



JUNTA DE ACCIONISTAS

Presentación
Gerente General

EMPRESAS 
SOCOVESA

abril, 2026

AGENDA

1

RESULTADOS
2025

MERCADO Y
GESTIÓN
COMERCIAL

2

3

VISIBILIDAD Y
PROYECCIÓN
2026

PLAN DE
REPOSICIONAMIENTO

4

2025



MEJORA DE POSICIÓN FINANCIERA EN UN ENTORNO AÚN EXIGENTE:

- Menor volumen de escrituración afectó ingresos y EBITDA
- La compañía mejoró el margen bruto, redujo la carga financiera y sostuvo la generación de caja operacional
- La menor deuda y la extensión de vencimientos dejan a Empresas Socovesa mejor posicionada para capturar un ciclo sectorial más favorable

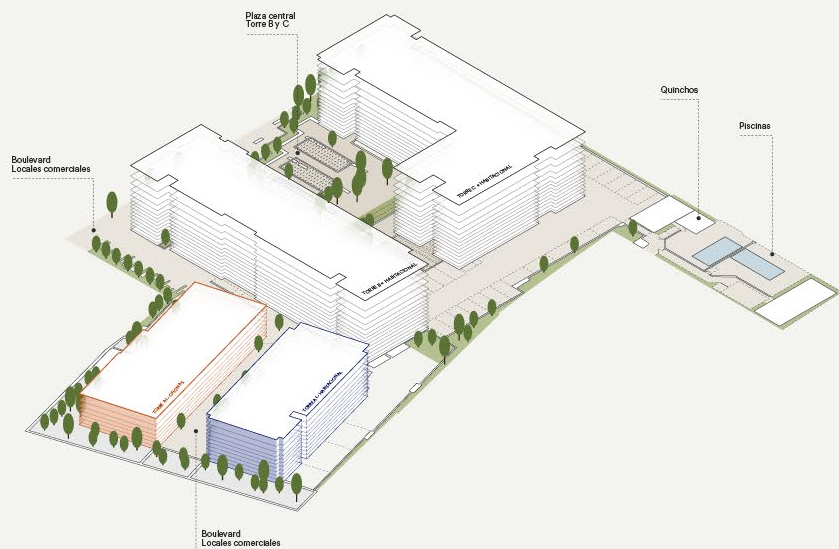
2026

FOCO EN EJECUCIÓN SELECTIVA Y RENTABLE:

- Facturación del backlog, venta de activos prescindibles y relanzamiento disciplinado de proyectos
- La recuperación operativa tiene foco en financiación proyecto-proyecto, de menores desistimientos y avance de las recepciones

01.

RESULTADOS 2025



Resultados Financieros:

El ejercicio 2025 estuvo marcado por una mejora en el margen bruto, menores gastos financieros y disminución de la deuda financiera neta

INGRESOS

-21,8%

Disminución impulsada por la menor escrituración de propiedades nuevas

MARGEN BRUTO

25,2%

Aumento de 3 puntos porcentuales por un cambio en el mix de los ingresos

GTOS. FINANCIEROS TOTALES

-37,8%

Reducción se da por la menor deuda financiera promedio y tasas de interés

DEUDA FINANCIERA NETA

-16,2%

Disminución de la deuda por reducción de viviendas terminadas y terrenos

FLUJO OPERACIONAL

-4,9%

Flujo operacional positivo permitió disminuir el stock de deuda

EBITDA

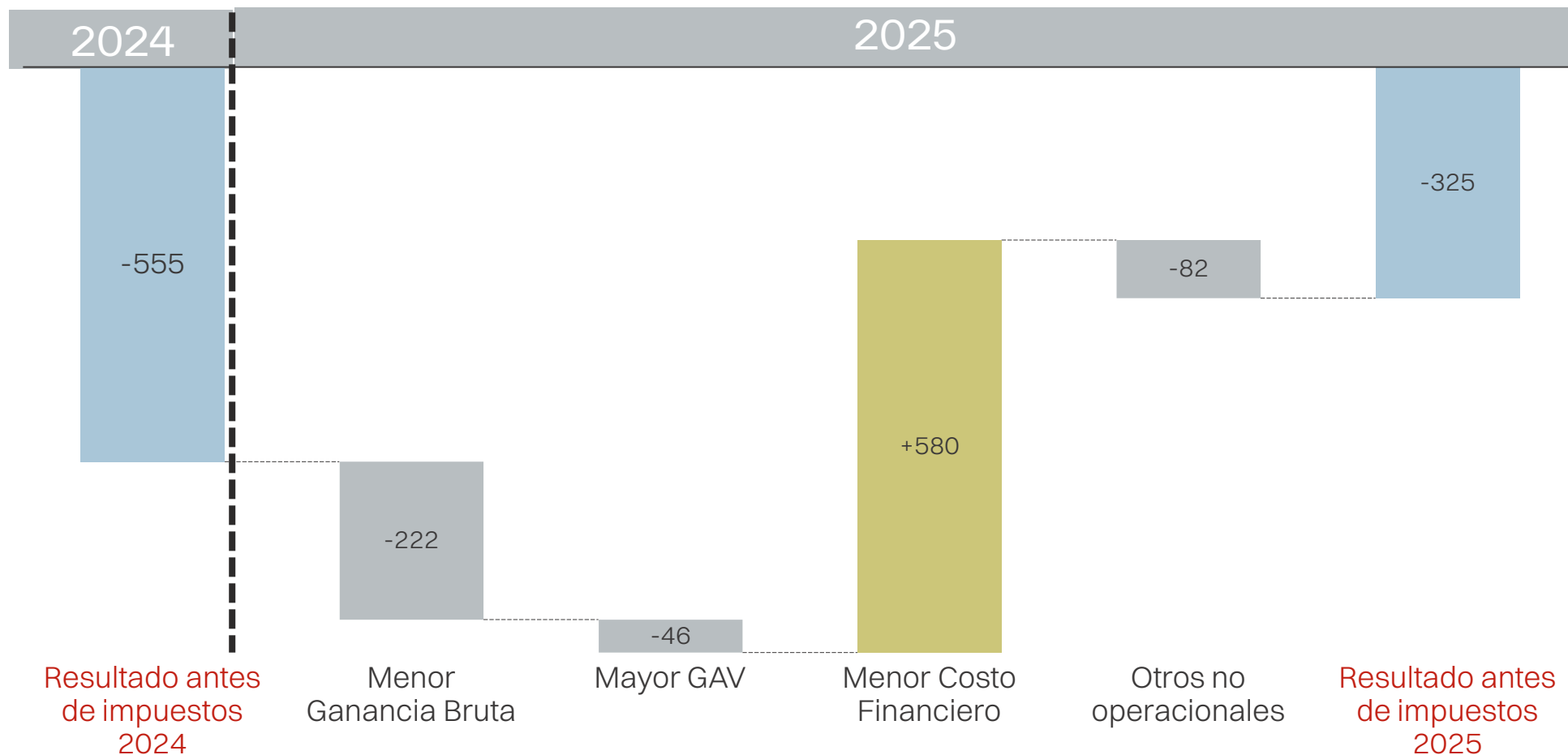
-31,8%

Disminución responde a menor volumen y alza de los GAV: impacto de la reestructuración de sep-25 (MUF 88)

Resultados Financieros:

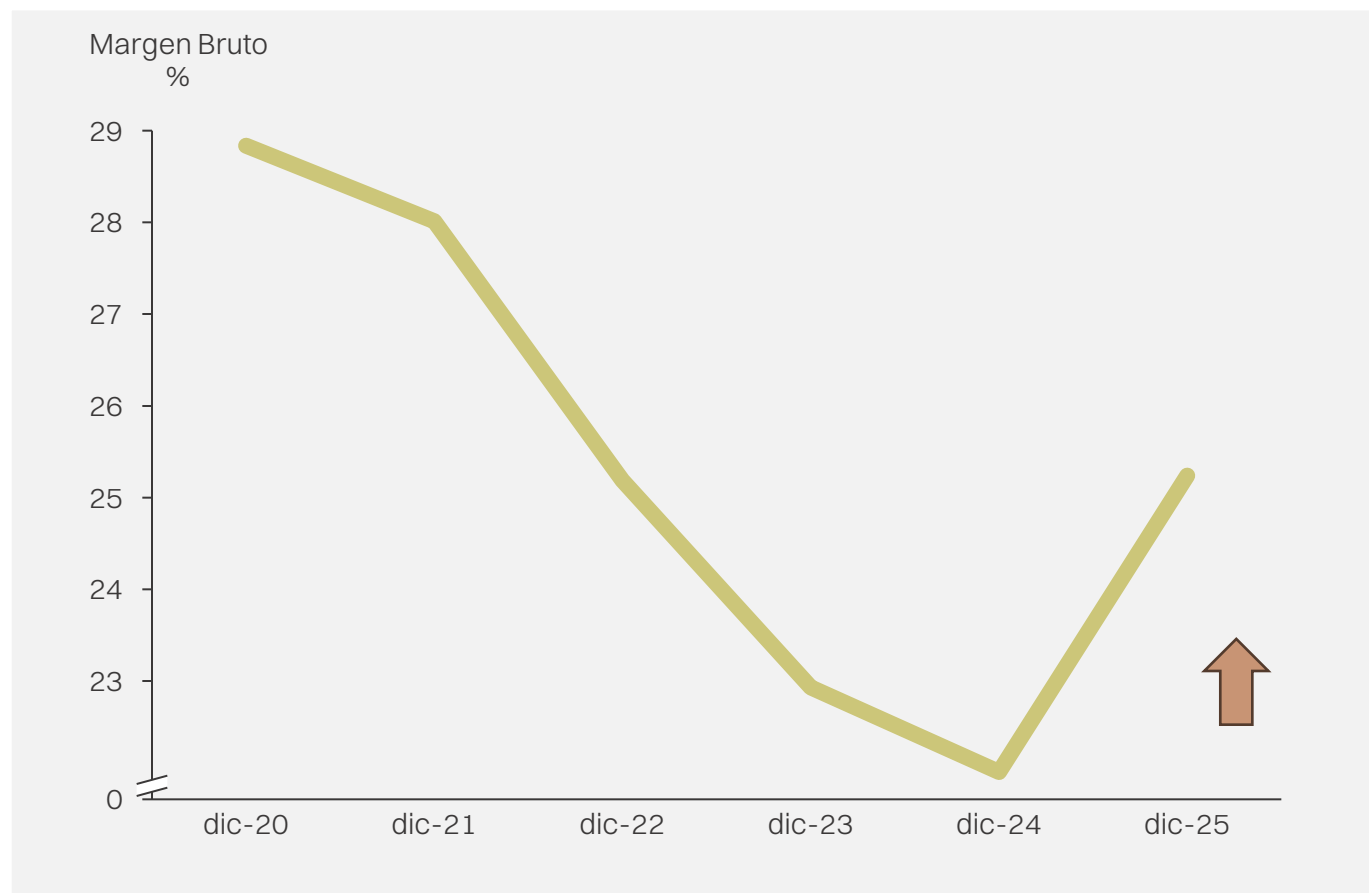
La menor pérdida del 2025 proviene principalmente del desapalancamiento financiero, con un nivel de ingresos todavía de baja escala

Mejora de calidad de balance, no aún recuperación plena de utilidades.



