inmobiliarias asociadas a estos proyectos serán reconocidas en la línea "Participación en las ganancias (pérdidas) de asociadas y negocios conjuntos que se contabilicen utilizando el método de la participación". Asimismo, los ingresos asociados a la construcción de estos proyectos serán reconocidos en el momento en que se realicen y no requerirán de la venta del inmueble para dicho reconocimiento.

FIGURA 10 • Proyectos en consorcio

Parque San Damián

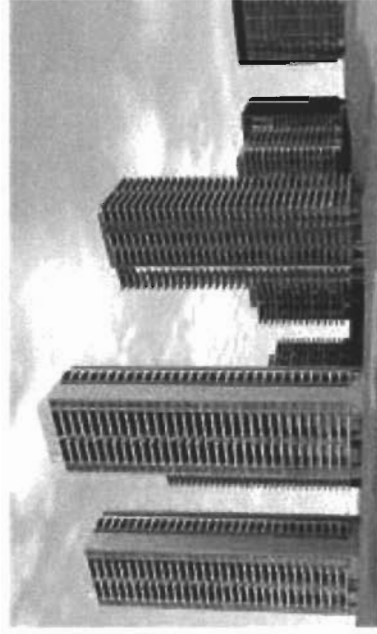
Proyecto: 616 departamentos

Ubicación: Vitacura

Mirador Los Trapenses

Proyecto: 1/0 casas y 36 departamentos

Ubicación: Lo Barnechea



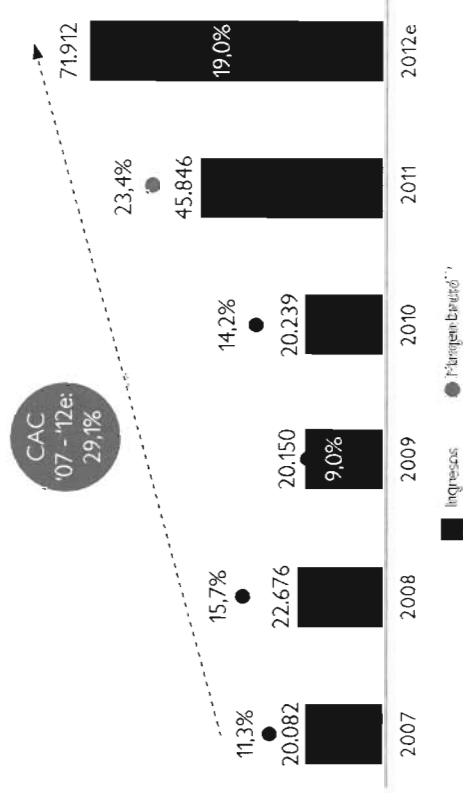
La Compañía considera que si bien ha habido buenas oportunidades de hacerse de considerables extensiones de terreno, a futuro la disponibilidad de los mismos será cada vez más incierta. Es por esa razón que Moller & Pérez-Cotapos proyecta ingresos estables asumiendo como modelo de desarrollo la compra de varias propiedades para formar un paño de suficiente tamaño que permita la posterior construcción de edificios de departamentos. En forma adicional, Moller & Pérez-Cotapos espera poder concretar su ingreso a diversas ciudades de Chile en donde exista un grupo relevante de personas de su segmento objetivo, entre ellas, Antofagasta, Copiapó, Concepción y Puerto Montt.

Por otra parte, los ingresos muestran un importante crecimiento, sobre todo en los últimos dos años. Lo anterior se explica por la decisión estratégica ya mencionada de convertirse en un actor relevante del mercado, especialmente una vez terminada la crisis de los años 2008-2009. Adicionalmente, es interesante destacar que los márgenes del área no se vieron demasiado afectados por dicha crisis, en razón de:



la estrategia de Moller & Pérez-Cotapos de no rebajar exageradamente los precios de sus inventarios, lo cual se pudo realizar gracias a la sana política de endeudamiento. A futuro, se espera que Moller & Pérez-Cotapos aumente fuertemente sus ingresos, producto de la comercialización de los proyectos que actualmente se encuentran en su fase de desarrollo preliminar.

GRÁFICO 44 • Evolución de ingresos y margen bruto del negocio inmobiliario medio-alto (MMS)^(*)



Fuente: La Compañía.

(*) Información de los años 2010 y 2011 construida sobre la base IFRS. Información de los años anteriores es construida según PCGA.

(**) El margen bruto reconoce la utilidad (pérdida) por la participación en las sociedades inmobiliarias desarrolladas con Cefin Desarrollo Inmobiliario I Fondo de Inversión.

El quiebranto en los ingresos de esta división durante el 2012 se explica, en gran medida, por la venta del terreno asociado al proyecto Parque San Damián a la nueva sociedad creada para su desarrollo conjunto con Cefin Desarrollo Inmobiliario I Fondo de Inversión, la cual alcanzó los \$21.817 millones. Estos ingresos se reconocen como ventas en virtud de que la sociedad que compró el terreno no es consolidada por Moller & Pérez-Cotapos, como se explicó anteriormente. Adicionalmente, la venta del terreno del proyecto Mirador Los Trapenses, que también se desarrollará, junto con el socio anterior, significó ingresos por \$9.853 millones, los que también están reflejados en la estimación de ingresos para el año 2012.

Las transacciones con Cefin Desarrollo Inmobiliario I Fondo de Inversión de Parque San Damián y de Mirador Los Trapenses implicaron un margen de \$315 y de \$3.424 millones respectivamente. Ambos fueron reconocidos durante el ejercicio 2012.



3.1.1 La marca

La marca Moller & Pérez-Cotapos se encuentra muy bien posicionada dentro de la industria inmobiliaria, de acuerdo al estudio anual de imagen de marca de la consultora Collect GfK. De acuerdo a este estudio, Moller & Pérez-Cotapos es la tercera marca de mayor prestigio en la industria, la segunda en afecto de sus clientes y la duodécima en presencia.

La dimensión prestigio mide variables claves como la calidad del producto ofrecido, la preocupación por los clientes, la innovación y el hecho de que los clientes estén dispuestos a pagar más por la marca en cuestión. La dimensión afecto mide variables como la identificación con la marca y la preferencia por sus productos. Finalmente, la dimensión presencia valora el reconocimiento o recordación que tienen los encuestados sobre la marca, es decir, las marcas recordadas de manera espontánea o *top of mind* del sector inmobiliario. A continuación se detallan los resultados del estudio y el posicionamiento de Moller & Pérez-Cotapos.

FIGURA 11 • Estudio de imagen de marca y posicionamiento de Moller & Pérez-Cotapos



Fuente: Collect GfK, noviembre 2012



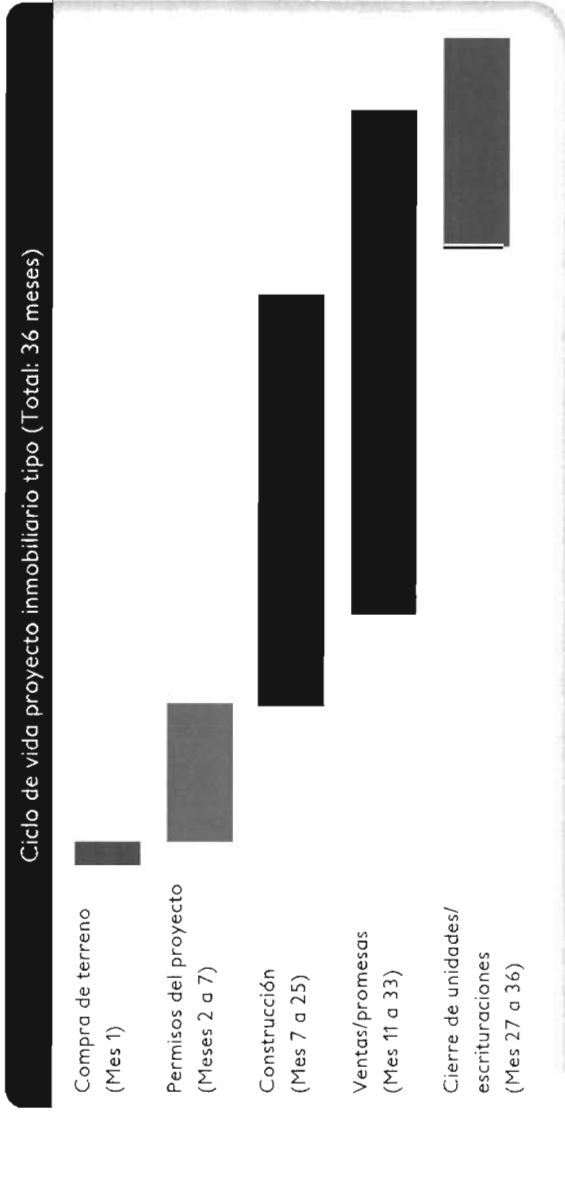
3.1.2 Ciclo del negocio

El ciclo de los proyectos inmobiliarios tiene una duración promedio de entre 35 y 40 meses. La construcción se inicia una vez que se han obtenido los permisos municipales, los cuales se consiguen, en promedio, siete meses después de haber adquirido el terreno.

Una vez que se ha iniciado la construcción, Moller & Pérez-Cotapos comienza la venta de viviendas a través de la firma de promesas de compraventa. Estas promesas van acompañadas del pago de entre un 10% y un 15% del valor de la propiedad. Sólo una vez que la construcción ha terminado y se ha regularizado la recepción municipal, la Compañía puede comenzar a escriturar las viviendas. Al momento de firmar la escritura correspondiente, los compradores realizan el pago del valor restante de la vivienda, el que normalmente es financiado con un crédito hipotecario otorgado por entidades financieras (bancos y compañías de seguro).

Según las normas contables, la Compañía debe reconocer ingresos a medida que se escrituran las propiedades, debido a lo cual los ingresos se reconocen en la etapa final de un proyecto. Por lo mismo, puede ocurrir que ciertos proyectos, a pesar de tener un alto porcentaje de viviendas prometidas, no reconozcan ingreso alguno. En ese sentido, la evolución de las promesas podría ser considerada como un mejor indicador de la marcha del negocio inmobiliario, si bien contablemente sólo las escrituraciones son representativas de ingresos. Es por lo anterior que en algunos períodos la Compañía puede registrar ingresos muy bajos a pesar de tener un gran número de promesas firmadas, mientras que en otros puede reconocer ingresos muy altos correspondientes a promesas firmadas durante un extenso período de tiempo previo.

FIGURA 12 • Ciclo de vida de un proyecto inmobiliario tipo



Fuente: La Compañía.



3.2 VIVIENDAS ECONÓMICAS

Esta área desarrolla proyectos habitacionales para los segmentos de ingreso medio-bajo de la población, los cuales pueden acceder a subsidios especiales para la compra de sus viviendas. La Compañía comercializa estos proyectos a través de la marca Convet.

Normalmente, las personas que compran proyectos de viviendas económicas realizados por Moller & Pérez-Cotapos pueden acogerse a uno de los dos siguientes programas de subsidios:

- **Decreto Supremo N° 49:** Es un programa social cuyo objetivo es proveer una vivienda al segmento compuesto por el 20% más vulnerable de la población. Según este esquema, el Servicio de Vivienda y Urbanismo entrega un subsidio que va entre UF 380 y UF 700, para lo cual los beneficiarios deben postular previo ahorro mínimo de UF 10. En este programa, el Estado financia prácticamente el 100% de la vivienda.
- **Decreto Supremo N° 1:** Es un programa social cuyo objetivo es proveer una vivienda al segmento compuesto por el 60% más vulnerable de la población. Según este esquema, se entrega un subsidio que financia una parte del valor de la vivienda y el resto es financiado por el beneficiario mediante un crédito hipotecario. Este decreto tiene dos títulos: el Título 1 abarca a la población de los dos primeros quintiles más pobres y el valor de las viviendas a financiar es de hasta UF 1.000, mientras que el Título 2 abarca a la población de hasta el tercer quintil más pobre y el valor de las viviendas a financiar se ubica entre las UF 1.000 y UF 2.000.

La siguiente tabla muestra, de manera simplificada, el monto de los subsidios según el programa de que se trate.

TABLA 14 • Precios y subsidios por decreto supremo

Decreto	Precio (UF)	Subsidio (UF)	Subsidio máximo (UF)
Decreto Supremo N° 49	380 – 700	100% ^(a)	700
Decreto Supremo N° 1	Título 1 ^(b)	Hasta 1.000	800 - 0,5*P ^(c)
	Título 2 ^(b)	1.000 – 1.400	800 - 0,5*P ^(c)
		1.400 - 2.000	100

Fuente: La Compañía.

(a) Es prácticamente el 100%, el beneficiario sólo aporta UF 10 de ahorro bajo el mecanismo simple. En el caso en que se aporte un sobre-ahorro, el beneficiario recibe un subsidio extra de 15 UF por los 10 primeros unidades de fomento de sobre-ahorro y de UF 1 por las siguientes 10 unidades de fomento de sobre-ahorro.

(b) Para todos las viviendas menos las emplazadas en las regiones de Aysén, Magallanes y Antártica Chilena, las provincias de Palena y Chiloé, y las comunas de Isla de Pascua y Juan Fernández.

(c) P corresponde al precio de la vivienda.

FIGURA 13 • Algunos desarrollos inmobiliarios

Los Acacios I y II
Proyecto: 288 departamentos
Ubicación: Rancagua



Los Canelos
Proyecto: 106 departamentos
Ubicación: Quillota



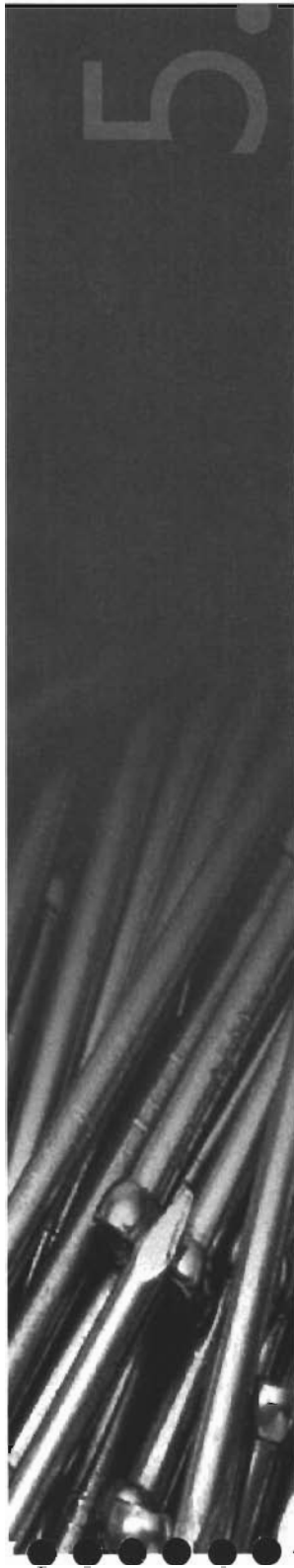
FIGURA 14 • Algunos proyectos actuales

Los Acacios III
Proyecto: 128 departamentos
Ubicación: Rancagua



Parque Lantaño
Proyecto: 220 casas
Ubicación: Chillán





En este negocio, al igual que en el anterior, Moller & Pérez-Catapos compra los terrenos, desarrolla los proyectos, construye las viviendas y luego comercializa las unidades, aunque si bien existen complejidades adicionales consignadas en el punto de ciclo del negocio. Si bien esta área aún no es muy relevante en términos de ingresos y resultados, la Compañía considera que las elevadas tasas de crecimiento esperadas para los próximos años así como el carácter contra-cíclico del negocio, hacen de éste un gran complemento para el negocio inmobiliario tradicional desarrollado por Moller & Pérez-Catapos.

Adicionalmente, el nivel de involucramiento de la Compañía con los clientes en este negocio es mayor y, por lo tanto, mayor su lealtad una vez que empiezan a trabajar con Moller & Pérez-Catapos. En efecto, el servicio que provee Convet es integral, pues incluye la asesoría en la elección de la vivienda más adecuada a la realidad de cada cliente, la postulación al subsidio correspondiente y la gestión del financiamiento más conveniente.

A la fecha, Moller & Pérez-Catapos ha construido más de 580 viviendas y más de 35.000 metros cuadrados a través de la marca Convet. Si se considera la experiencia anterior de la Compañía en este tipo de proyectos inmobiliarios, Moller & Pérez-Catapos ha desarrollado 45 proyectos y construido más de 450.000 metros cuadrados.

Los principales proyectos que la Compañía se encuentra desarrollando actualmente se muestran a continuación.

TABLA 15 • Proyectos en construcción

Proyecto	Ubicación	Viviendas
Nogales I	Rancagua	96
Nogales II	Rancagua	64
Robles I	Quillota	72
Robles II	Quillota	59
Lantáño I	Chillán	48
Lantáño II	Chillán	88
Los Sauces	Chillán	44
Barrío Portezuelo I	Colina	127
Los Acacios III	Rancagua	128

Fuente: La Compañía.

Cabe señalar que el proyecto Barrío Portezuelo en Colina se desarrollará junto con Celfin Desarrollo Inmobiliario I Fondo de Inversión, bajo el mismo esquema anteriormente descrito. Este proyecto contará con varias etapas y su desarrollo tomará 7 años, aproximadamente.



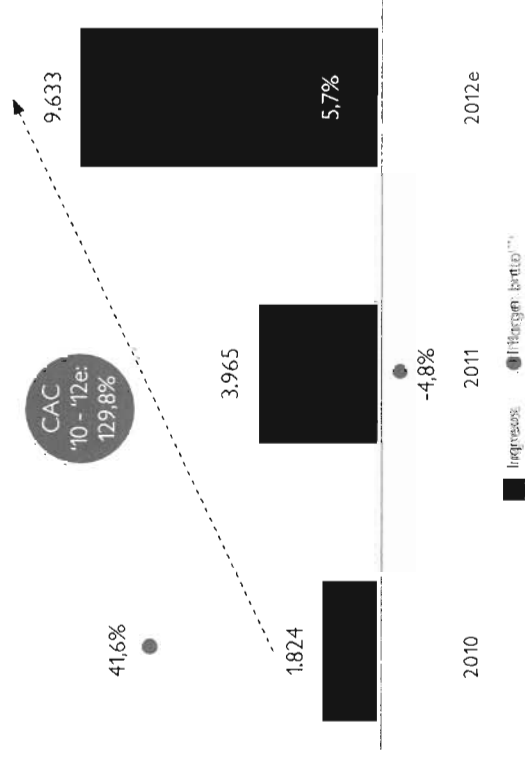
Barrio Portezuelo

PROYECTO:
680 casas

UBICACIÓN:
Colina

A futuro, la Compañía espera seguir comprando terrenos en la medida en que aparezcan oportunidades. En ese sentido, la administración considera que las mejores oportunidades están en regiones, donde el precio de la tierra se encuentra todavía en niveles razonables para los precios finales involucrados.

GRÁFICO 45 • Evolución ingresos y margen bruto (MM\$)^(*)



*) Fuente: La Compañía.

**) Información de los años 2010, 2011 y 2012, construida sobre la base IFRS.

*) El margen bruto reconocido (utilidad) por la participación en las sociedades inmobiliarias descontroladas con Celfin Desarrollo Inmobiliario (Fondo de Inversión).



Al igual que en el caso de la división inmobiliaria, los ingresos del año 2012 incluyen la venta del terreno del proyecto Barrio Portezuelo a la sociedad que la Compañía controla conjuntamente con Celfin Desarrollo Inmobiliario I Fondo de Inversión, por \$3.239 millones. Dicha venta generó, adicionalmente, un margen de \$57 millones. Aislando el efecto de esta transacción, los ingresos del área igualmente han registrado un importante crecimiento a la fecha. Respecto de los márgenes, el análisis es complejo por cuanto los subsidios acogidos al Decreto Supremo N°49 que el Estado otorgaba hasta el año 2010 obligaban a reconocer la utilidad del negocio en las etapas iniciales de desarrollo de cada proyecto, a través de la venta del terreno que la respectiva inmobiliaria le debía hacer al Serviu. La posterior construcción de las viviendas debía realizarse sin márgenes adicionales para la inmobiliaria. Bajo el esquema de subsidios actual, los márgenes se reconocen mayoritariamente de forma similar al negocio inmobiliario tradicional; en consecuencia, los resultados de los años 2011 y 2012 todavía no alcanzan a reconocer plenamente los márgenes de los nuevos desarrollos en razón del largo ciclo de este negocio.

La división de Viviendas Económicas cuenta actualmente con terrenos que se estima producirán ventas por UF 1,3 millones.

TABLA 16 • Banco de terrenos para el desarrollo inmobiliario

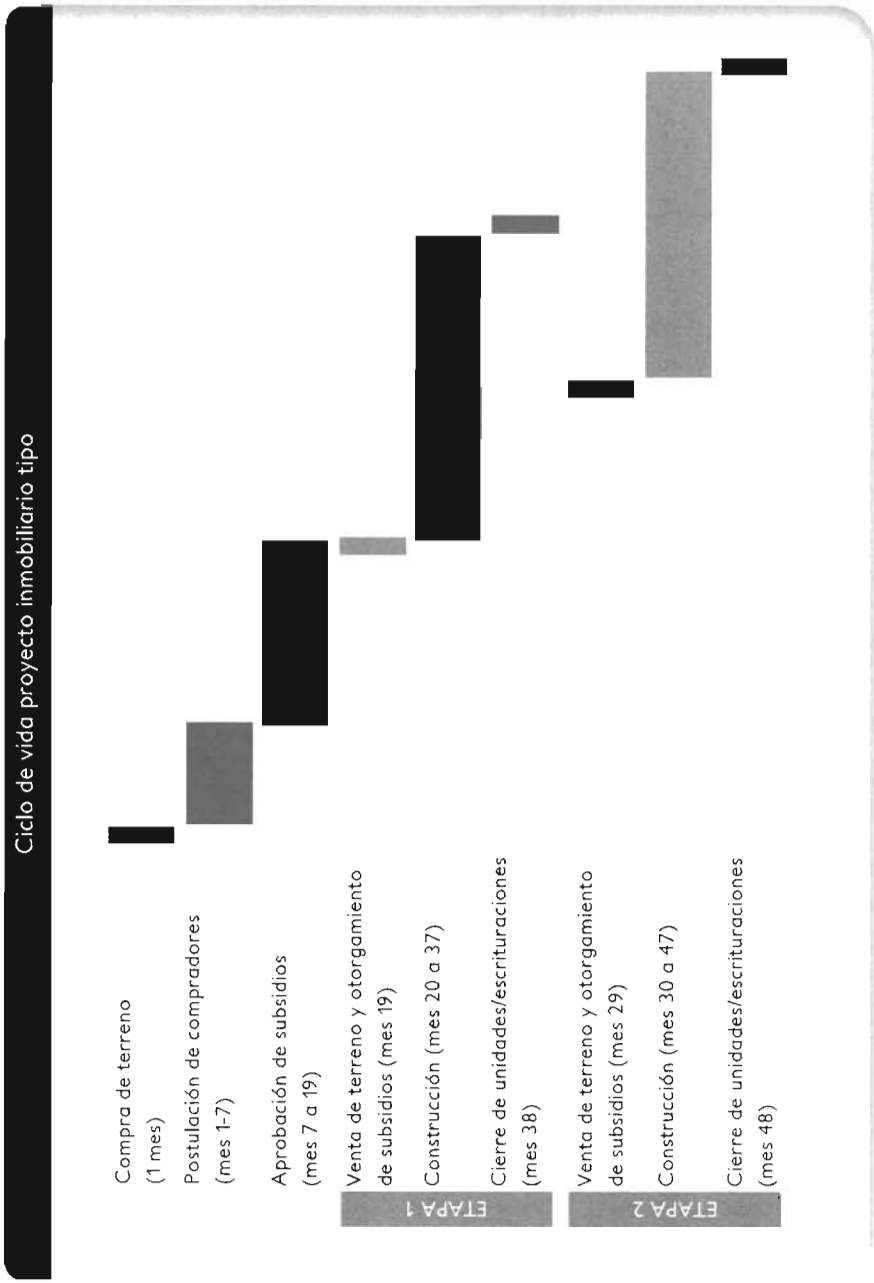
Terreno	Ubicación	m²
Barrio Portezuelo	Colina	168.000
La Palma	Talagante	120.000
Los Nogales	Rancagua	20.944
Otros		43.917
Total		352.861