Resultados financieros:

El margen bruto alcanzó a 25,2%. El aumento se explica fundamentalmente por el alza del margen de Almagro y su mayor peso en la escrituración del periodo

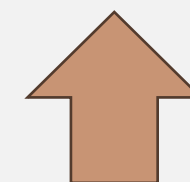


MARGEN BRUTO

Socovesa 20,2%

Almagro 33,0%

Pilares 19,8%

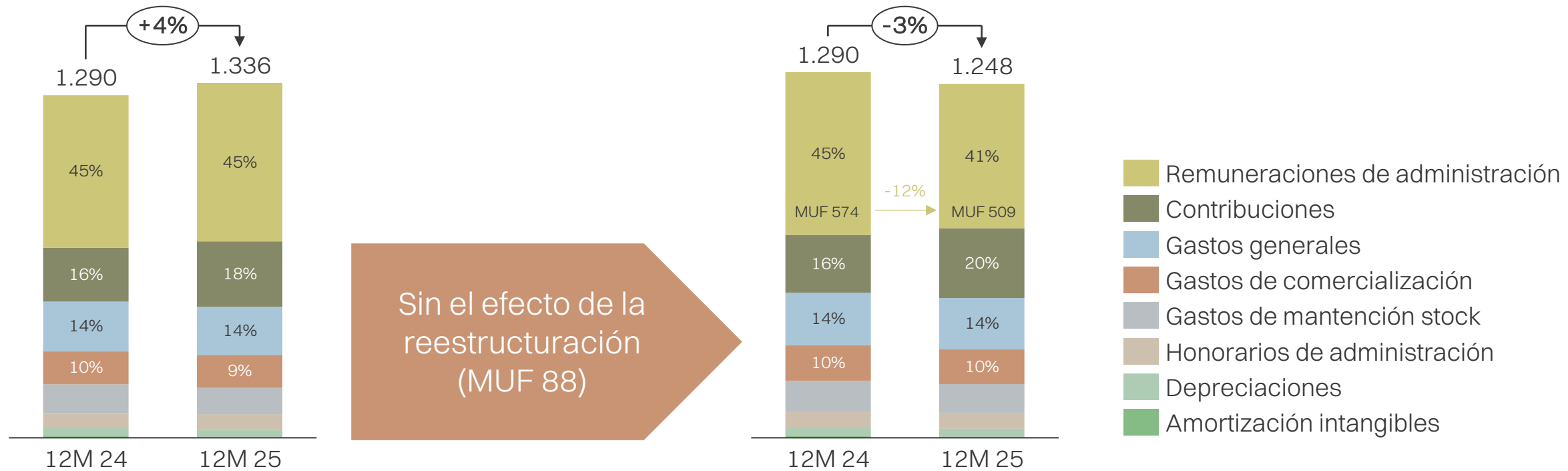


25,2%

Gastos de administración:

El aumento se explica fundamentalmente por los costos de la reestructuración y por el mayor gasto en contribuciones

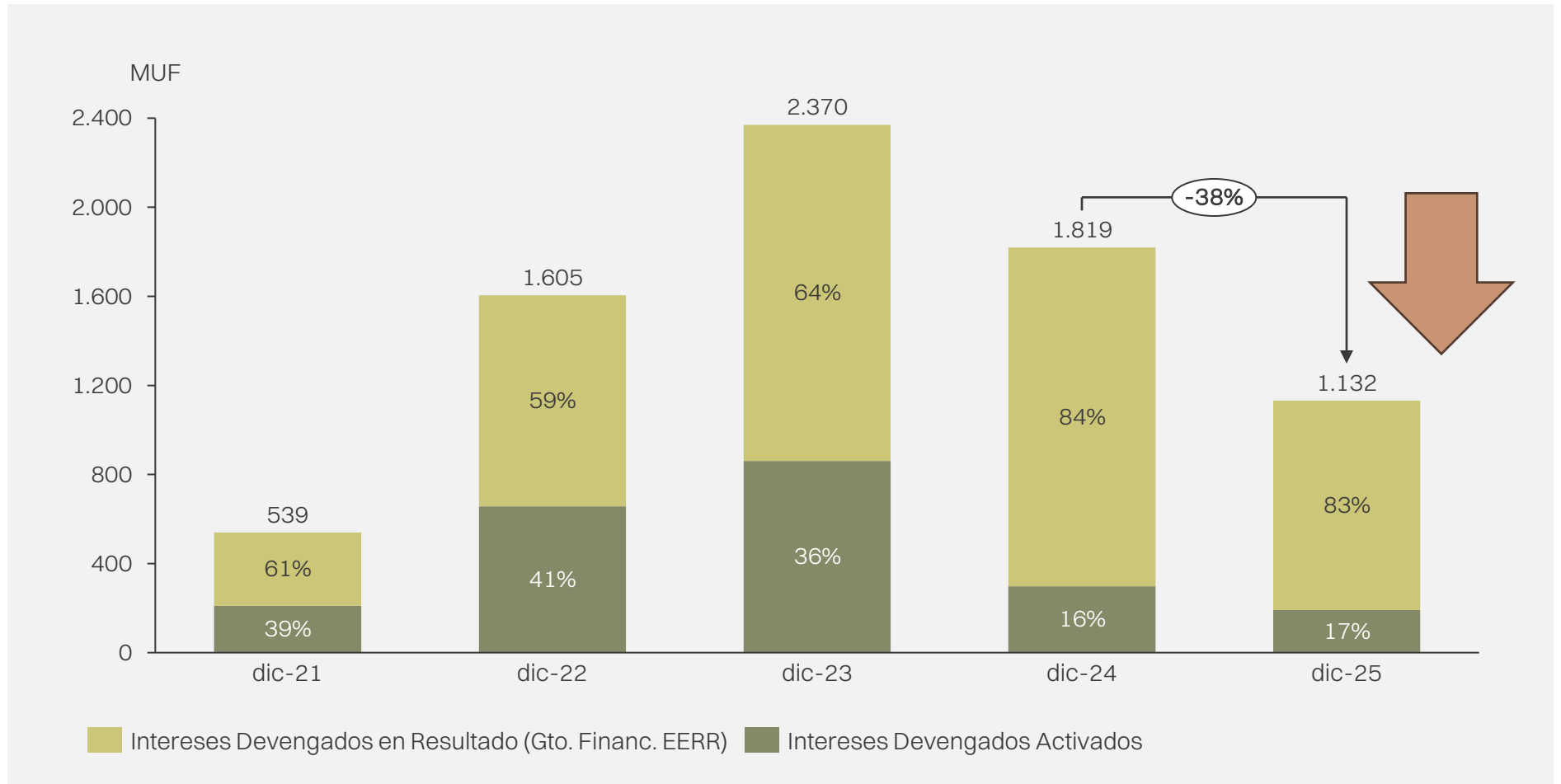
Sin el costos de indemnización, las remuneraciones disminuyen un 12%



Gastos financieros:

La principal mejora de 2025 fue financiera: menor deuda promedio y menor tasa redujeron significativamente el costo financiero

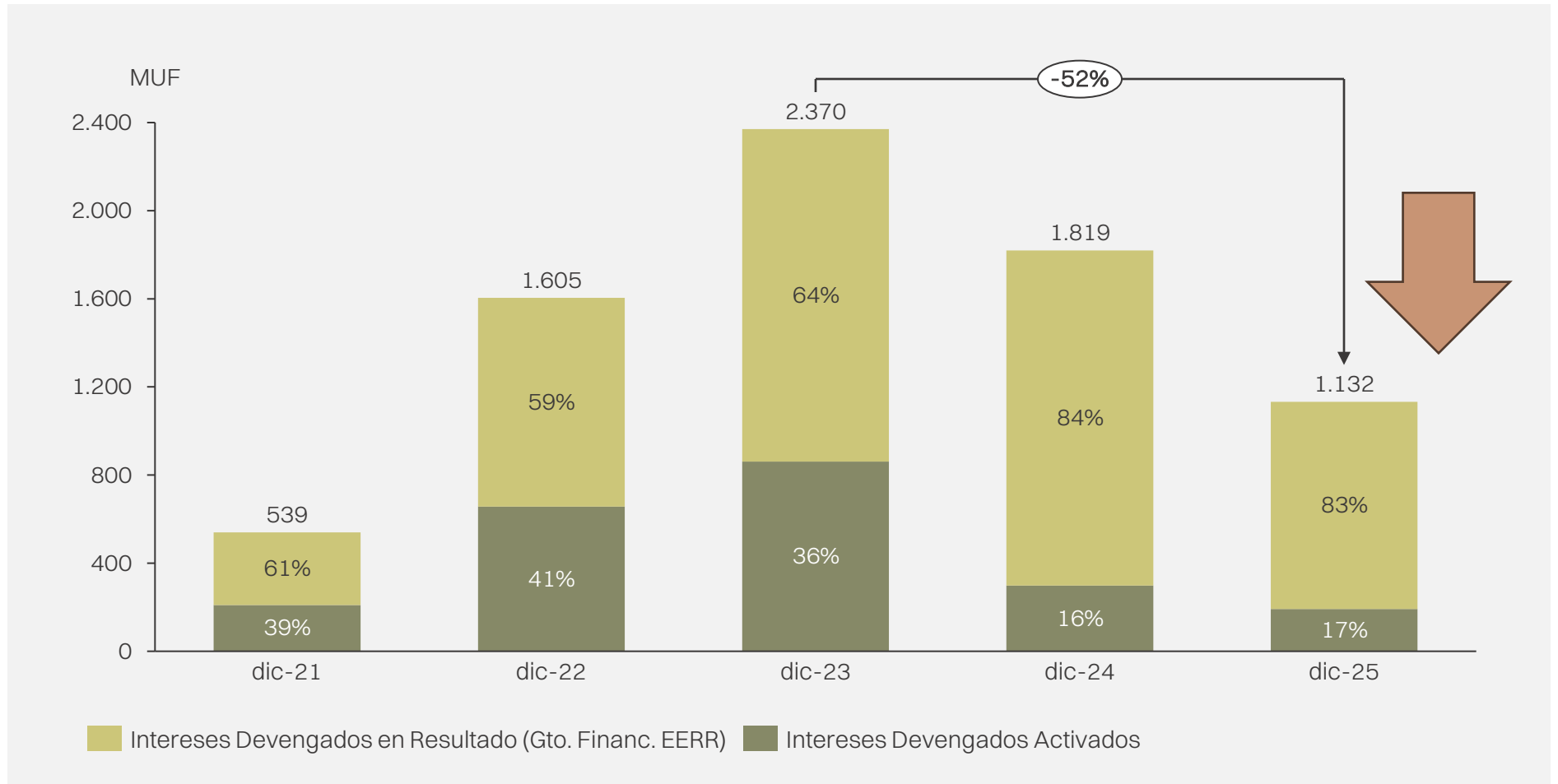
GASTOS FINANCIEROS TOTALES



Gastos financieros:

La principal mejora de 2025 fue financiera: menor deuda promedio y menor tasa redujeron significativamente el costo financiero

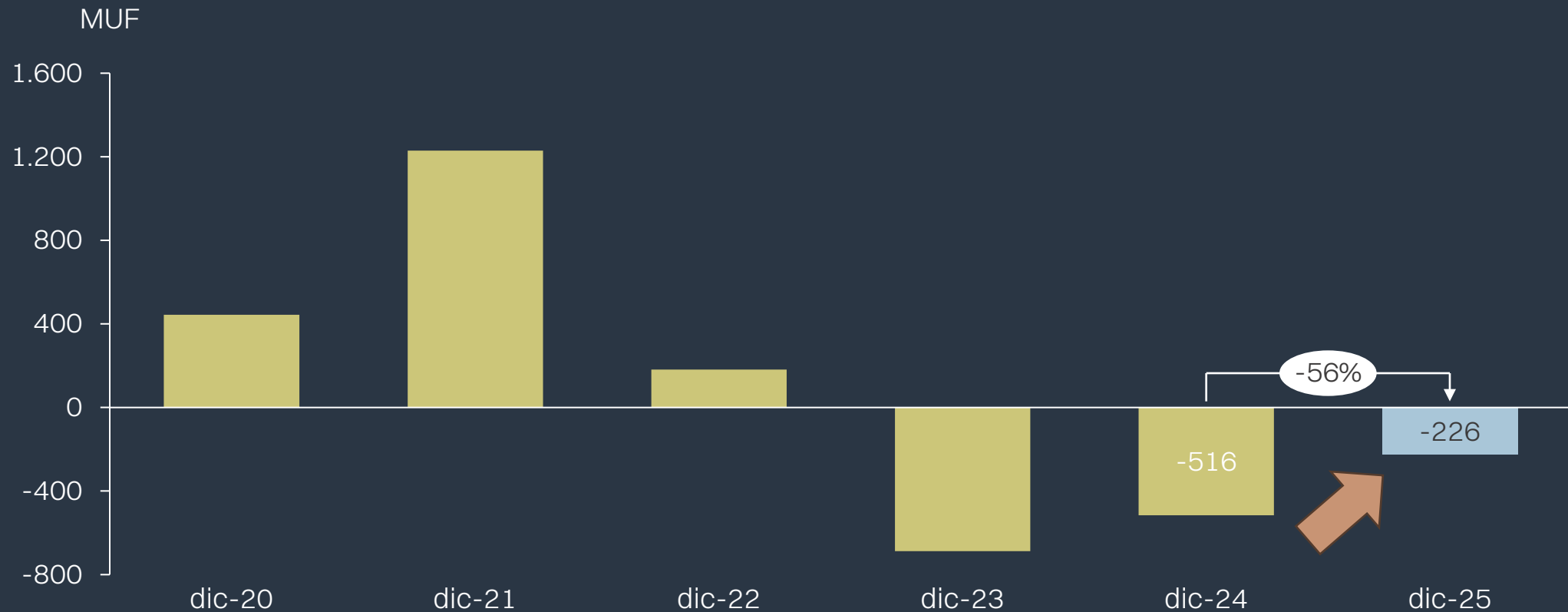
GASTOS FINANCIEROS TOTALES



Resultados financieros:

La pérdida disminuye fundamentalmente por el menor gasto financiero. El mejor margen bruto no compensa el menor volumen del negocio del periodo

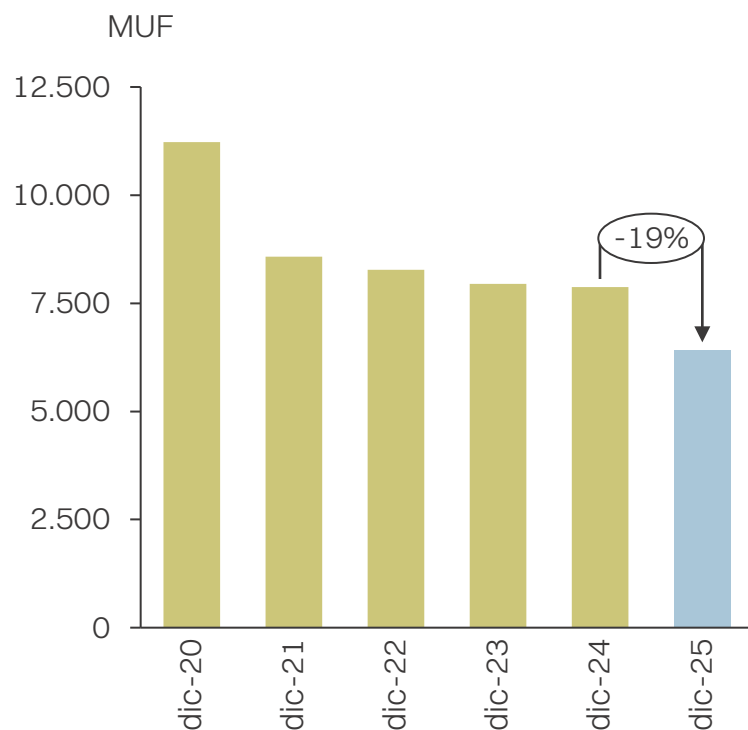
RESULTADO DE LA CONTROLADORA



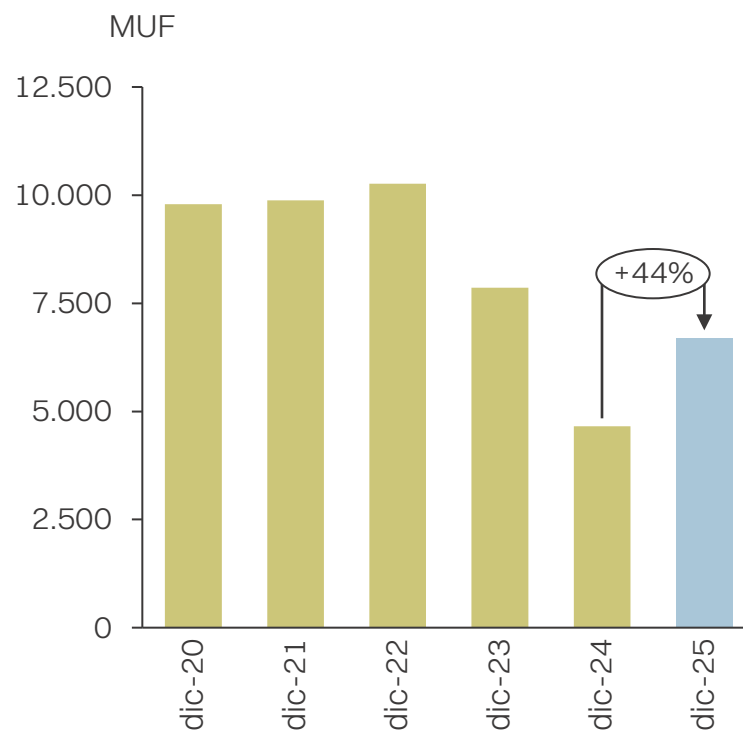
Activos inmobiliarios:

Los activos inmobiliarios disminuyeron 13%: Menor capital inmovilizado en stock terminado y mayor foco en pipeline con potencial de rotación

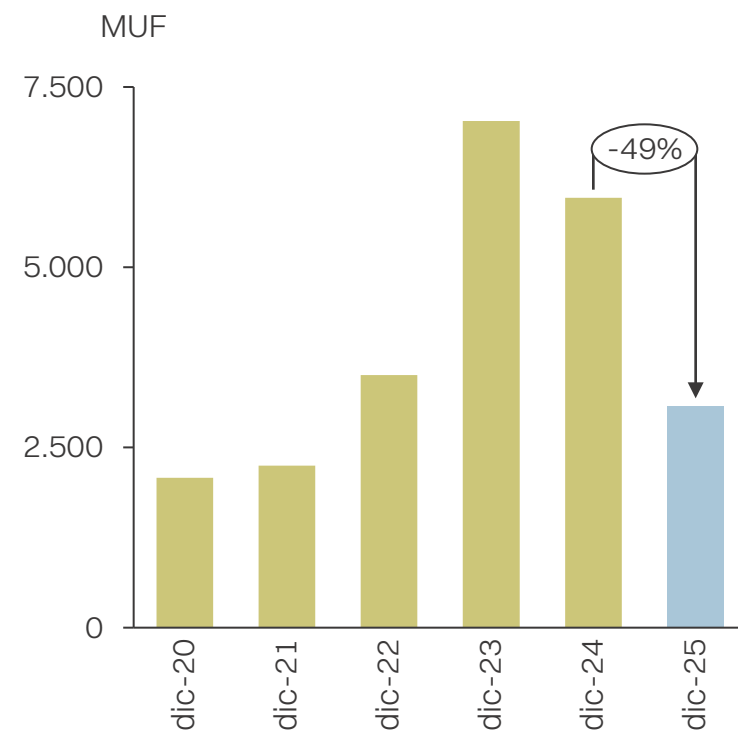
TERRENOS ON BALANCE (CON URBANIZACIÓN)



OBRAS EN EJECUCIÓN



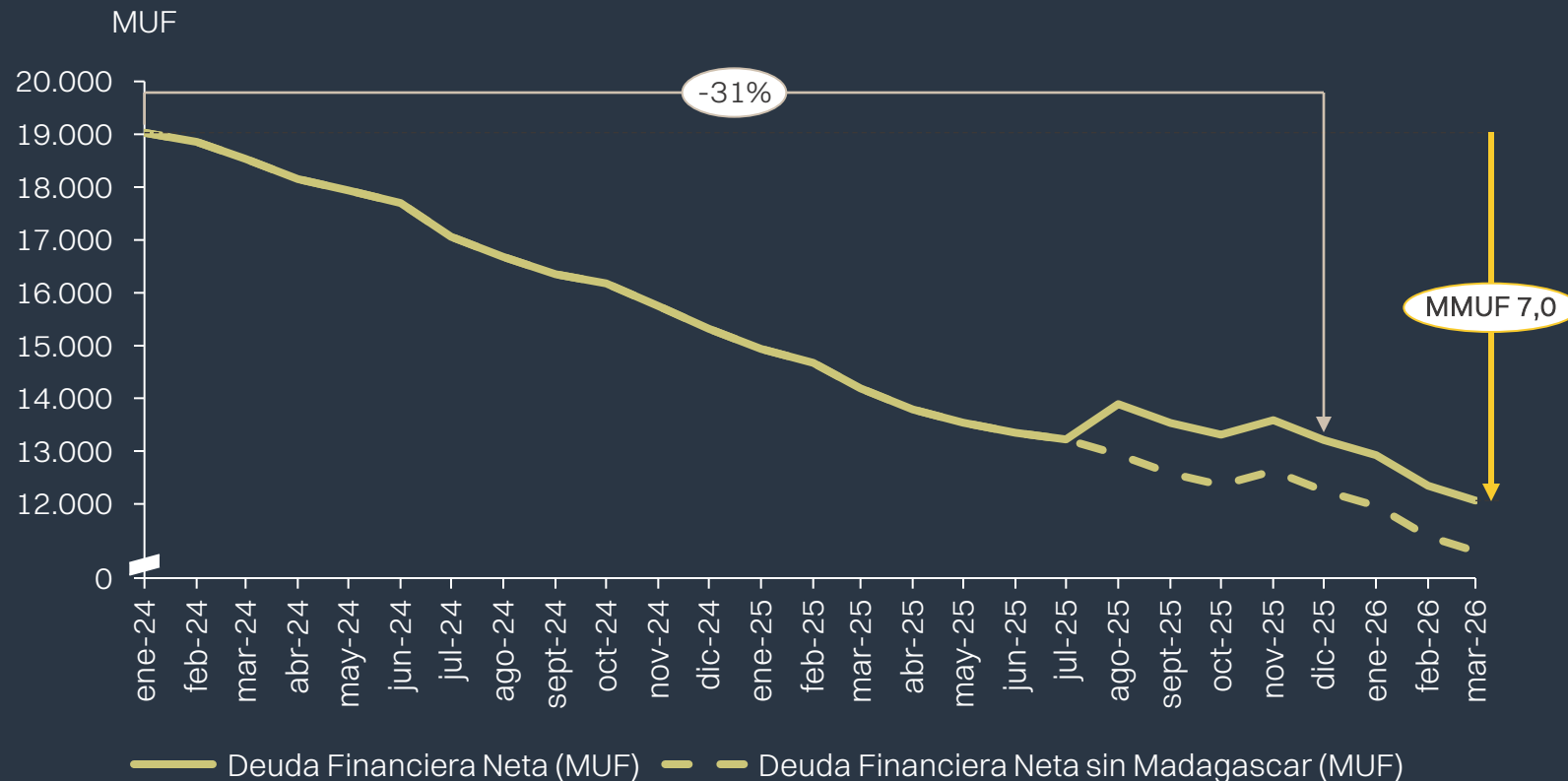
VIVIENDAS TERMINADAS



Deuda financiera neta:

A marzo 2026, la deuda financiera neta continúa mostrando una reducción relevante, llegando a MMUF 12,1 y si no se considera la consolidación de Madagascar, alcanza a MMUF 11,1