Fuente: La Compañía

3.2.1 Ciclo del negocio

El ciclo de vida de un proyecto depende del decreto por el cual se rige. Bajo el Decreto Supremo N° 49, el ciclo depende en mayor medida de los procesos administrativos y gubernamentales debido a que las etapas de postulación de los compradores y de aprobación de subsidios son críticas. En este caso, Moller & Pérez-Cotapos adquiere el terreno en el cual pretende desarrollar el proyecto. Luego, inscribe el proyecto en el banco de proyectos del Serviu, para que éste sea aprobado si cumple con las especificaciones necesarias. Posteriormente, recibe el certificado de calificación definitiva, con el cual se puede comenzar a desarrollar el proyecto. A continuación, los potenciales compradores deben postular al subsidio, proceso que en promedio dura 6 meses. Una vez que han postulado suficientes compradores, comienza la etapa de aprobación de los subsidios por parte del Serviu. Así, aproximadamente 19 meses después del comienzo del proyecto y una vez aprobados los subsidios, el Estado adquiere el terreno a Moller & Pérez-Cotapos. A partir de ese momento, el proyecto pasa a manos del Estado y la Compañía sola es responsable de la construcción de las viviendas. Dicho proceso es financiado por el Estado, quien paga a Moller & Pérez-Cotapos a través de un avance del 20% del monto total del contrato y posteriormente a través de pagos según el avance físico de la construcción. Normalmente, debido a que los proyectos que se rigen bajo el DS N° 49 contemplan un gran número de unidades, los proyectos consideran varias etapas. En estos casos, se comienza con una nueva etapa cuando la anterior ya tiene un grado medio de avance.

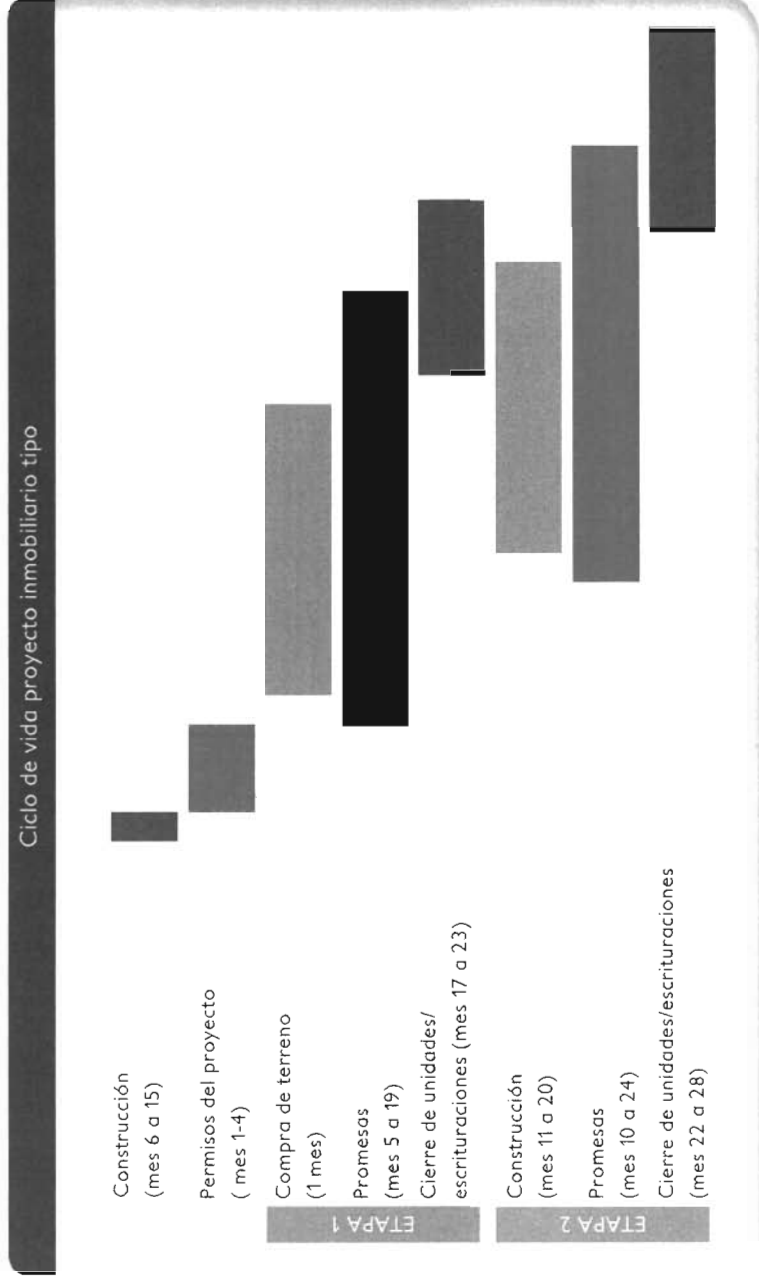
FIGURA 15 • Ciclo de vida de proyectos acogidos al DS N° 49



Fuente: EnCuentro.

Por su parte, los ciclos de proyectos que se rigen bajo el Decreto Supremo N° 1 se asemejan mucho más a los ciclos de proyectos inmobiliarios estándares. La mayor diferencia es que normalmente se realizan en varios etapas, con períodos de construcción un poco más cortos.

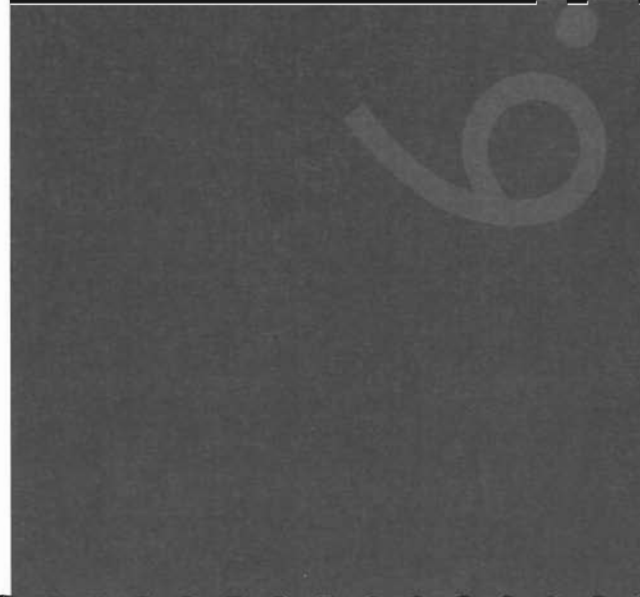
FIGURA 16 • Ciclo de vida de proyectos acogidos al DS N° 1



Fuente: La Compañía



Capital Humano

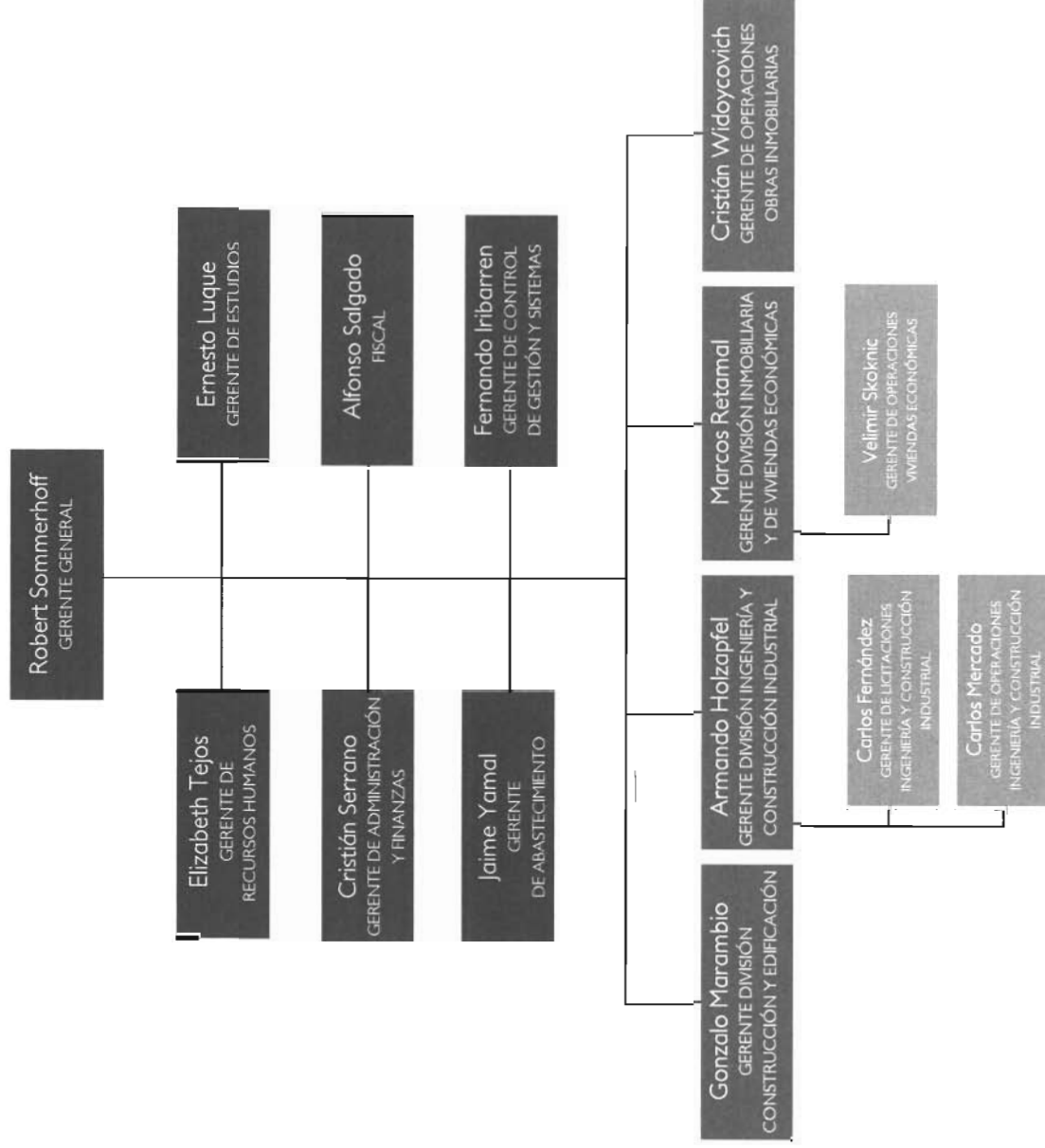


Capital Humano

1. ADMINISTRACIÓN

La administración de Moller & Pérez-Cotapos está compuesta de un equipo con larga experiencia profesional y en promedio de 25 años de trayectoria en la industria.

FIGURA 17 • Estructura organizacional de la Compañía





Robert Sommerhoff
GERENTE GENERAL

Ingeniero Civil de la Pontificia Universidad Católica de Chile y MBA de la Universidad Adolfo Ibáñez.

Robert Sommerhoff es gerente general de Moller & Pérez-Cotapos desde hace 5 años, desde la llegada de los nuevos controladores. Cuenta con una destacada experiencia habiéndose desempeñado como Gerente General y Director en varias empresas de las compañías OHL, Alusa, Endesa y Unilever. Ha sido director de la Cámara Chilena de Construcción y COPSA, entre otras actividades gremiales.



Gonzalo Marambio
GERENTE DIVISIÓN CONSTRUCCIÓN Y EDIFICACIÓN

Ingeniero Civil de la Universidad de Chile.

Gonzalo Marambio posee 43 años de experiencia en la industria de la construcción, siendo uno de los empleados más antiguos de Moller & Pérez-Cotapos, donde ha trabajado por 37 años. Posee una vasta experiencia en obras civiles, habitacionales en extensión y altura, obras hospitalarias e industriales, que en conjunto superan 1.500.000 m² construidos y MMUS 1.700 en inversión. Es reconocido en la industria por haber liderado la construcción de gran parte de los hospitales y clínicas construidos por Moller & Pérez-Cotapos.



Armando Holzapfel
GERENTE DIVISIÓN INGENIERÍA Y CONSTRUCCIÓN INDUSTRIAL

Ingeniero Civil de la Universidad de Chile.

Armando Holzapfel tiene 38 años de experiencia en la industria, trabajando en Moller & Pérez-Cotapos desde la constitución de la división, hace 4 años. Anteriormente, trabajó durante 34 años en Constructora Delta, empresa de la que llegó a ser uno de sus accionistas principales.



Marcos Retamal
GERENTE DIVISIÓN INMOBILIARIA Y DE VIVIENDAS ECONÓMICAS

Ingeniero Comercial de la Universidad Adolfo Ibáñez.

Marcos Retamal posee 10 años de experiencia en la industria inmobiliaria. En Moller & Pérez-Cotapos trabaja desde el año 2008 y lideró la formación de la división Viviendas Económicas en el año 2009. Anteriormente ha ejercido los cargos de Gerente de Planificación y Control y Subgerente de Finanzas en Ingeniería e Inmobiliaria Manso Velasco.

Gerente de Estudios en Prospecta y Gerente General de Redbus.



Cristián Widoycovich
GERENTE DE OPERACIONES OBRAS INMOBILIARIAS

Ingeniero Civil de la Universidad Andrés Bello y Magister en Administración de la Construcción de la Pontificia Universidad Católica de Chile. Cristián Widoycovich ha trabajado durante 17 años en diferentes cargos en Moller & Pérez-Cotapos, principalmente en el área de edificación en altura, participando en proyectos que superan los 490.000 m² construidos.



Cristián Serrano
GERENTE DE ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS

Ingeniero Civil Industrial de la Universidad Técnica Federico Santa María. Cristián Serrano trabaja en Moller & Pérez-Cotapos desde el año 2011. Anteriormente trabajó 3 años en Ingeniería e Inmobiliaria Manso Velasco, ligada al grupo Enersis. Con anterioridad, se desempeñó en otras industrias, habiendo ejercido el cargo de Gerente de División Administración y Finanzas en Claro Chile y Smartcom PCS.



Fernando Iribarren
GERENTE DE CONTROL DE GESTIÓN Y SISTEMAS

Ingeniero Civil Industrial de la Universidad de Chile. Fernando Iribarren ha trabajado en Moller & Pérez-Cotapos durante 4 años, siendo parte del desarrollo de la división Viviendas Económicas. Anteriormente, ha ejercido importantes cargos, siendo Gerente de Operaciones en las empresas Alsogar, Express de Santiago y Redbus. También se desempeñó como Subgerente de Estudios en Pro Specta e Ingeniero de Marketing en Cemento Melón.



Elizabeth Tejos
GERENTE DE RECURSOS HUMANOS

Asistente Social de la Universidad de Valparaíso y Perito Judicial de la Ilustrísima Corte de Apelaciones de Valparaíso. Elizabeth Tejos tiene 17 años de experiencia en el área de recursos humanos y responsabilidad social. Trabaja en Moller & Pérez-Cotapos desde el año 2011. Con anterioridad se desempeñó como Gerente de Recursos Humanos en Clínica Dávila y como Subgerente de Recursos Humanos en Falabella.

Ernesto Luque
GERENTE DE ESTUDIOS

Ingeniero Civil de la Universidad de Chile.
Ernesto Luque tiene una experiencia de más de 30 años en la industria de la construcción. En Moller & Pérez-Cotapos trabaja desde el año 2012. Entre las empresas en las que ha trabajado destacan Salfa Montajes, donde ejerció el cargo de Gerente de Estudios de Obras Civiles, Empresa Constructora Tecsa, donde trabajó por más de 17 años, y CMPC.



Alfonso Salgado
FISCAL

Abogado de la Universidad de Chile.
Alfonso Salgado tiene una experiencia de 30 años de ejercicio profesional. Se desempeña en Moller & Pérez-Cotapos desde el año 2012. Inició su actividad profesional en Chilectra, fue Fiscal de Ingeniería e Inmobiliaria Manso de Velasco, y luego Gerente General de ENEA.



Jaime Yamal
GERENTE DE ABASTECIMIENTO

Ingeniero Civil de la Universidad de Concepción.
Jaime Yamal tiene 29 años de experiencia en la industria. Se desempeña en Moller & Pérez-Cotapos desde el año 1986, ejerciendo diversas funciones en la gerencia técnica y desde 1996 como Gerente de Abastecimiento.



Velmir Skoknic
GERENTE DE OPERACIONES VIVIENDAS ECONÓMICAS

Ingeniero Civil de la Pontificia Universidad Católica de Chile y Diplomado en Desarrollo de Sistemas en S.C.I.
Velmir Skoknic tiene 30 años de experiencia en la industria y se incorporó a Moller & Pérez-Cotapos hace 4 años. Anteriormente trabajó en Inmobiliaria y Constructora Tenquén, Maquiteria e Inmobiliaria y Constructora Ducoma. Se ha desempeñado en diferentes cargos como Administrador de Obras y Gerente Técnico en obras viales, de edificación en altura y en extensión.





Carlos Mercado
GERENTE DE OPERACIONES INGENIERÍA Y CONSTRUCCIÓN INDUSTRIAL

Ingeniero Civil de la Pontificia Universidad Católica de Chile. Carlos Mercado tiene 19 años de experiencia en la industria. En Moller & Pérez-Catapos se desempeña desde el año 2012. Anteriormente ha trabajado como Gerente de Proyectos y Administrador de Obras en Salta Montajes, Obras Industriales Salta, Tecsá Montajes, Montajes Delta y Constructora Delta. Ha participado en diferentes tipos de proyectos de obras civiles mayores y montajes electromecánicos para las áreas de minería, energía y celulosa.



Carlos Fernández
GERENTE DE LICITACIONES INGENIERÍA Y CONSTRUCCIÓN INDUSTRIAL

Constructor Civil y Máster en Administración de la Construcción de la Pontificia Universidad Católica de Chile. Carlos Fernández se desempeña en la industria desde hace 17 años. Trabaja en Moller & Pérez-Catapos desde el año 2012, habiéndose desempeñado anteriormente en SaltaCorp, como Gerente de Proyectos, en Ingeniería y Construcción Sigdo Koppers y Basco. Ha participado en obras de energía, minería e industria.

2. FUERZA LABORAL

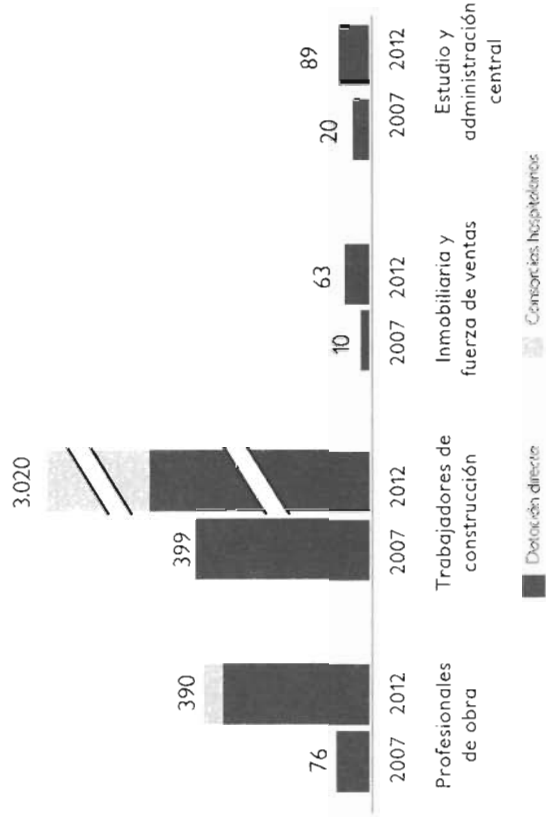
Moller & Pérez-Catapos cuenta con una plana ejecutiva de 174 profesionales y más de 2.000 trabajadores de obras. A través de todos los niveles de la organización, se destaca el compromiso con la Compañía, lo que es un factor clave debido a las particulares condiciones laborales del sector construcción.

La fuerza de trabajo directa de Moller & Pérez-Catapos, ascendente a 2.464 personas, puede ser dividida en las siguientes categorías:

- Profesionales de obra: Representan el 14% de la fuerza laboral, con 355 trabajadores.
- Trabajadores de construcción⁶: Representan el 79% de la fuerza laboral, con 1.957 trabajadores, la mayoría con larga trayectoria en la Compañía.
- Inmobiliaria y fuerza de ventas: Representa el 3% de la fuerza laboral, con 63 trabajadores.
- Estudio y administración central: Representa el 4% de la fuerza laboral, con 89 trabajadores.

⁶ Trabajadores empleados bajo la modalidad de contrato por obra o fuerza.

GRÁFICO 46 • Distribución de la fuerza laboral de Moller & Pérez-Cotapos



Fuente: La Compañía

Desde sus inicios, Moller & Pérez-Cotapos ha mostrado una especial preocupación por sus empleados, lo cual se refleja en los beneficios a los que ellos pueden acceder. Lo anterior, junto con un trato personal y amable con cada uno de ellos, ha permitido crear un ambiente laboral adecuado, lo cual ha sido ratificado por la encuesta de clima organizacional llevada a cabo en el mes de junio de 2012.