EVOLUCIÓN DEUDA FINANCIERA NETA

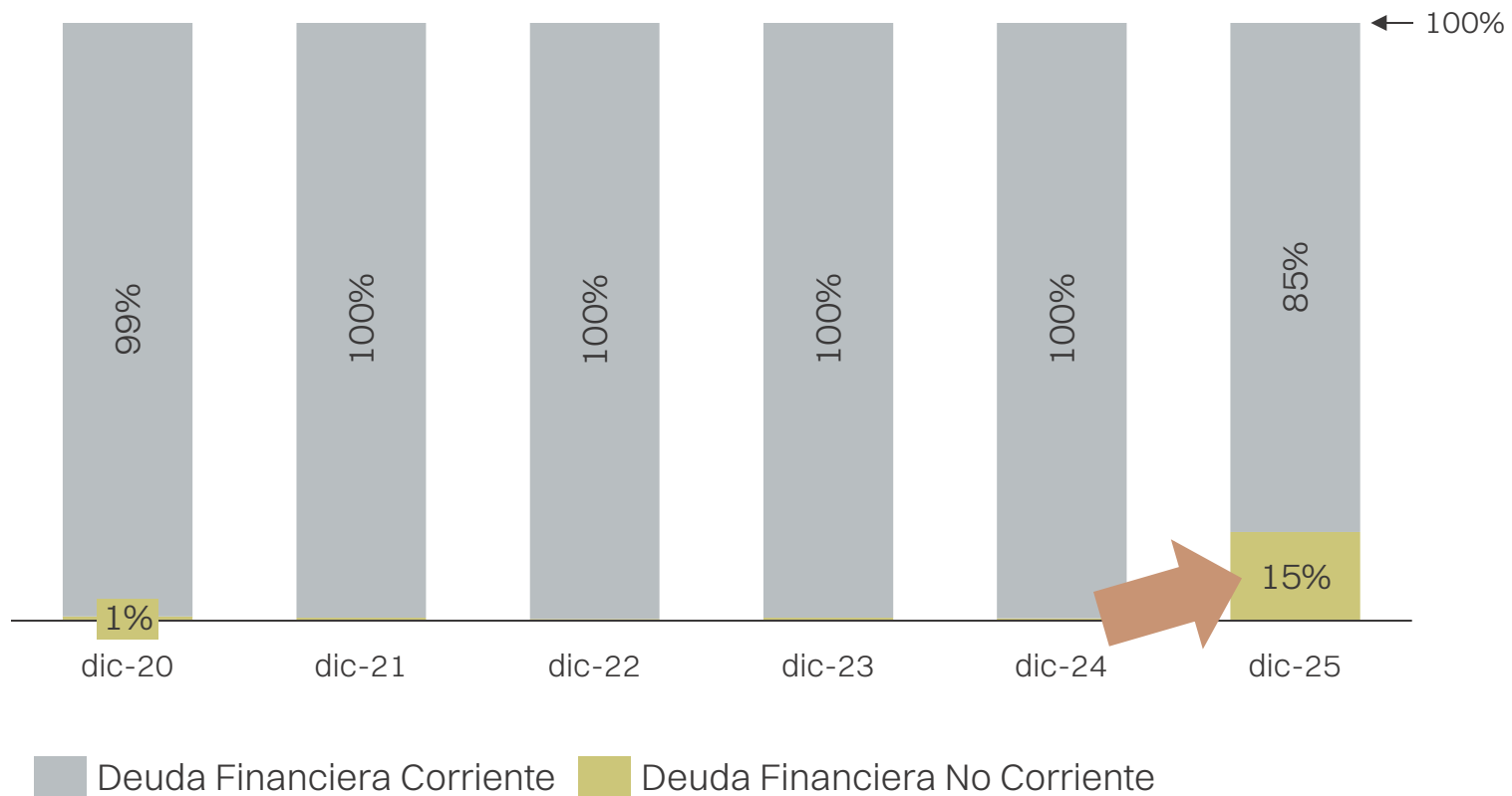


Desde enero 2024, la compañía ha pagado más de MMUF 7,0 en deuda financiera, representando una reducción del **37% a marzo 2026**.

Si no se hubiese consolidado la deuda de Madagascar, la caída habría alcanzado a **42%**.

Deuda financiera:

Durante 2025, la compañía extendió sus vencimientos financieros, mejorando el perfil de deuda y el calce con los flujos del negocio



Deuda Financiera Corriente
MUF 15.693 → 11.452

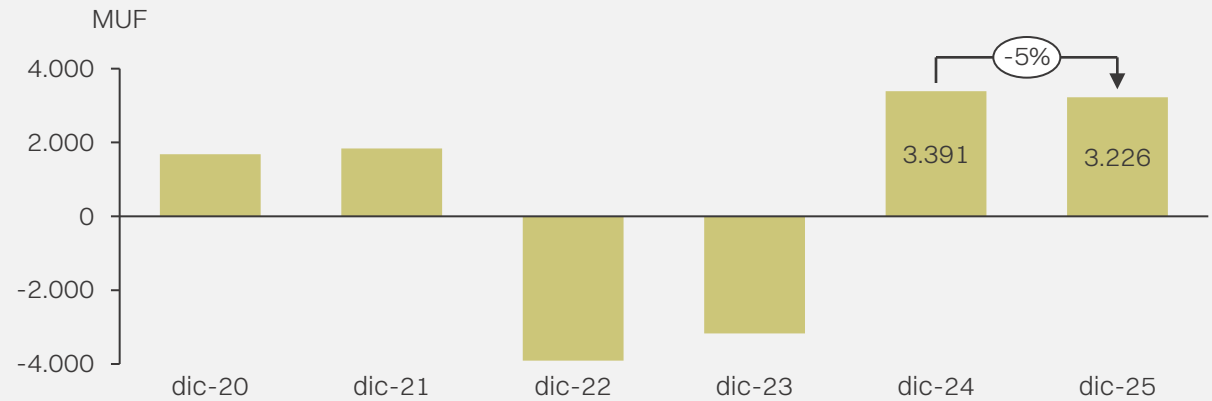
Deuda Financiera No Corriente
MUF 59 → 1.997

Flujo de caja:

La operación permitió continuar pagando deuda de la compañía

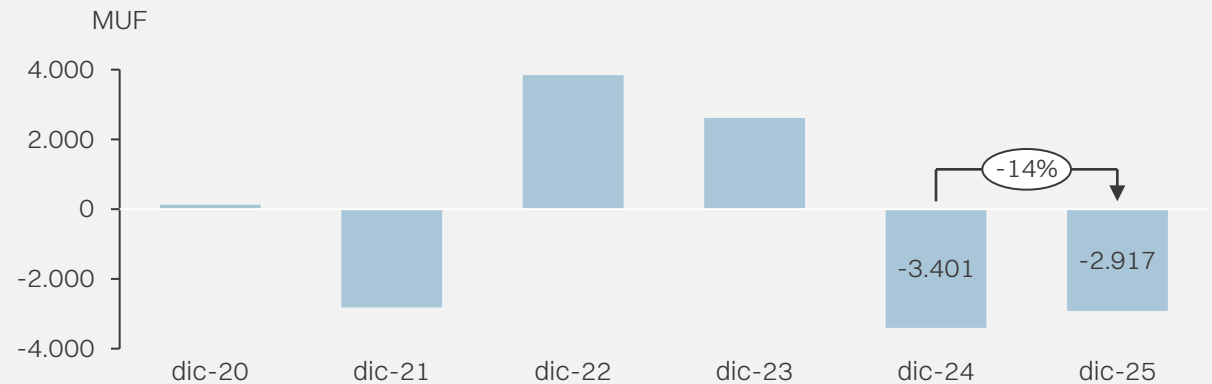
FLUJO DE CAJA OPERACIONAL

-5%



FLUJO DE CAJA FINANCIACIÓN

-14%



02.

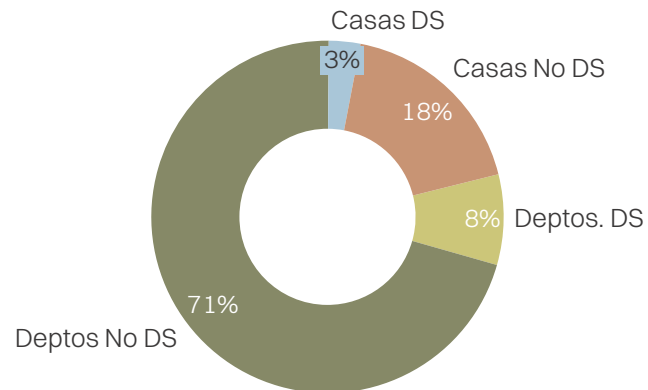
INDUSTRIA Y GESTIÓN COMERCIAL



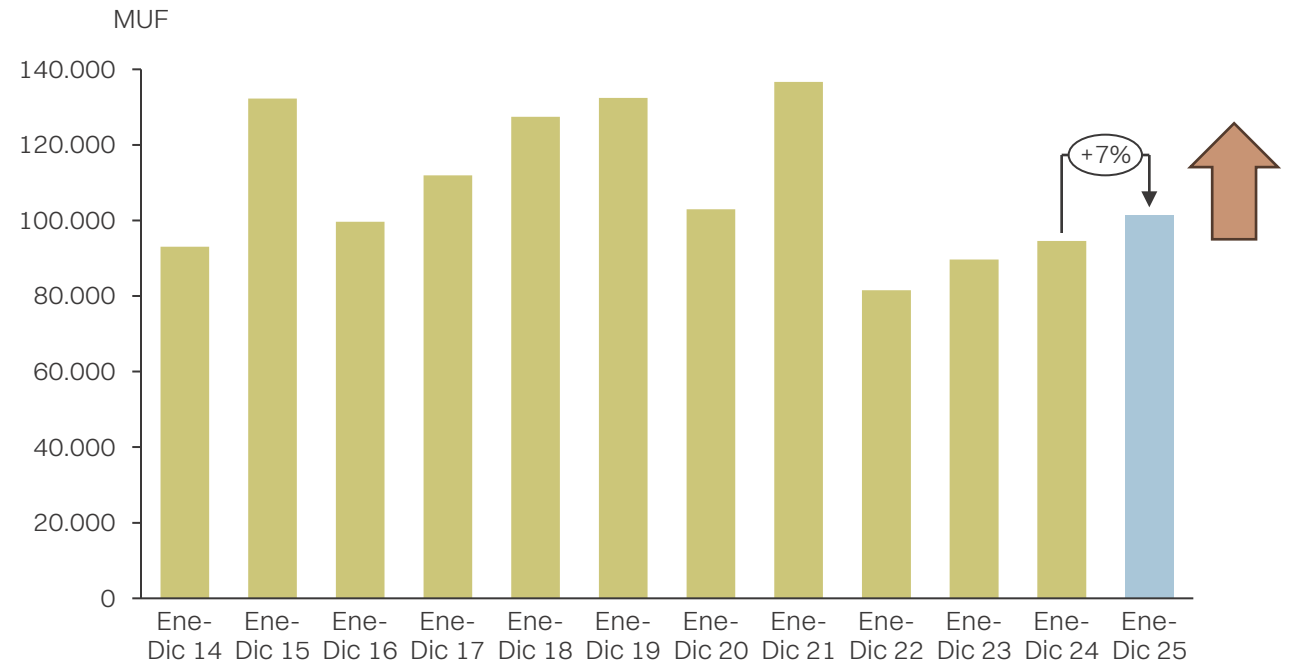
Industria Inmobiliaria :

Aumento de las ventas en 7% por el mayor dinamismo del mercado de casas y departamentos

Tipo de Vivienda	Var % 2025-2024	Var % 2025-2023
Departamentos No DS	4,1%	9,3%
Departamentos DS	18,5%	24,1%
Total Departamentos	5,4%	10,7%
Casas No DS	10,3%	27,5%
Casas DS	49,0%	-6,7%
Total Casas	14,3%	21,4%
Total Mercado	7,2%	12,8%