TABLA 17 • Beneficios de los trabajadores

Beneficios contractuales	Beneficios internos Moller & Pérez-Cotapos	Beneficios externos
Asignación por escolaridad	Seguros complementarios	Convenio Caja Los Andes
Enseñanza superior	Seguro de accidentes personales	Beneficios Mutua de Seguridad
Asignación por matrimonio	Seguro oncológico	Programas sociales CCHC
Asignación por matrimonio	Seguro catastrófico	
Asignación por fallecimiento	Atención social al trabajador y su familia	
Asignación por Fiestas Patrias		
Asignación por Navidad		

Fuente: La Compañía

Moller & Pérez Catapos siempre ha valorado el rol fundamental de la capacitación en el desarrollo de sus trabajadores, por ello, desarrolla planes y programas orientados a mejorar las habilidades y destrezas de cada uno de ellos.

En el año 2012 Moller & Pérez-Catapos capacitó a 371 profesionales y trabajadores, alcanzando un total de 13.123 horas de capacitación.

Los programas anuales ofrecen una vasta gama de cursos, dirigidos a los distintos estamentos de la Compañía. A modo de ejemplo, los siguientes cursos son algunos de los que se dictaron durante el año pasado:

- Capacitación de profesionales de obra en el Programa *Last Planner*, dictado por la Pontificia Universidad Católica.
- Programa piloto de la Escuela de Oficios de la Construcción de la Cámara Chilena de la Construcción.
- Formación de jefes de Obra en la Pontificia Universidad Católica.
- Estudios de posgrado para profesionales destacados y de alto potencial.

De manera adicional, los trabajadores participan frecuentemente en seminarios y programas de la Cámara Chilena de la Construcción, y charlas de la Corporación de Desarrollo Tecnológico, entre otros.

Asimismo, la Compañía desarrolla anualmente varias jornadas para sus profesionales, donde se les capacita en temas de liderazgo, trabajo en equipo y administración de contratos, entre otros. En el año 2012 se realizaron dos jornadas, contando con la participación de más de 150 profesionales de obra a nivel nacional.

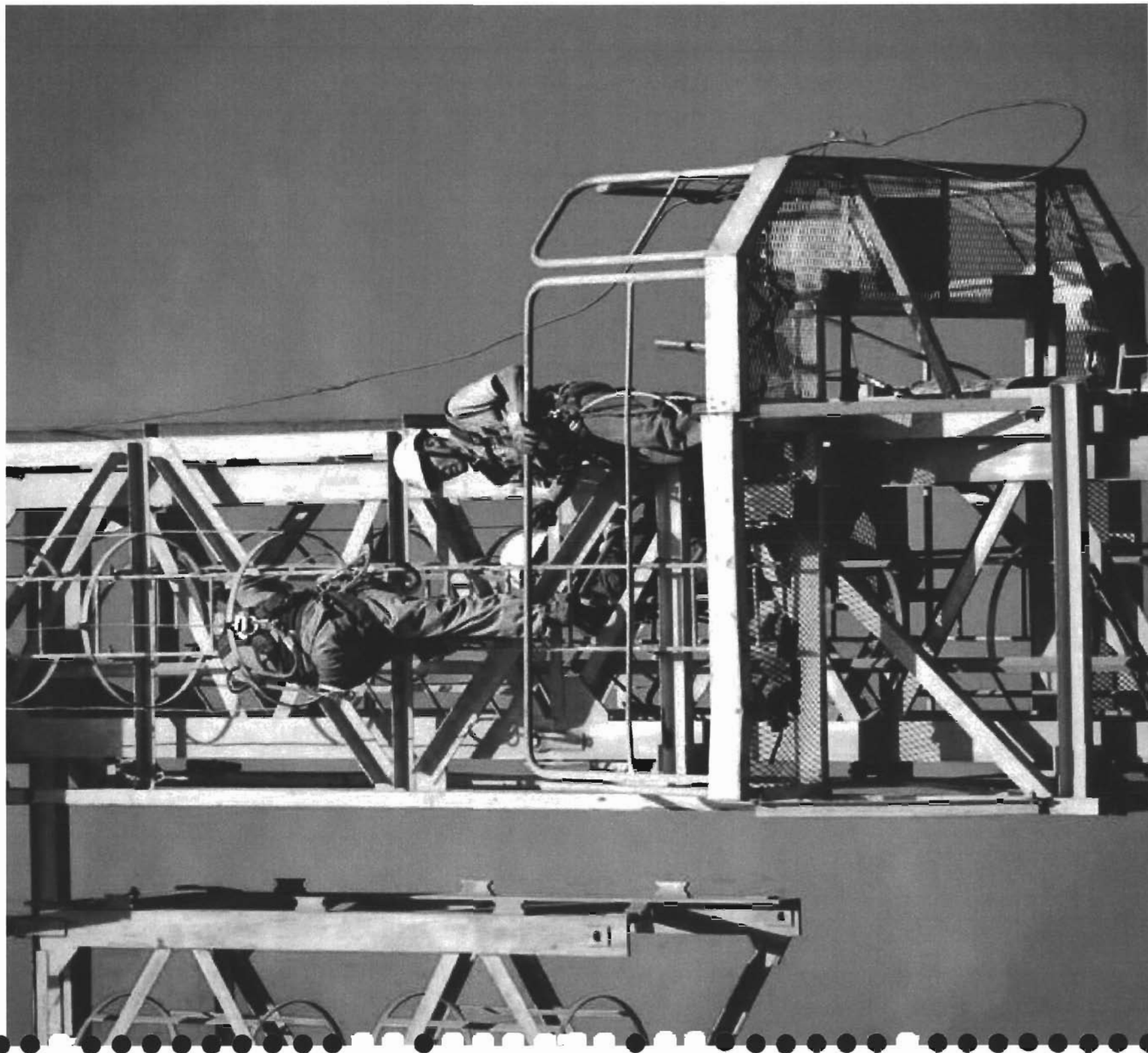
En resumen, la capacitación de los trabajadores es un tema de constante preocupación para la Compañía, en el convencimiento de que las empresas tienen una labor educativa de la que deben hacerse responsables, pero que también conlleva beneficios: una mayor productividad y lealtad para con Moller & Pérez-Catapos. Lo anterior también redunda en los bajos índices de accidentalidad que muestra la Compañía, los cuales históricamente se han mantenido por debajo de los del promedio de la industria.

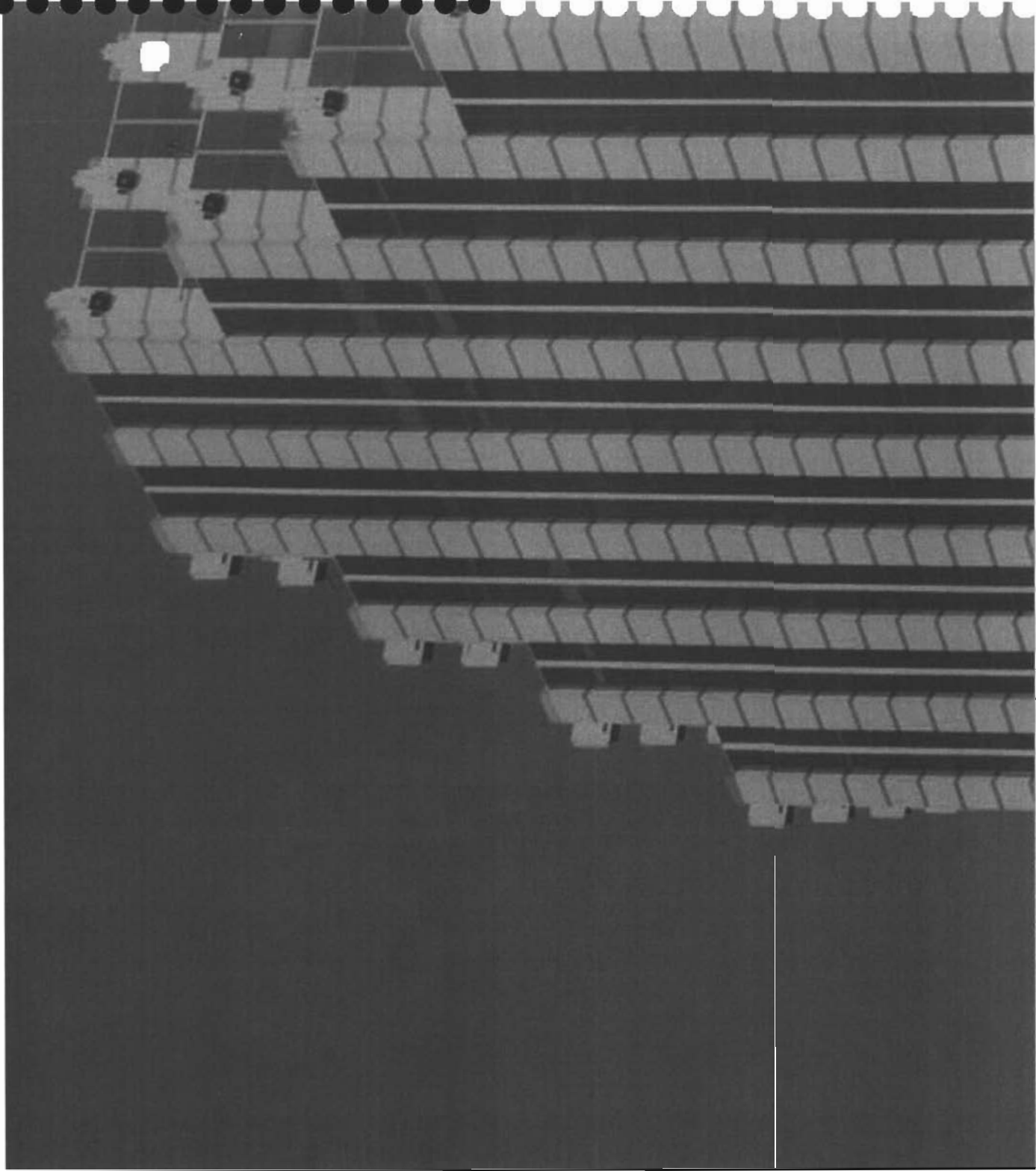
TABLA 18 • Tasas de accidentalidad⁽¹⁾

Nombre	2009	2010	2011	2012
Moller & Pérez-Catapos	2,87	3,41	1,94	1,86
Moller & Pérez-Catapos Construcciones Industriales	-	2,34	0,51	1,21
Industria	5,47	4,96	5,48	5,45