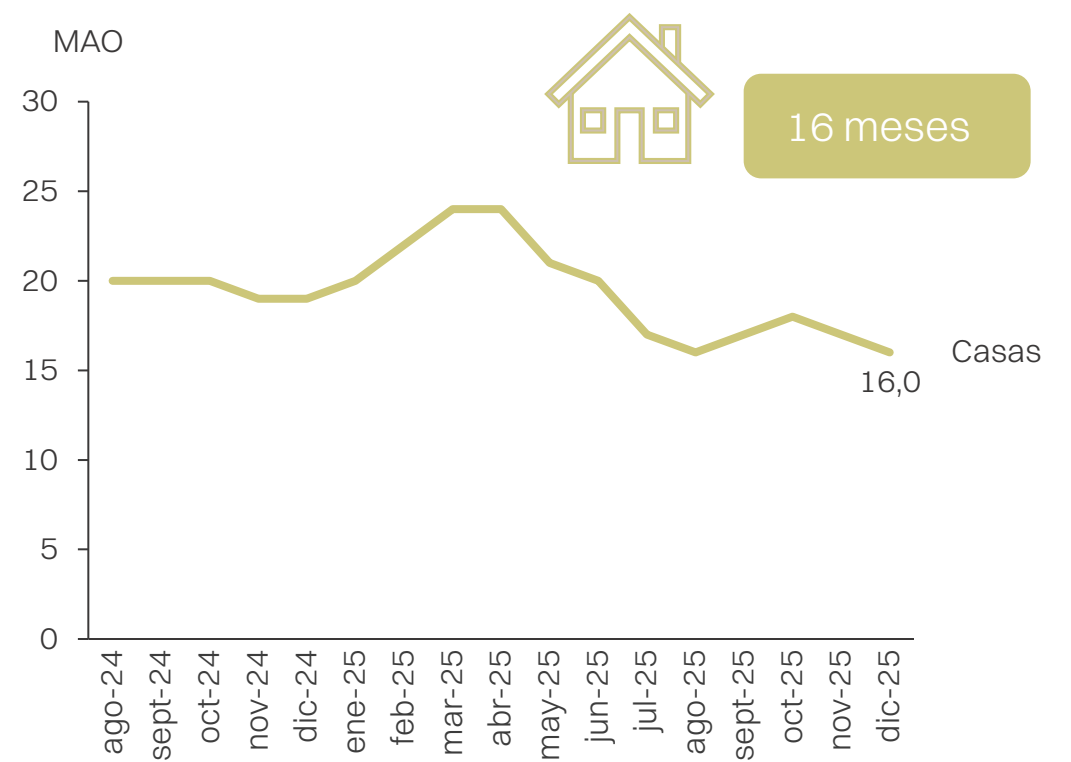
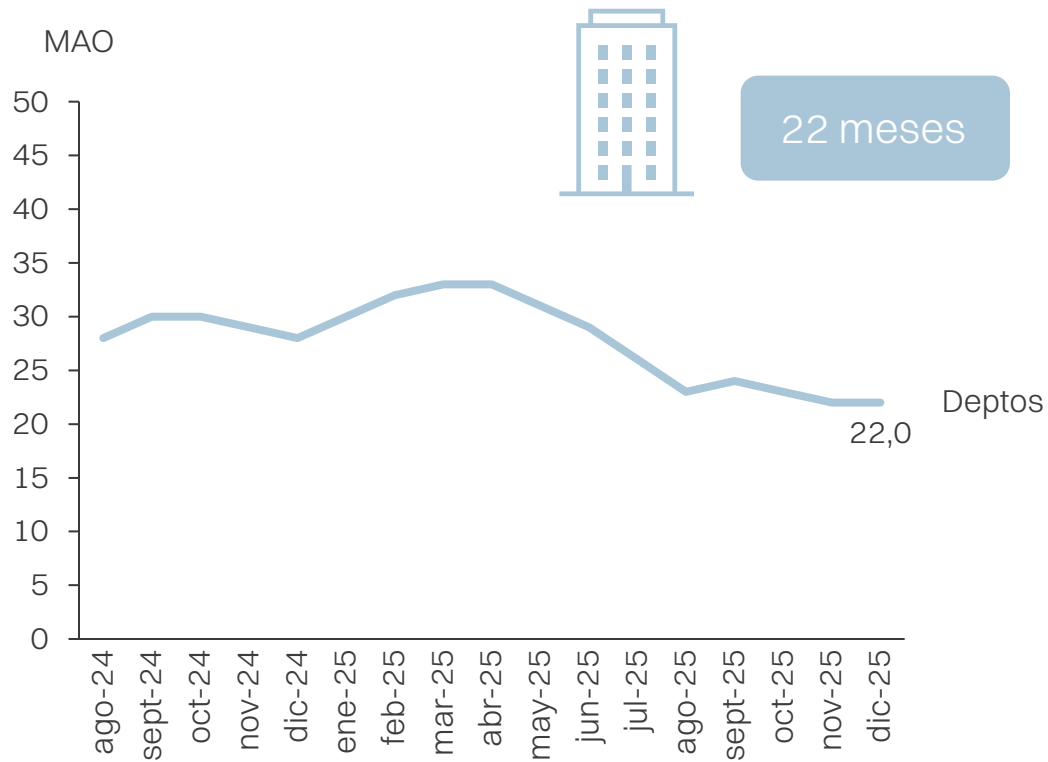


VENTAS NETAS ACUMULADAS A DICIEMBRE (MUF)



Industria Inmobiliaria:

Meses para agotar la oferta continúan disminuyendo. MAO de departamentos en camino de converger a rangos históricos



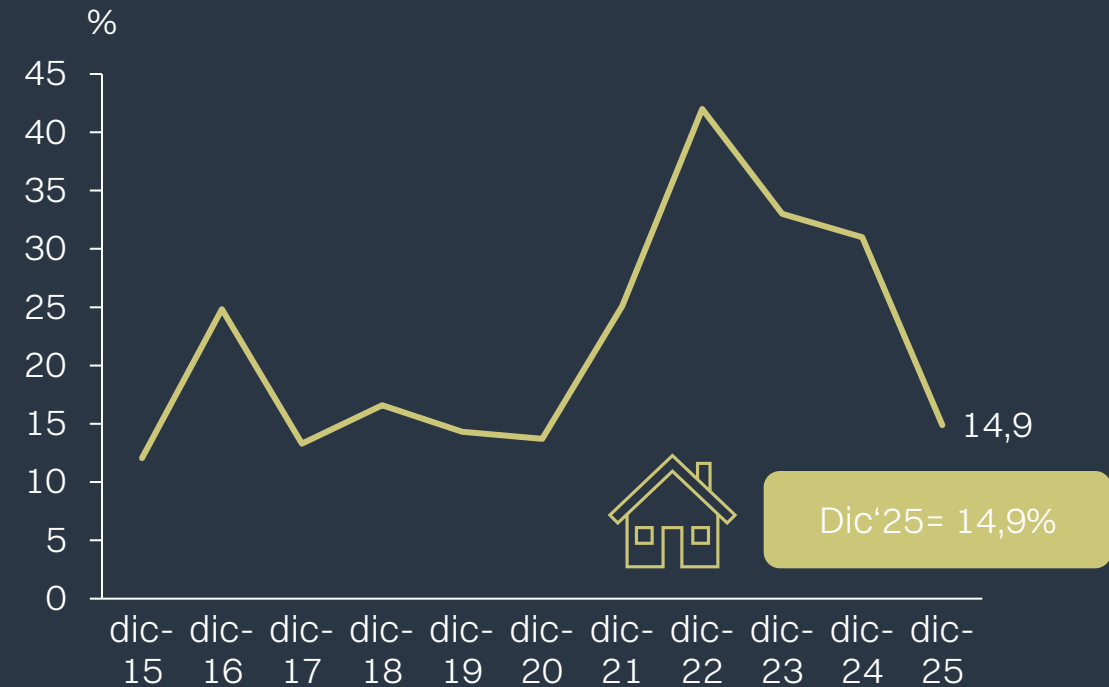
Nota: MAO calculado con las unidades brutas vendidas los últimos 3 meses

Fuente: Infolmobiliario / Información de la Región Metropolitana

Industria Inmobiliaria:

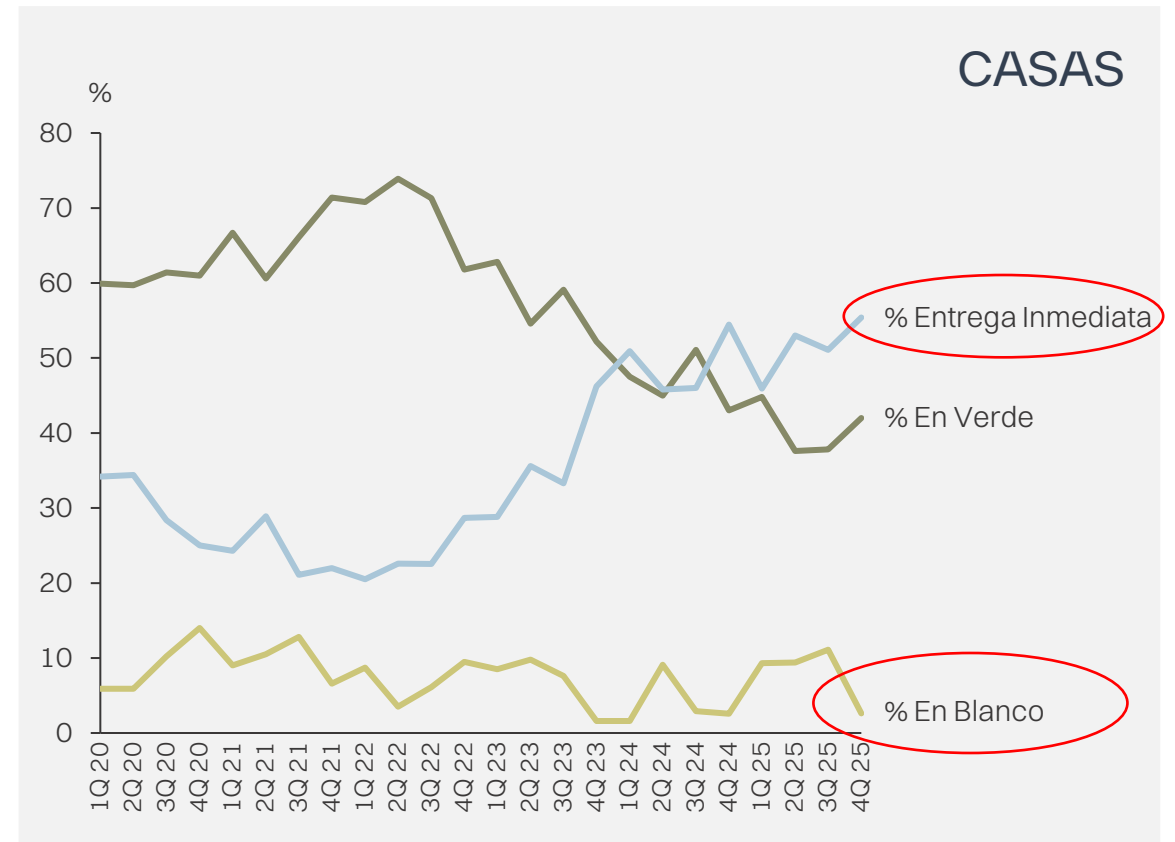
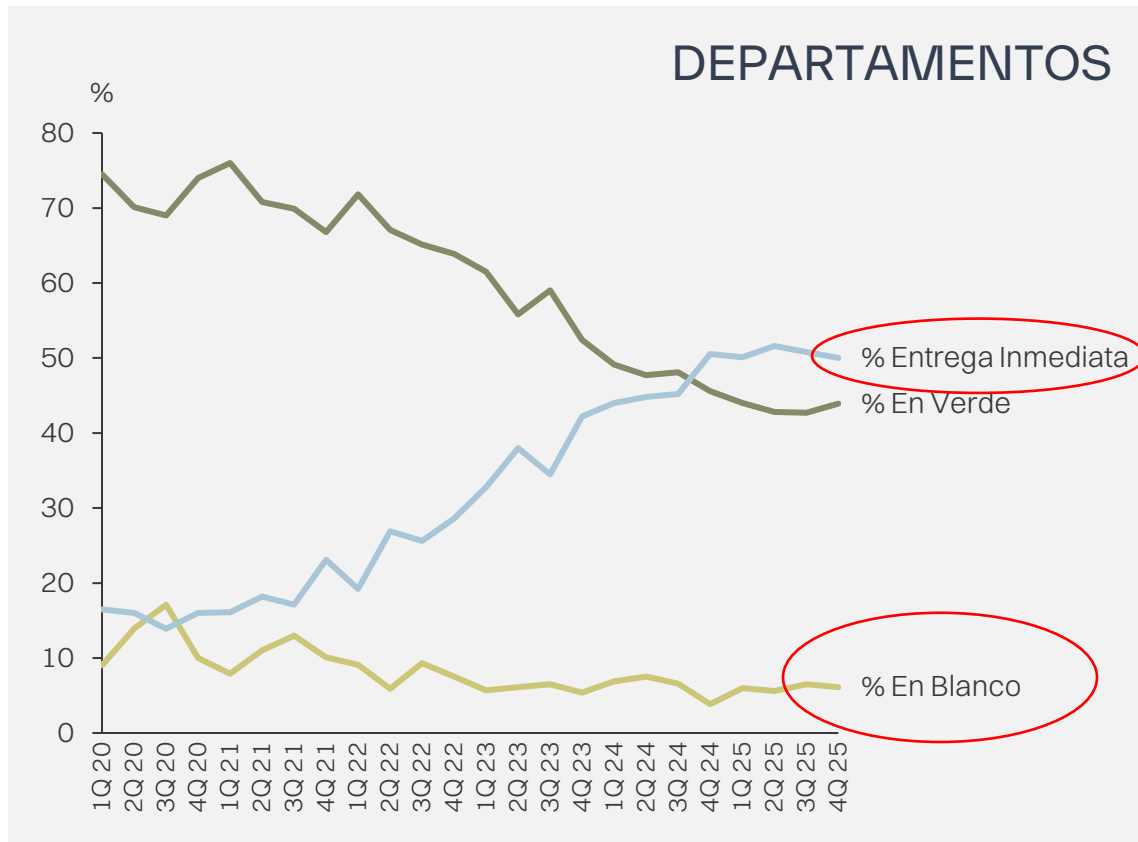
Las tasas de desistimientos de la industria han bajado, aunque aún no retoman los niveles previos a la pandemia, particularmente en el segmento de departamentos

TASA DE DESISTIMIENTO EN UNIDADES POR TIPO Y MES



Industria Inmobiliaria :