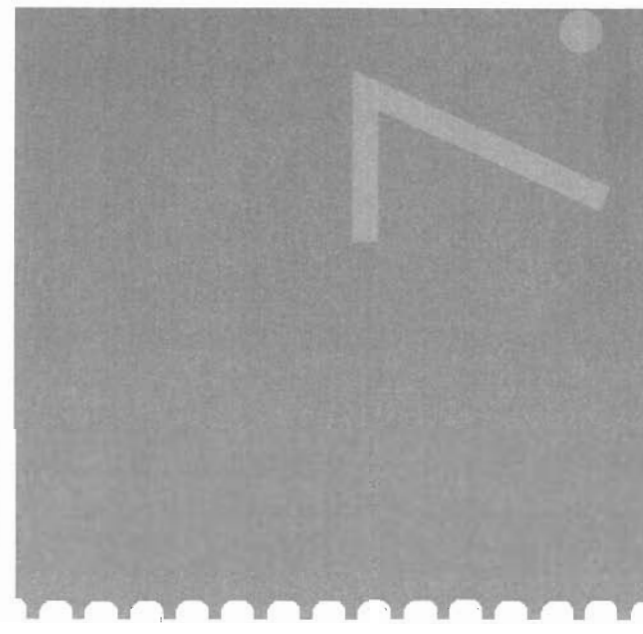
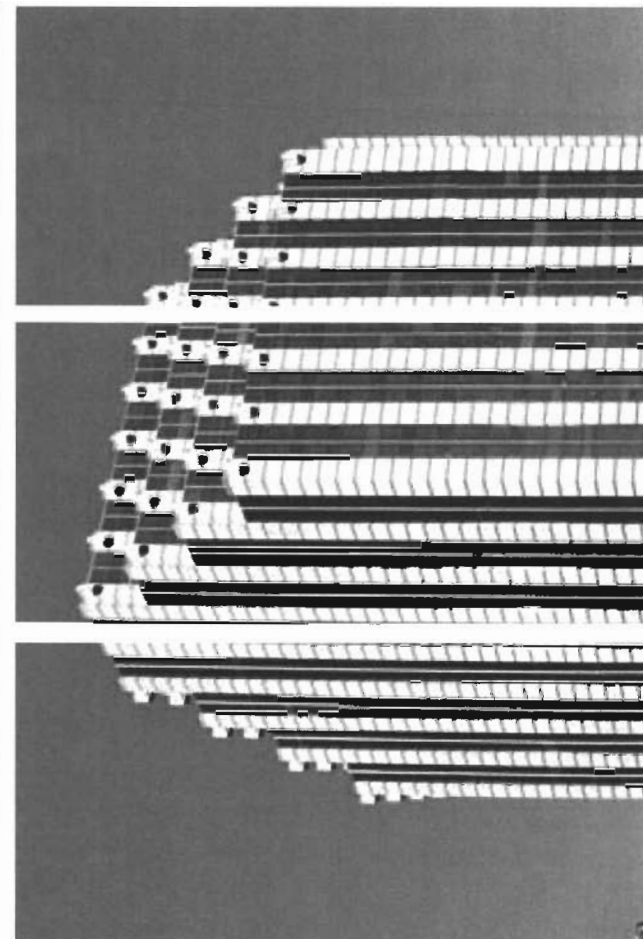
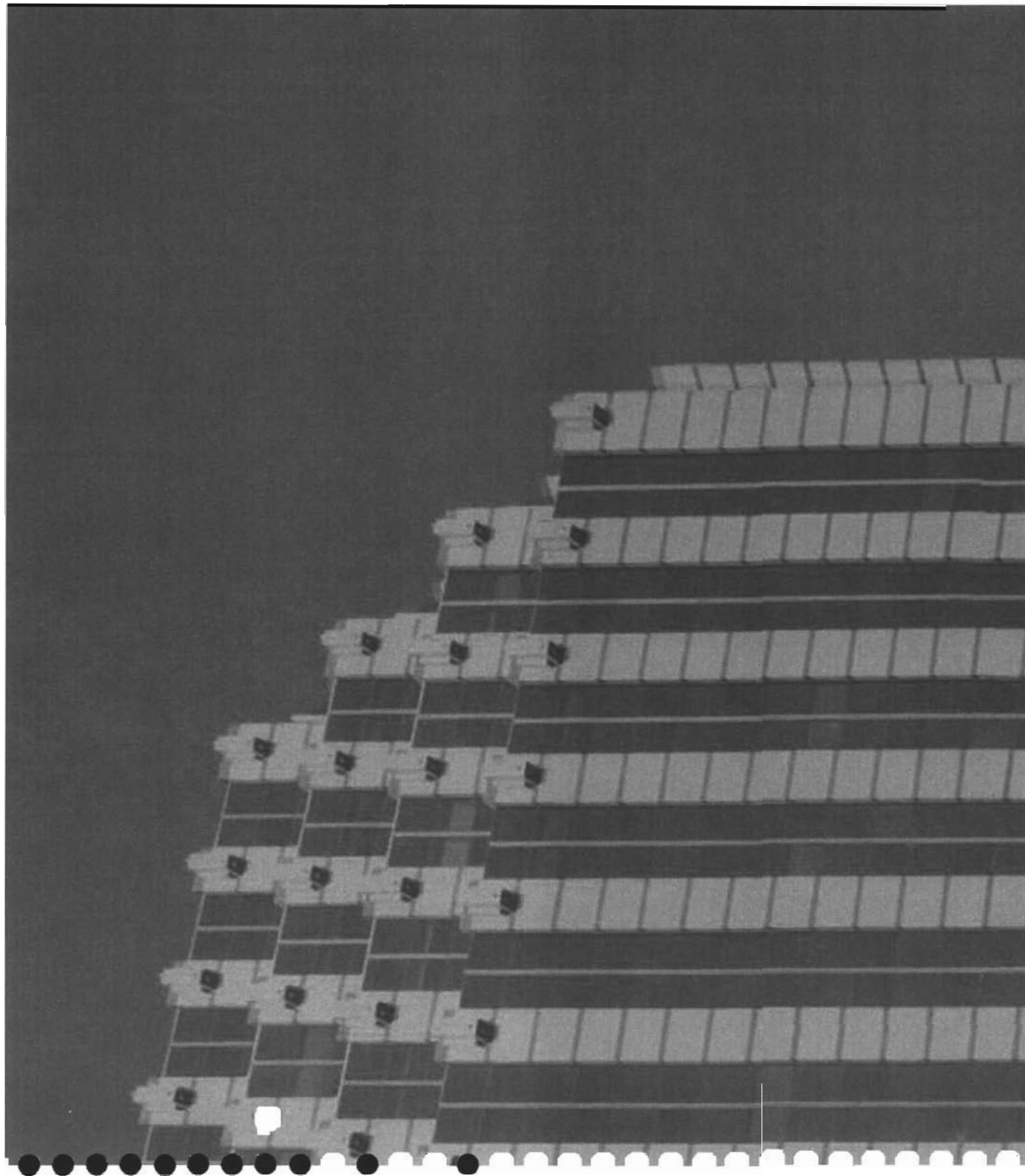
Fuente: La Compañía.

⁽¹⁾ Número de accidentes con tiempo perdido, dividido por el número total de trabajadores, multiplicados por cien.





Información Financiera



Información Financiera

A continuación se muestra un resumen de los balances y estados de resultados auditados de la Compañía.

BALANCES (MM\$)

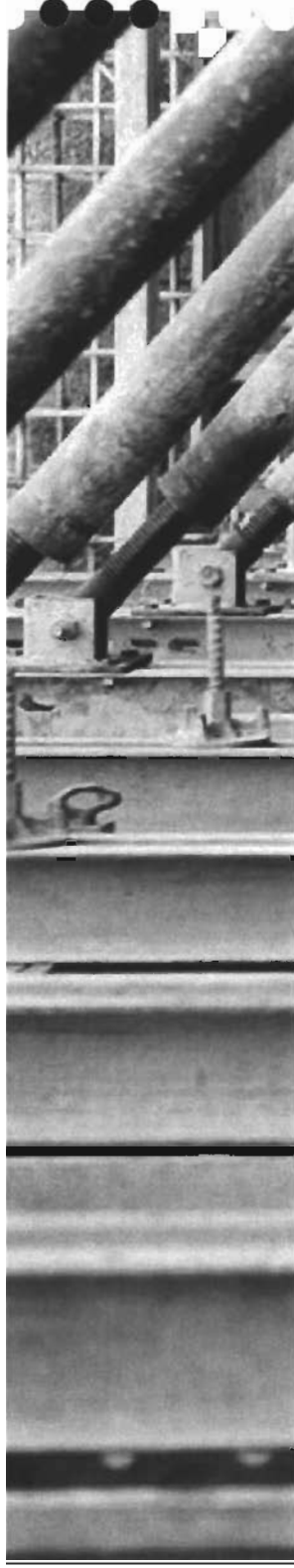
ACTIVOS	Dic-2010	Dic-2011	Sept-2011	Sept-2012 ^a
ACTIVOS CORRIENTES				
Efectivo y equivalentes al efectivo	1,823	8,549	3,469	1,874
Otros activos no financieros, corrientes	514	822	718	916
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes	10,213	19,046	8,204	22,344
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas, corrientes	11	1236	551	5,762
Inventarios, corrientes	17,589	19,277	10,857	21,720
Activos por impuestos corrientes	-	1,357	1,352	2,347
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	30,150	50,287	25,152	54,963
ACTIVOS NO CORRIENTES				
Otros activos no financieros no corrientes	11	11	11	53
Inventarios, no corrientes	34,301	25,345	45,172	58,434
Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación	20	138	184	1,858
Propiedades, planta y equipo	1,897	2,817	2,801	4,888
Propiedades de inversión	3,906	4,094	4,020	4,094
Activos por impuestos diferidos	981	694	685	218
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	40,917	33,099	52,874	69,546
TOTAL DE ACTIVOS	71,067	83,387	78,026	124,509

^a En marzo de 2012, la Compañía adquirió de sus accionistas la empresa Heller & Perez-Catipon Ingeniería y Construcción Ltda., empresa dedicada exclusivamente a la construcción de obras propias por un monto de MM\$ 2,682, deuda reflejada en la cuenta "Cuentas por pagar a entidades relacionadas, no corrientes". Los estados financieros consolidados anteriores al ejercicio 2012, por lo tanto, no reflejan las cifras de esta filial.



PASIVOS Y PATRIMONIO	Dic-2010	Dic-2011	Sept-2011	Sept -2012
PASIVOS CORRIENTES				
Otros pasivos financieros corrientes	24.896	26.673	27.883	35.511
Cuentas por pagar y otros cuentas por pagar, corrientes	4.752	6.765	15.765	20.410
Cuentas por pagar a entidades relacionadas, corrientes	2.286	2.220	-	90
Otras provisiones a corto plazo	-	-	376	71
Pasivos por impuestos corrientes	350	-	-	178
Otros pasivos no financieros corrientes	6.068	10.642	-	6.683
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	38.352	46.500	44.025	62.944
PASIVOS NO CORRIENTES				
Otros pasivos financieros no corrientes	299	9	236	1.361
Cuentas por pagar no corrientes	909	472	441	310
Cuentas por pagar a entidades relacionadas, no corrientes	-	-	-	1.662
Otras provisiones a largo plazo	-	-	-	520
Otros pasivos financieros no corrientes	38	-	-	-
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	1.246	481	680	22.132
TOTAL DE PASIVOS	39.597	46.981	44.704	85.076
PATRIMONIO				
Capital emitido	9.275	9.721	9.358	9.721
Ganancias (pérdidas) acumuladas	22.307	27.274	24.134	29.637
Otras reservas	(225)	(588)	(225)	85
Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora	31.356	36.407	33.267	39.443
Participaciones no controladoras	113	(2)	54	(10)
PATRIMONIO TOTAL	31.470	36.405	33.321	39.433
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	71.067	83.387	78.026	124.509

Fuente: La Compañía



Tal como se puede observar en el cuadro anterior, la Compañía ha mostrado un incremento importante de su actividad en los últimos años, lo cual se refleja en el aumento de diversas cuentas del balance. Las deudas comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes se originan mayormente en contratos de construcción con terceros (de las divisiones Construcción y Edificación e Ingeniería y Construcción Industrial); por esa razón, en la medida que ha aumentado el volumen de negocios, se incrementa también el nivel de las cuentas por cobrar. El inventario corriente, por su parte, compuesto principalmente por Obras en construcción y Propiedades para la venta, evidencia un aumento que va de la mano del crecimiento en el número y tamaño de los proyectos inmobiliarios.