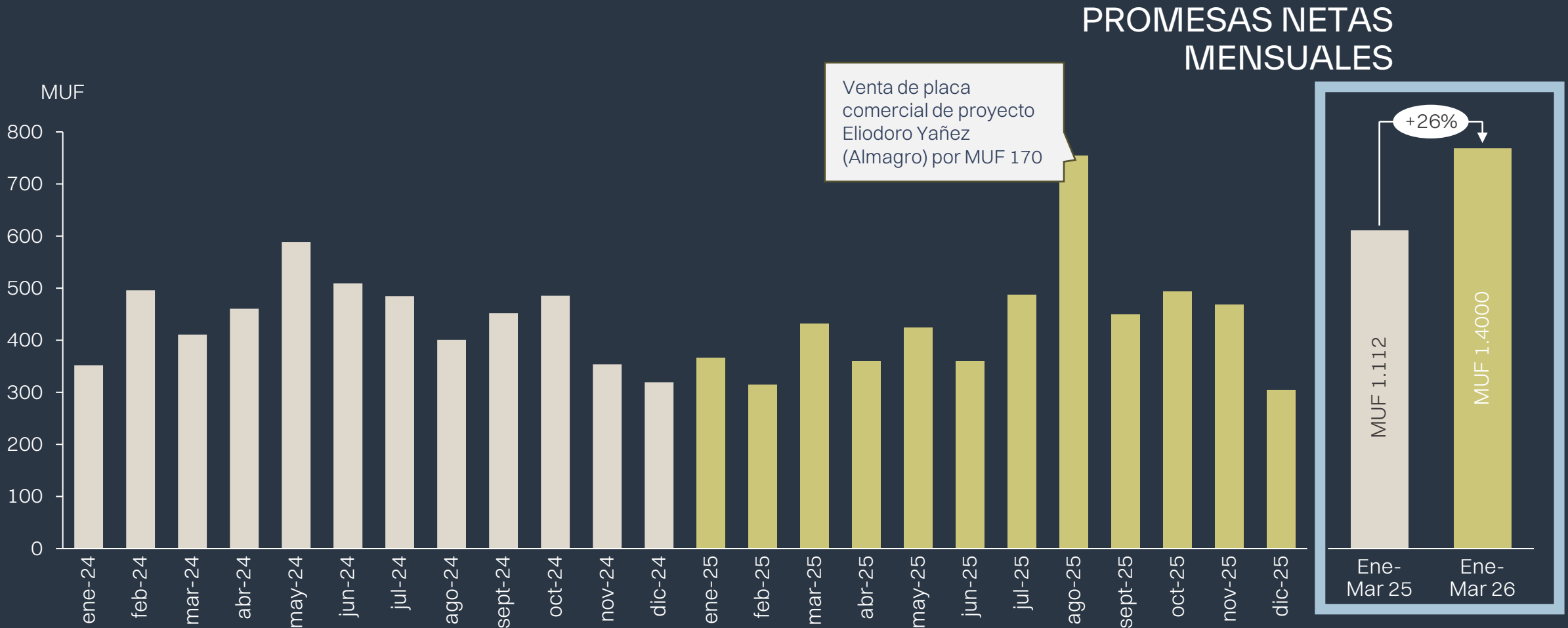
Medido como porcentaje de las unidades en oferta, el nivel de viviendas terminadas de la industria ha aumentado. Las unidades en construcción han caído y aquellas que están en blanco se mantienen en niveles del 6% aproximadamente



Empresas Socovesa:

La actividad comercial del 2025 prácticamente se mantuvo

Durante el primer trimestre de 2026, hemos visto una mejora de un 26% en los volúmenes prometidos (+18% respecto del presupuesto)



Empresas Socovesa:

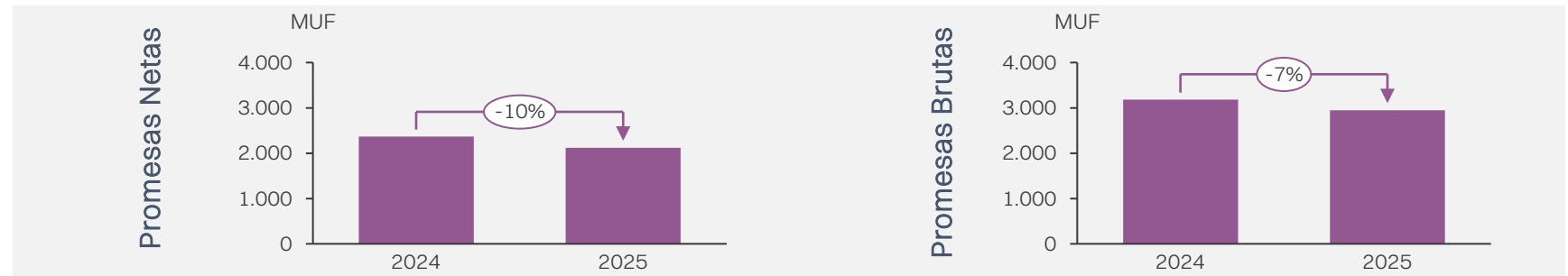
La recuperación comercial aún no es transversal a todos los segmentos

Producto de la estandarización de las políticas comerciales y de la mejor gestión de cartera, Pilares presenta una relevante recuperación de sus promesas en términos brutos y netos

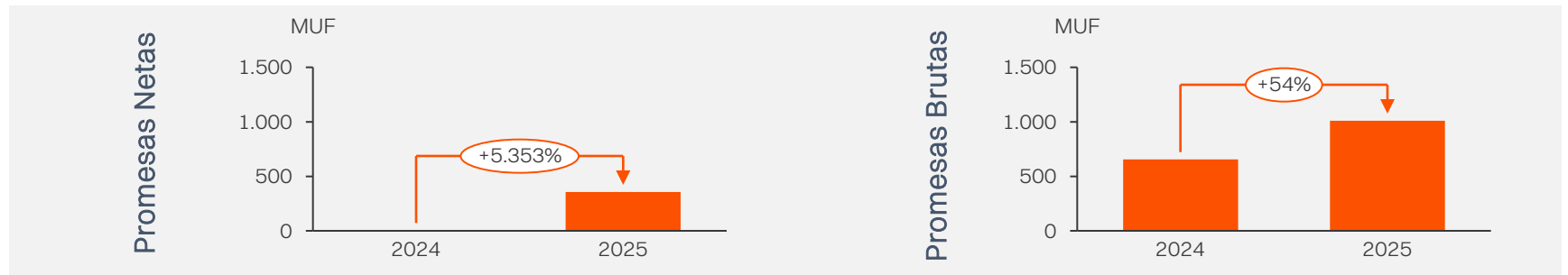
ALMAGRO



SOCOVESA



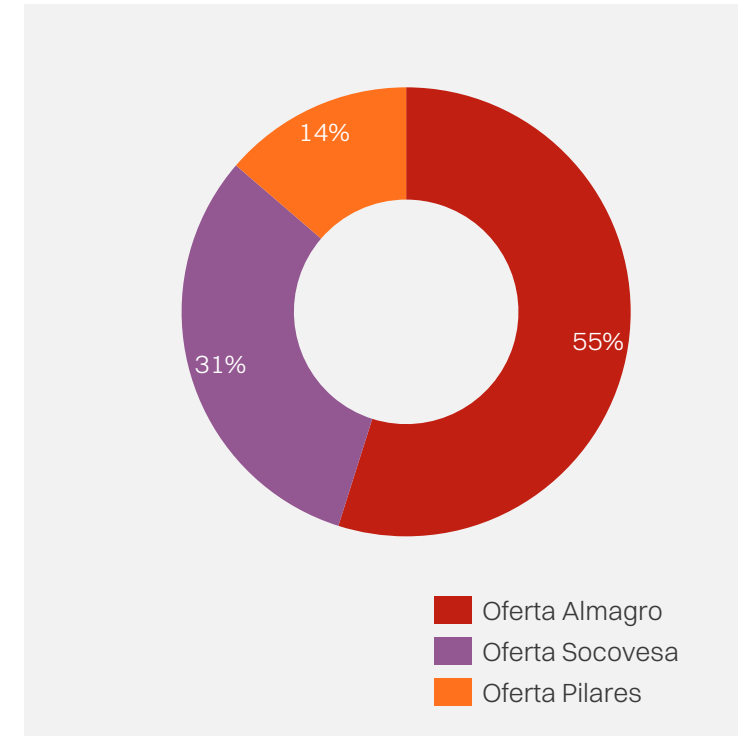
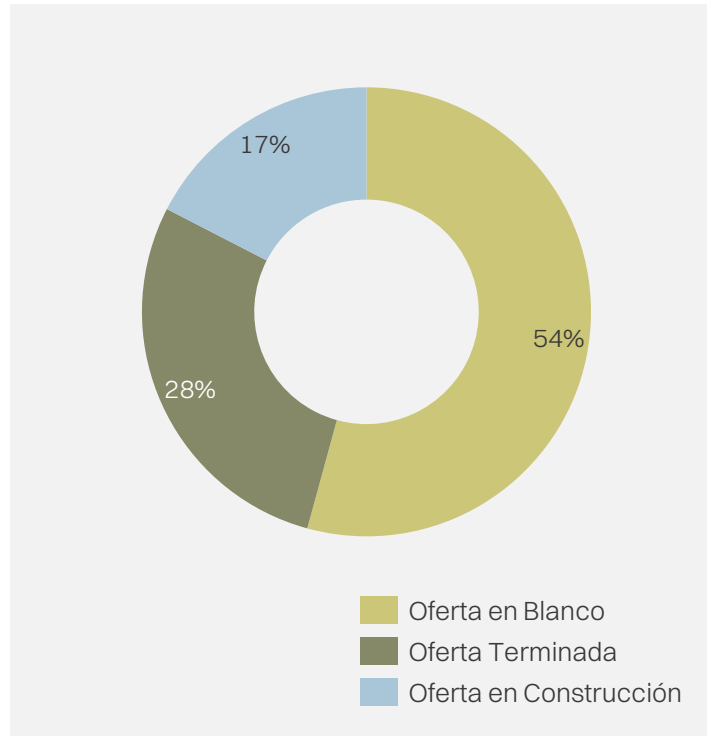
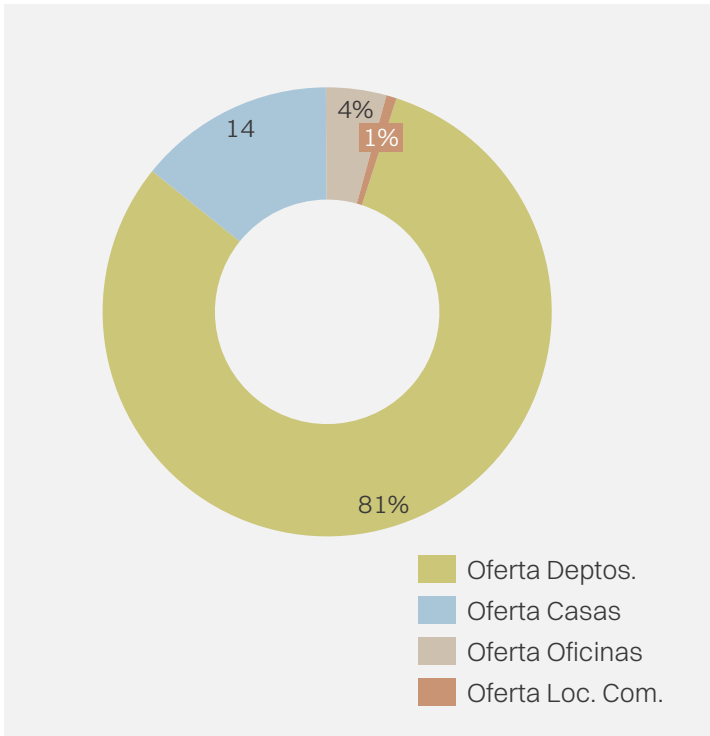
PILARES



Empresas Socovesa:

La oferta está concentrada en departamentos y en etapas tempranas, lo que favorece opcionalidad, pero exige ejecución comercial

28% de la oferta de la compañía es vivienda terminada y el 54% está vinculada a proyectos en blanco*



10 proyectos lanzados:

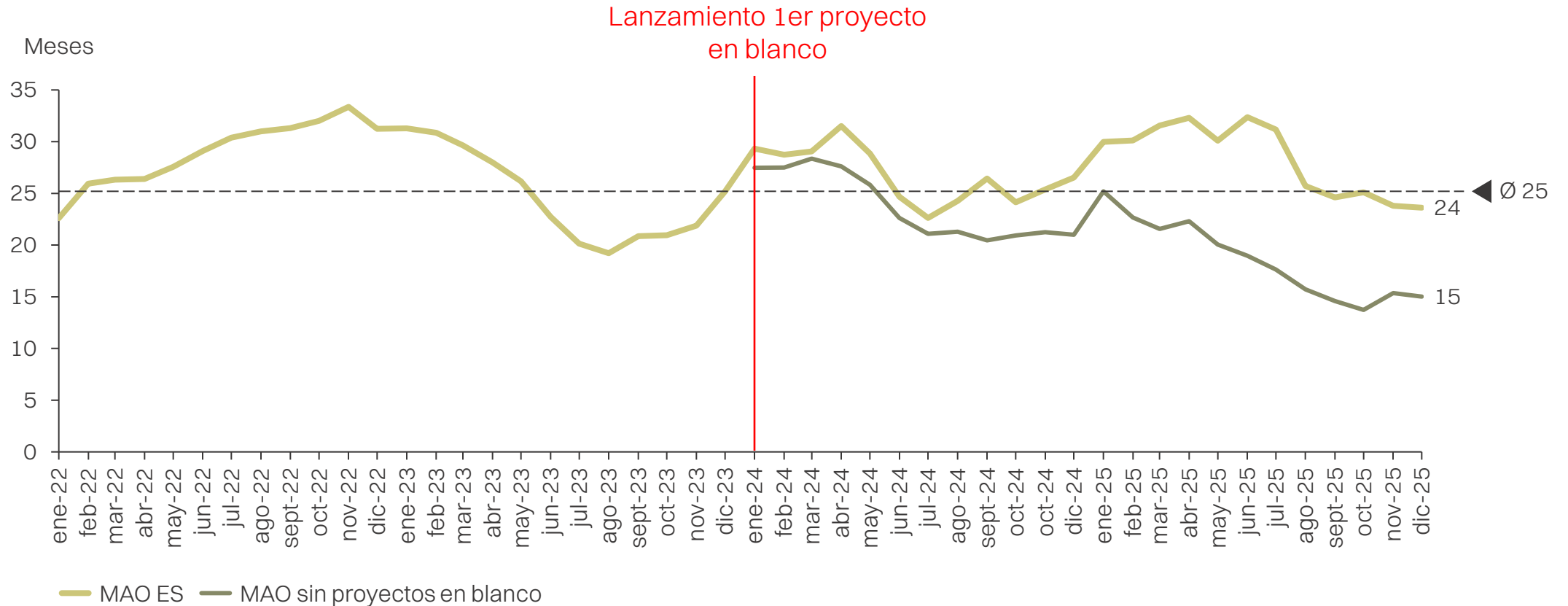
- 6 de Almagro
- 4 de Socovesa

OFERTA
MUF 11.628

* Proyectos que tienen todos los permisos necesarios para iniciar su construcción

Empresas Socovesa:

Al cierre de diciembre, la compañía presenta 24 meses para agotar la oferta. Las cifras consideran los 10 lanzamientos realizados durante el año. Al analizar los MAO sin la oferta y la venta en blanco, la cifra disminuye a 15 meses

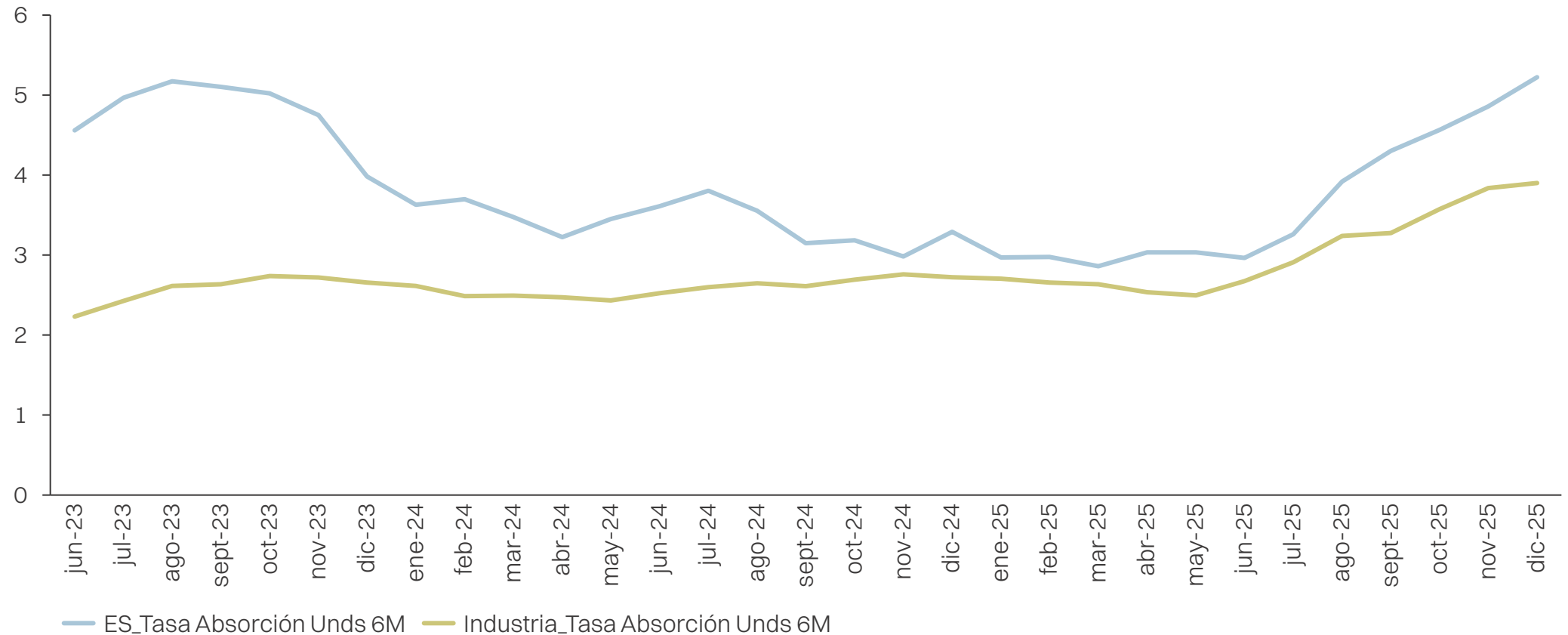


Empresas Socovesa:

La absorción de la compañía supera consistentemente la del mercado, sugiriendo mejor posicionamiento comercial relativo

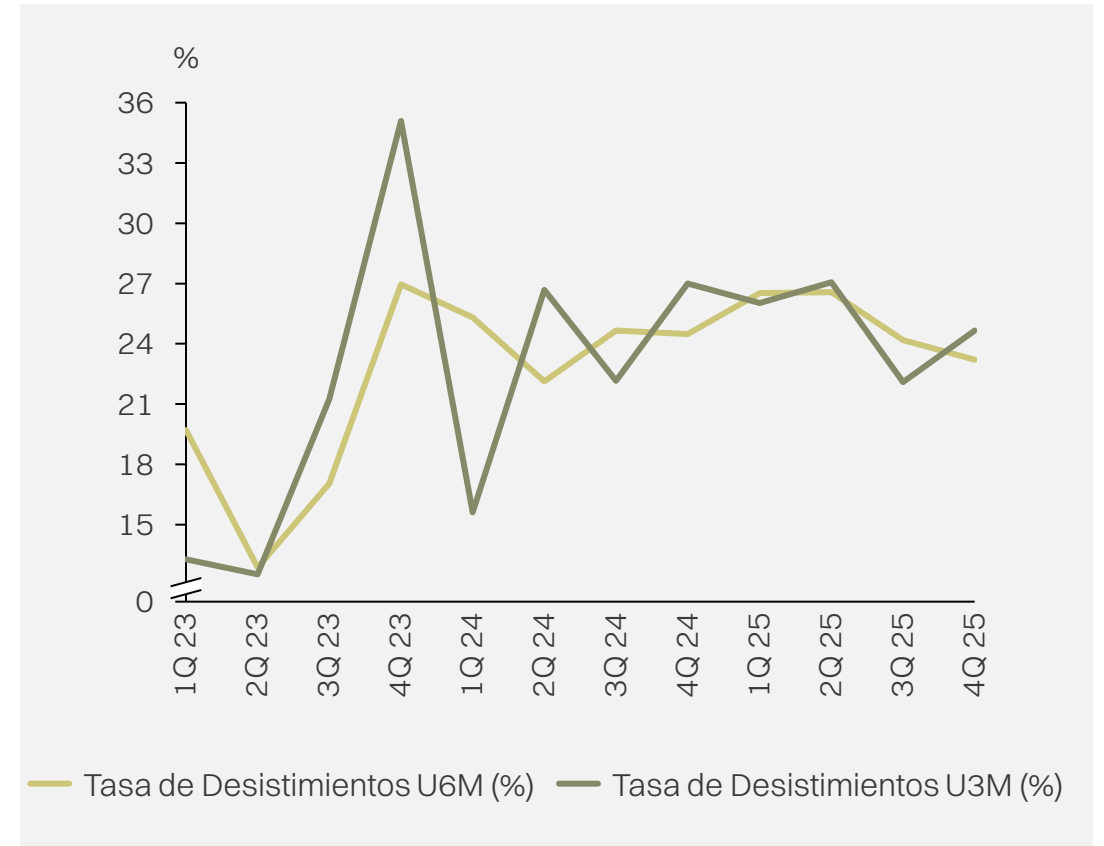
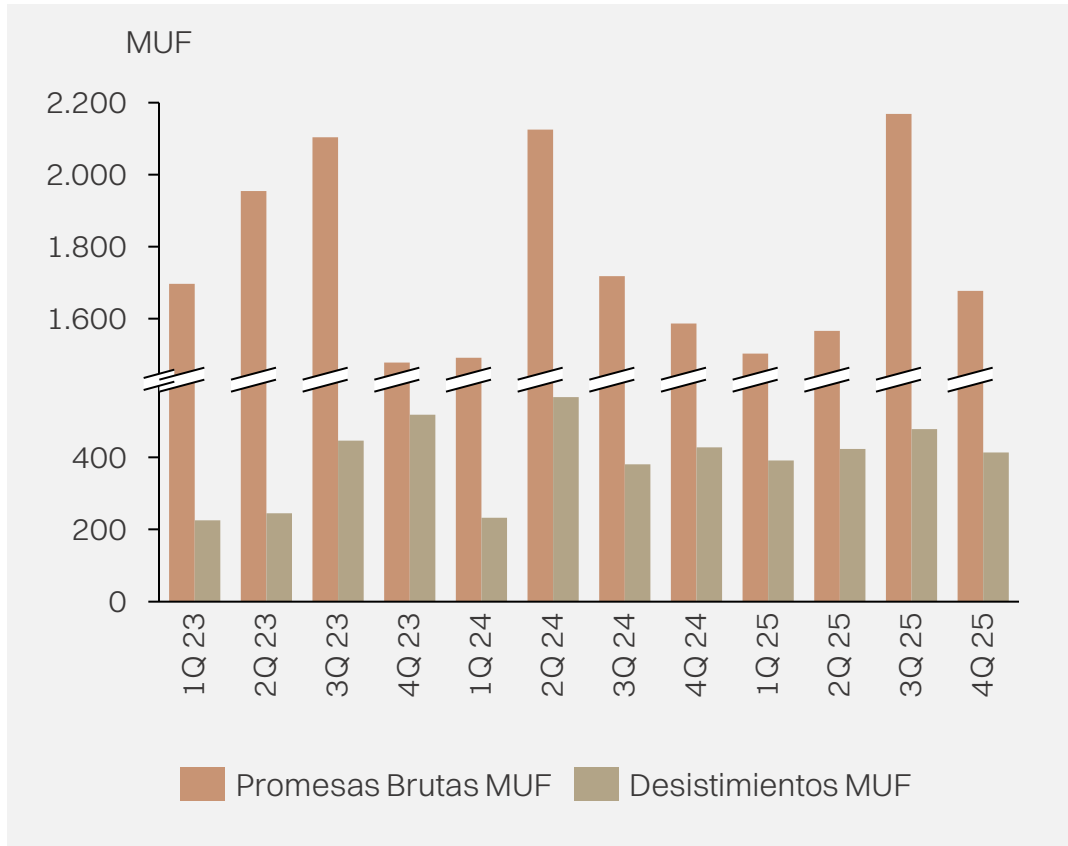
Esto se da para todas las marcas de la compañía