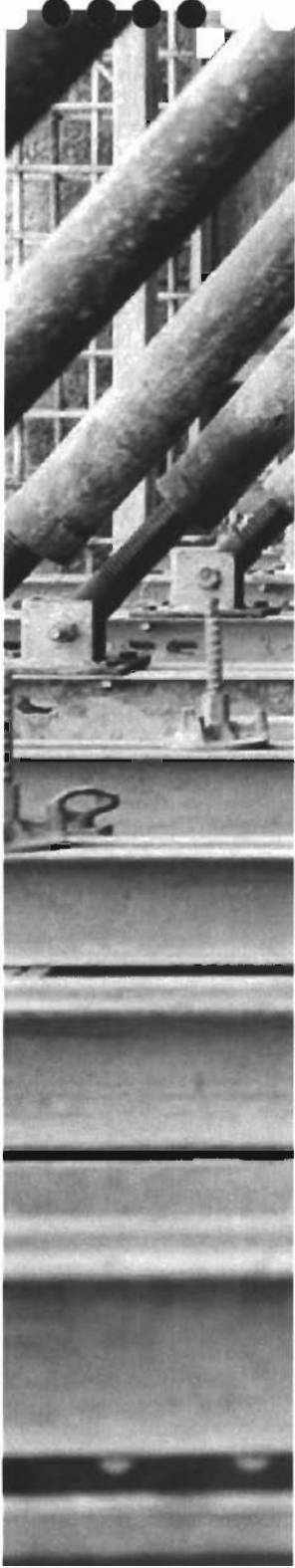
En relación a los pasivos, los pasivos financieros corrientes corresponden, en su mayoría, a pagarés renovables de corto plazo que Moller & Pérez-Cotapos toma con los principales bancos de la plaza para financiar la construcción de sus proyectos inmobiliarios. Es importante destacar que, aunque en términos contables esta deuda sea considerada como deuda corriente, Moller & Pérez-Cotapos estructura contratos de deuda con plazos de pago de hasta 40 meses, documentados en la forma de pagarés renovables de corto plazo. Se debe recalcar que la política general de la Compañía, en este sentido, es financiar la compra de los terrenos principalmente con capital propio y la construcción con créditos bancarios, los que se van cancelando a medida que las viviendas se escrituran. Una excepción a la política anterior se hizo con la compra durante el año 2012 de los terrenos de los proyectos Nogales del Golf, Mirador Los Trapenses, Parque San Damián y Barrio Portezuelo de Colina, los que, por razones de oportunidad, fueron adquiridos con créditos de largo plazo. Es por esta razón que los pasivos financieros no corrientes muestran un incremento a septiembre de 2012. Sin embargo, debe recordarse que, con posterioridad a dichas adquisiciones, la Compañía ha incorporado a la propiedad y desarrollo de tres de esos proyectos (Parque San Damián, Mirador Los Trapenses y Barrio Portezuelo) a un fondo de inversión inmobiliario, lo cual ha significado traspasar las deudas ligadas a estos terrenos a una nueva sociedad cuyo control es compartido y, por lo mismo, no es consolidada por Moller & Pérez-Cotapos.

Por su parte, las cuentas por pagar corrientes también dan cuenta de la mayor actividad de Moller & Pérez-Cotapos, pues tanto en los proyectos inmobiliarios como en las construcciones a terceros se deben reconocer los pagos pendientes a proveedores y subcontratistas.

ESTADOS DE RESULTADOS INTEGRALES POR FUNCIÓN

	Dic-2010	Dic-2011	Sept-2011	Sept-2012
Ingresos de actividades ordinarias	65,487	80,311	45,248	85,673
Costo de ventas	(57,963)	(69,293)	(40,618)	(78,307)
GANANCIA BRUTA	7,524	11,018	4,630	7,366
Otros ingresos	0	17	-	-
Gasto de administración	(3,461)	(4,446)	(3,221)	(6,048)
Otros gastos, por función	(1)	(2)	-	-
Otros ganancias (pérdidas)	116	(161)	(105)	905
Ingresos financieros	43	147	79	188
Costos financieros	(186)	(553)	(92)	(1,440)
Participación en las ganancias (pérdidas) de asociadas y negocios conjuntos que se contabilicen utilizando el método de la participación	10	161	220	1,458
Diferencias de cambio	(18)	18	1	(23)
Resultados por unidades de reajuste	(132)	(290)	(182)	(685)
GANANCIA (PÉRDIDA), ANTES DE IMPUESTOS	3,896	5,967	1,330	1,720
Gasto por impuestos a las ganancias	(454)	(1,028)	4	14
Ganancia (pérdida)	3,442	4,939	1,334	1,734
Ganancia (pérdida), atribuible a				
Ganancia (pérdida), atribuible a los propietarios de la controladora	3,450	5,143	1,482	1,888
Ganancia (pérdida), atribuible a participaciones no controladoras	(8)	(204)	(148)	(154)
GANANCIA (PÉRDIDA)	3,442	4,939	1,334	1,734

Fuente: La Compañía

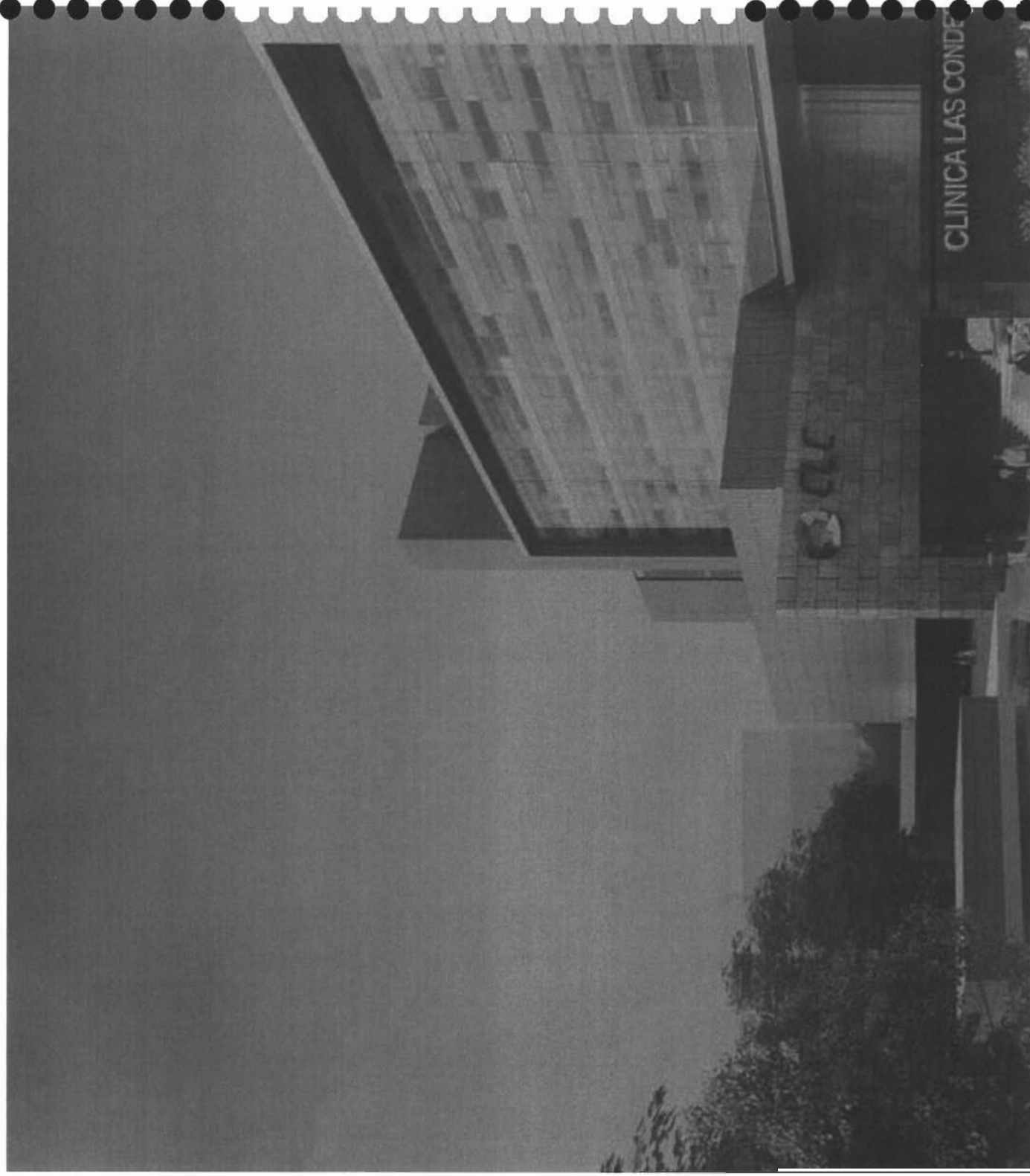


En cuanto a los ingresos, se puede observar un aumento de ellos producto de la ya comentada mayor actividad que ha mostrado Moller & Pérez-Cotapos en sus distintos áreas de negocio. A septiembre de 2012, además, se observa un incremento muy relevante en los ingresos producto de la mayor actividad de la división Ingeniería y Construcción Industrial y, especialmente, de la división Inmobiliaria. El aumento en los ingresos de esta área se explica, en gran medida, por las ventas de los terrenos asociados a los proyectos antes mencionados, Parque San Domón y Barrio Portezuelo de Colina, que se reconocen como ventas en virtud de que las sociedades que los compran no son consolidadas por Moller & Pérez-Cotapos. Estas ventas produjeron ingresos por \$21.817 millones y \$3.239 millones, y un margen de \$315 millones y \$57 millones, respectivamente¹⁰.

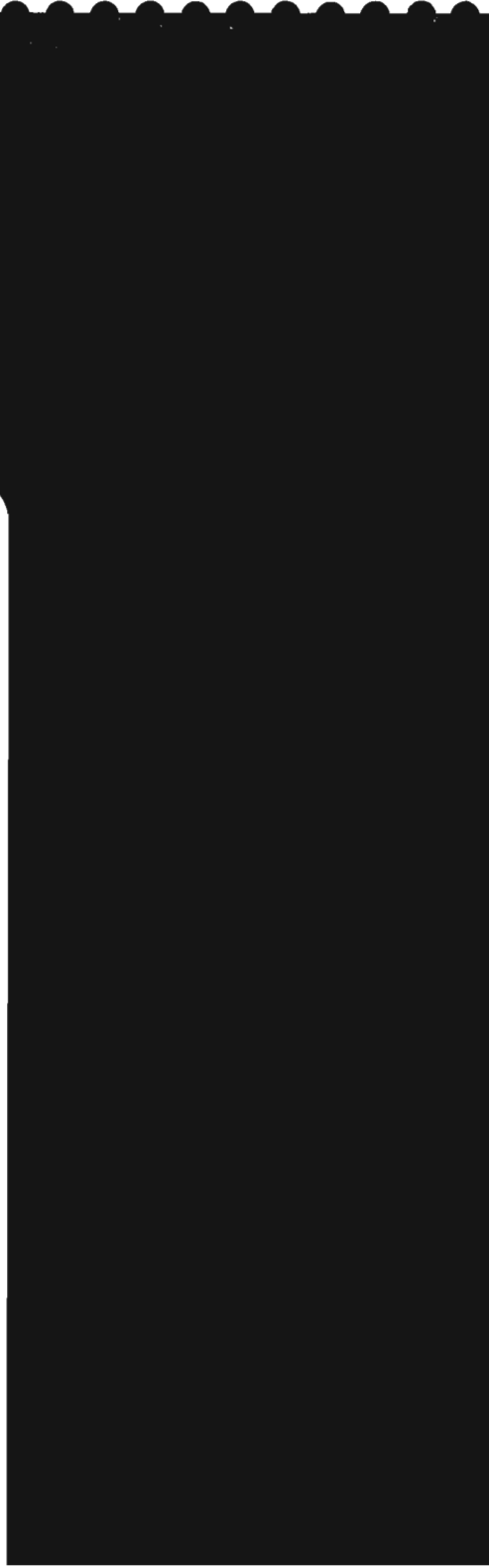
Por otra parte, los márgenes porcentuales de utilidad y de EBITDA, en términos generales, exhiben una tendencia creciente en el tiempo, con excepción del año 2012. Esto se explica por los mayores costos de construcción de este año, los que han impactado los márgenes de las obras propias y de terceros. La división Ingeniería y Construcción Industrial, además, ha debido reconocer anticipadamente la pérdida asociada a un contrato de construcción, lo cual ha impactado negativamente sus resultados. Adicionalmente, los costos financieros muestran un alza muy relevante respecto del 2011, lo cual se explica porque la adquisición de los grandes lotes de terrenos mencionados fue financiada con deuda bancaria hasta su traspaso a las sociedades conformadas con Cefin Desarrollo Inmobiliario I Fondo de Inversión. No obstante lo anterior, las escrituraciones del último trimestre, junto con el reconocimiento de la venta del terreno del proyecto Mirador Los Trapenses permitirán que las ganancias y márgenes a diciembre de este año mejoren en relación a lo exhibido a septiembre. Asimismo, es importante aclarar el alza en los gastos de administración de este año: con el cambio a normas de contabilidad IFRS, algunos gastos de administración ligados a la promoción y venta de proyectos inmobiliarios que antes podían ser activados y llevados, al momento de las escrituraciones, al costo, ahora deben ser reconocidos como gastos en el instante en que se incurre en ellos. En un contexto de aumento de la actividad inmobiliaria, es razonable, pues, observar un aumento de esta magnitud en los gastos de administración.

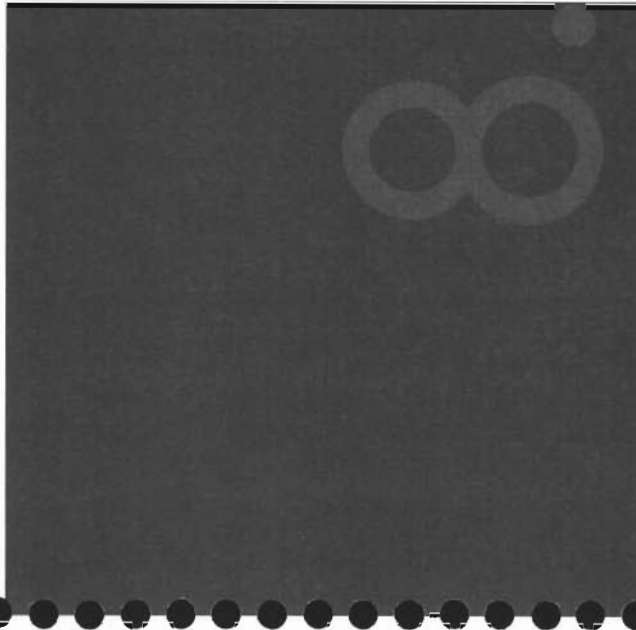
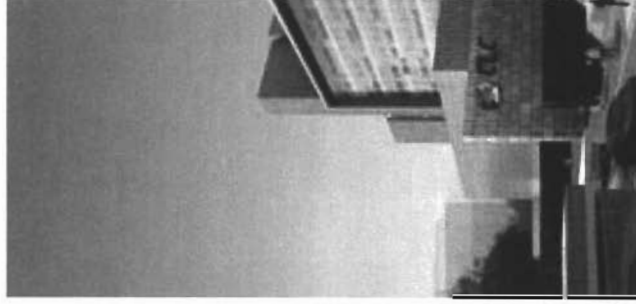
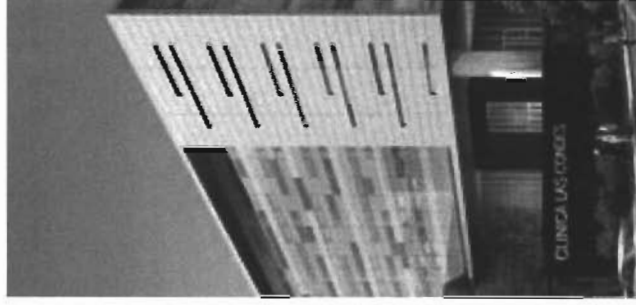
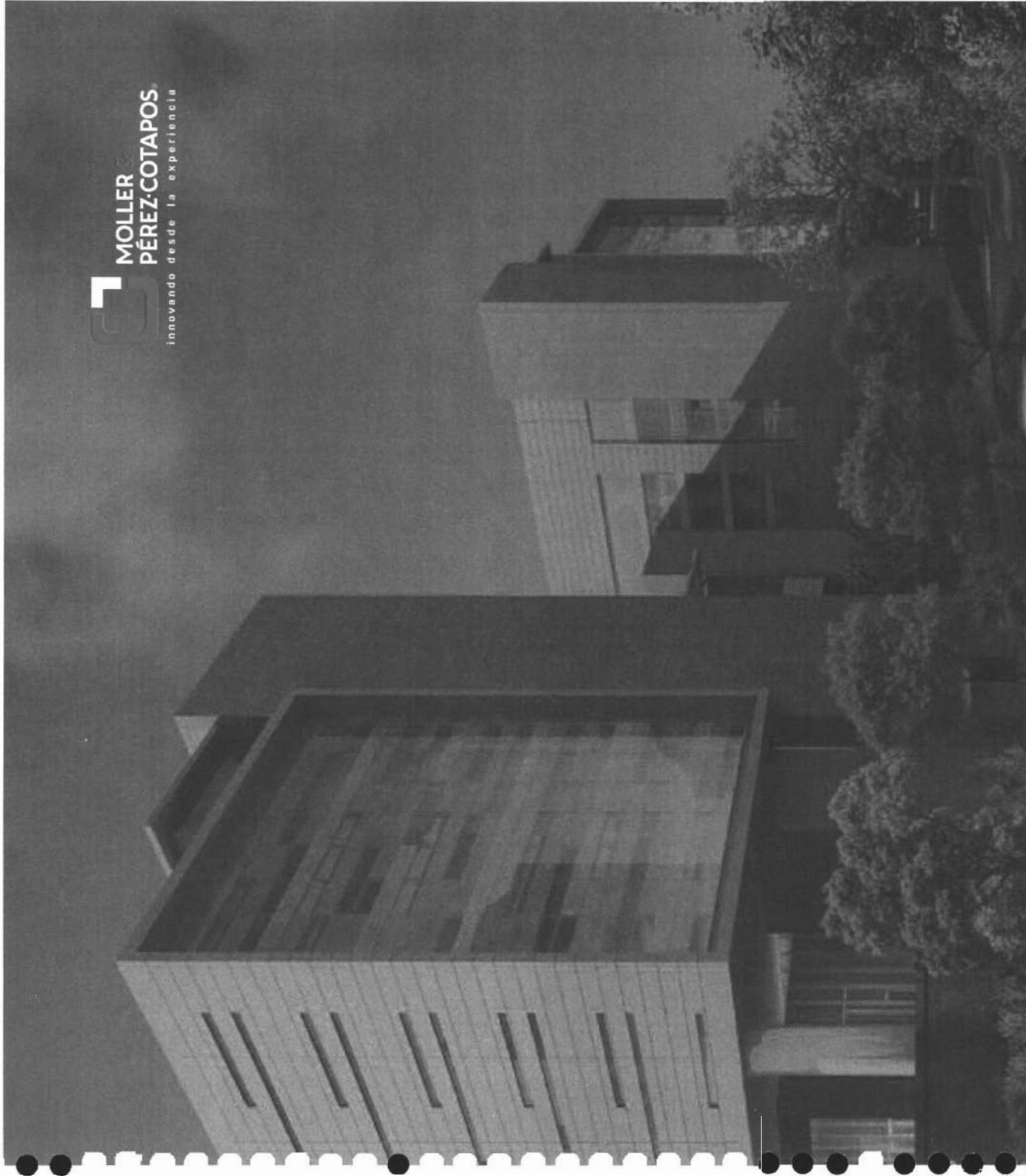
¹⁰ La venta del proyecto "Mirador Los Trapenses" se concretó en el mes de noviembre, por lo tanto, no aparece registrada en los estados financieros a septiembre.

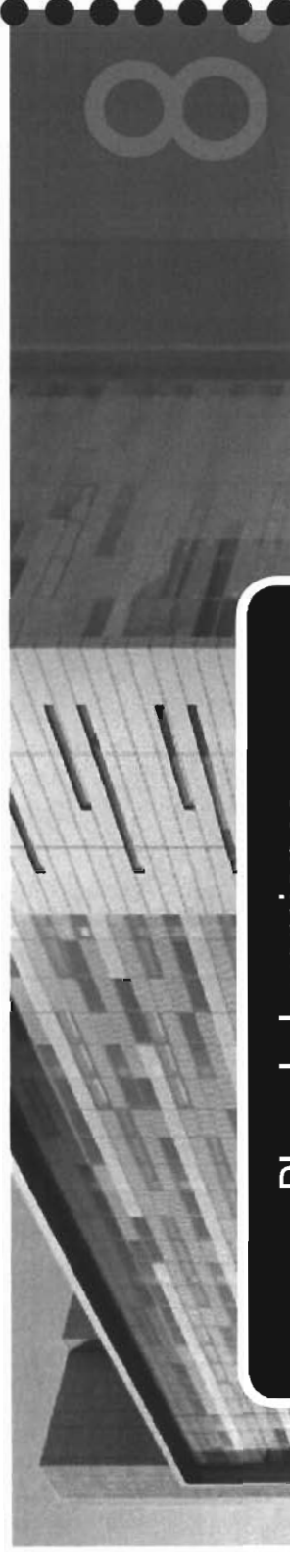




Plan de Inversiones







Plan de Inversiones

El plan de desarrollo de Moller & Pérez-Cotapos para los próximos años se sustenta en el crecimiento de sus cuatro divisiones actuales de negocio:

En primer lugar, para la división Construcción y Edificación se espera mantener el liderazgo en la construcción de hospitales y clínicas, así como potenciar la construcción de otro tipo de edificaciones, mientras que para la división Ingeniería y Construcción Industrial el objetivo es consolidar el crecimiento en los sectores de minería y energía, para los cuales se esperan fuertes expansiones en los años venideros.

En el negocio inmobiliario, en tanto, el objetivo para la división enfocada en los segmentos ABC1-C2 es potenciar la expansión hacia regiones y diversificar las ventas hacia sectores de ingreso medio, mientras que el de la división Viviendas Económicas es seguir creciendo para posicionarse como una de las cinco empresas más grandes de la industria.

Los fondos recaudados mediante el aumento de capital serán destinados, por un lado, a financiar parte del capital de trabajo y de las inversiones necesarias para el desarrollo de los nuevos proyectos inmobiliarios y de construcción, y por otro lado, al fortalecimiento financiero de la Compañía para mantener niveles de endeudamiento adecuados ante una expansión como la proyectada.



**MOLLER &
PÉREZ-COTAPOS®**

innovando desde la experiencia





INNOVANDO DESDE LA EXPERIENCIA