% Absorción Venta Unds
Promedio U6M



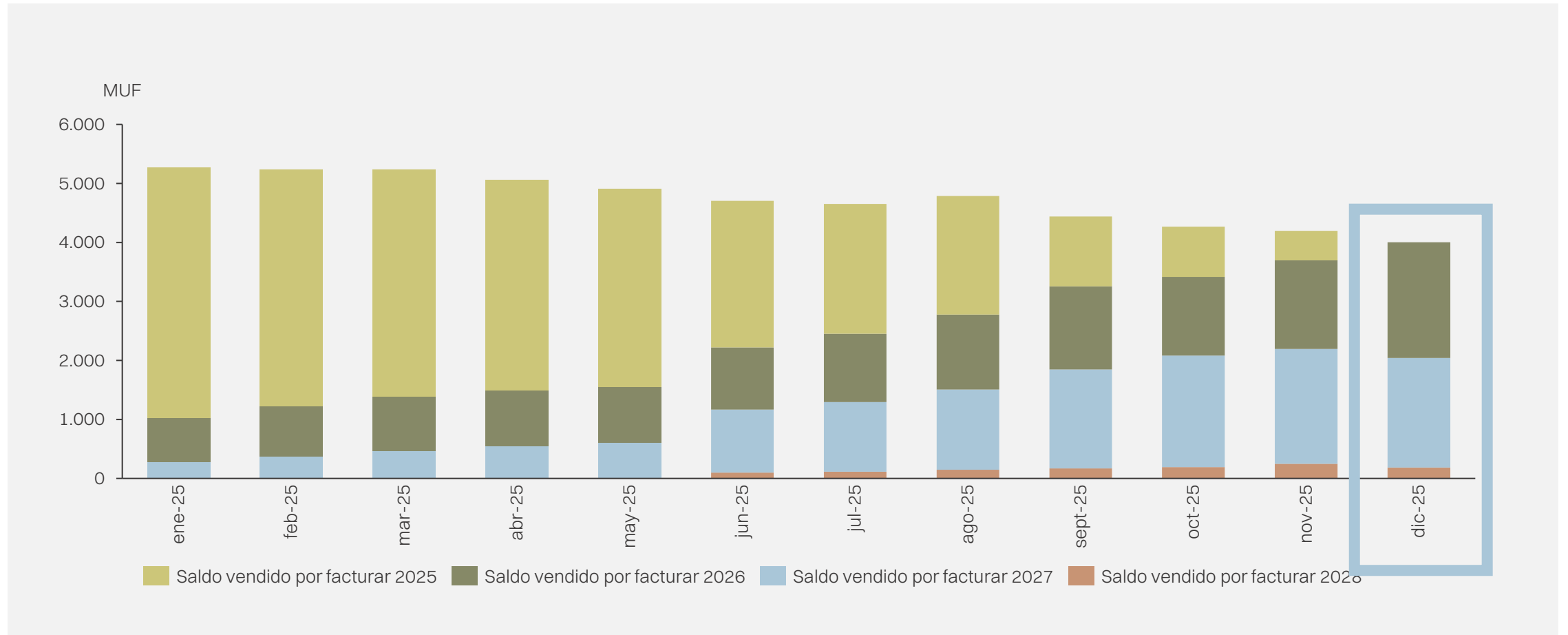
Empresas Socovesa:

Las tasas de desistimiento se mantienen altas, todavía afectadas por las exigencias de pie y plazos de entrega en proyectos comercializados en blanco



Empresas Socovesa:

Saldo vendido por facturar de viviendas nuevas alcanza MMUF 4,0* con el 49% proyectado para escriturarse en 2026

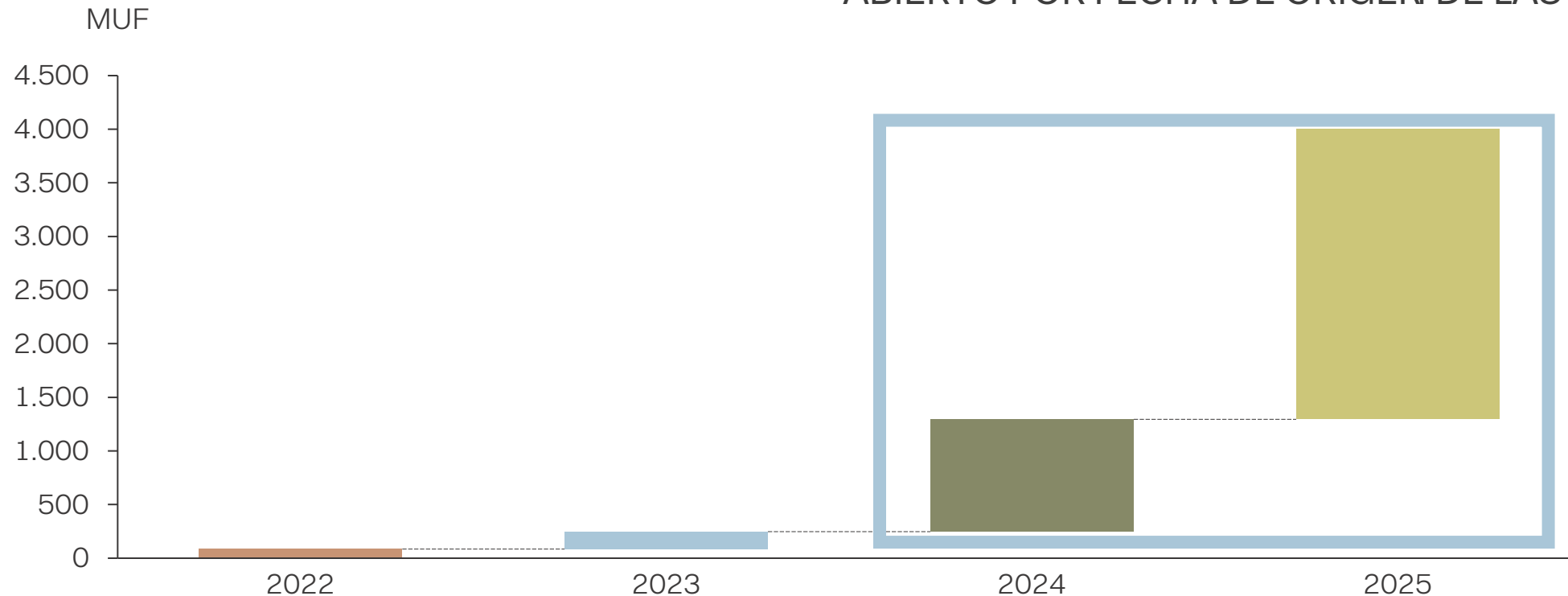


* Las cifras están sujetas a desistimientos y a la recepción municipal de los proyectos que están en carpeta

Empresas Socovesa:

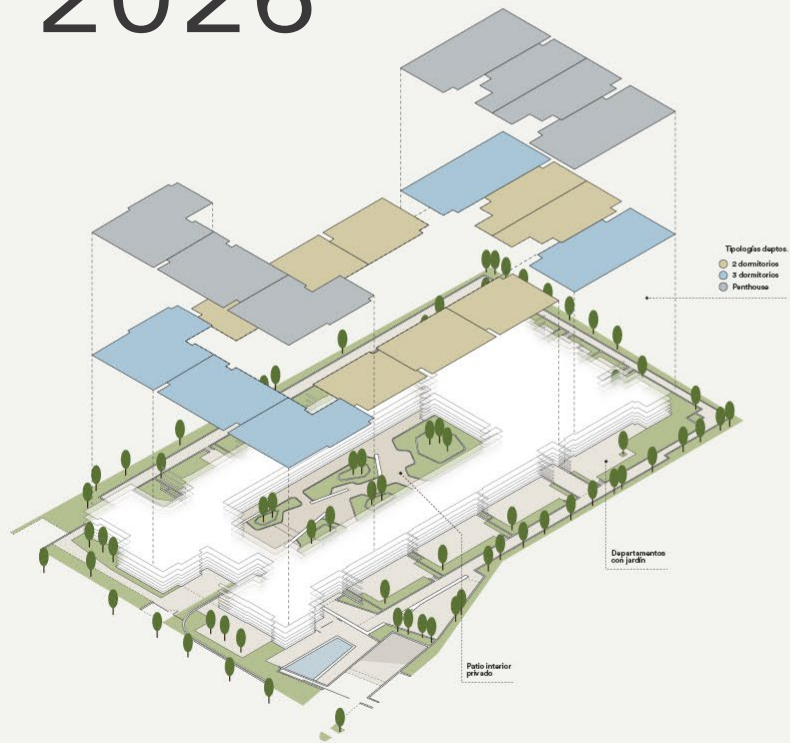
El saldo vendido por facturar se concentra en promesas generadas entre 2024 y 2025 (94%). La gestión de la cartera de promesas permite proyectar menores tasas de desistimientos el 2026

SALDO VENDIDO POR FACTURAR DE VIVIENDAS NUEVAS DIC-25 ABIERTO POR FECHA DE ORIGEN DE LAS PROMESAS



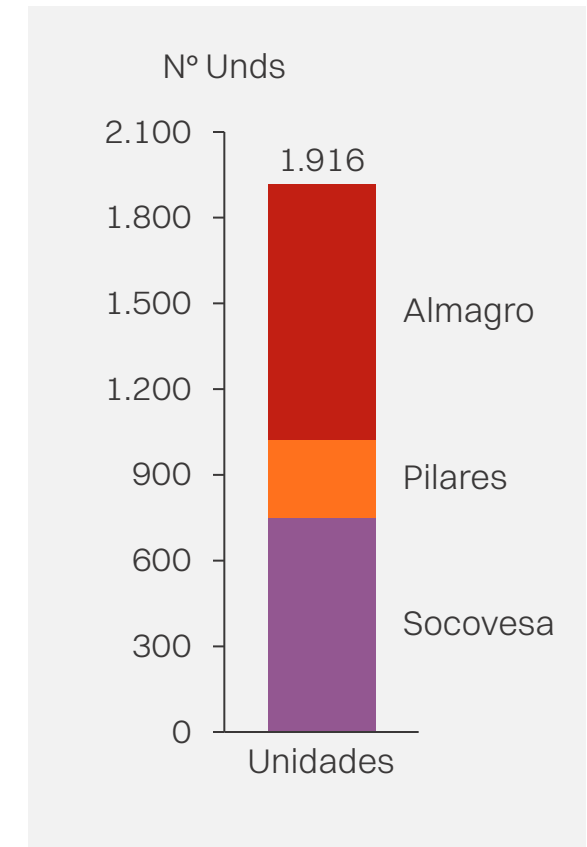
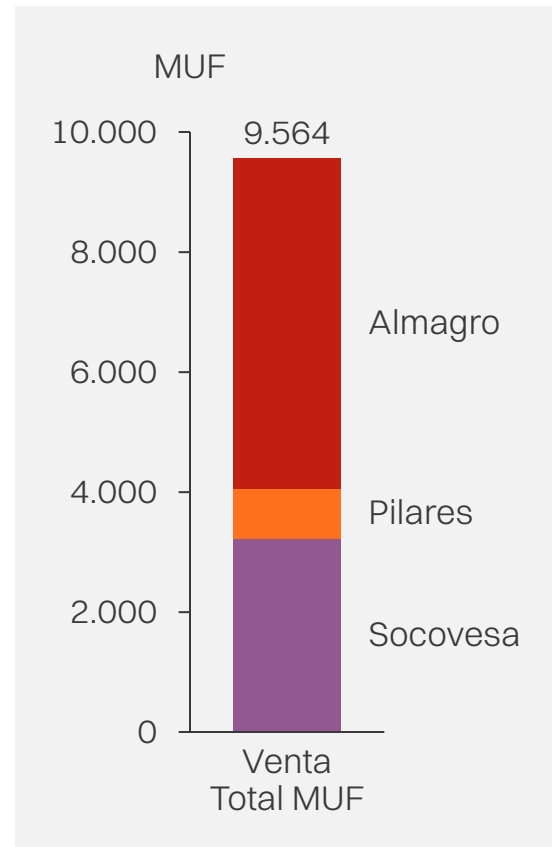
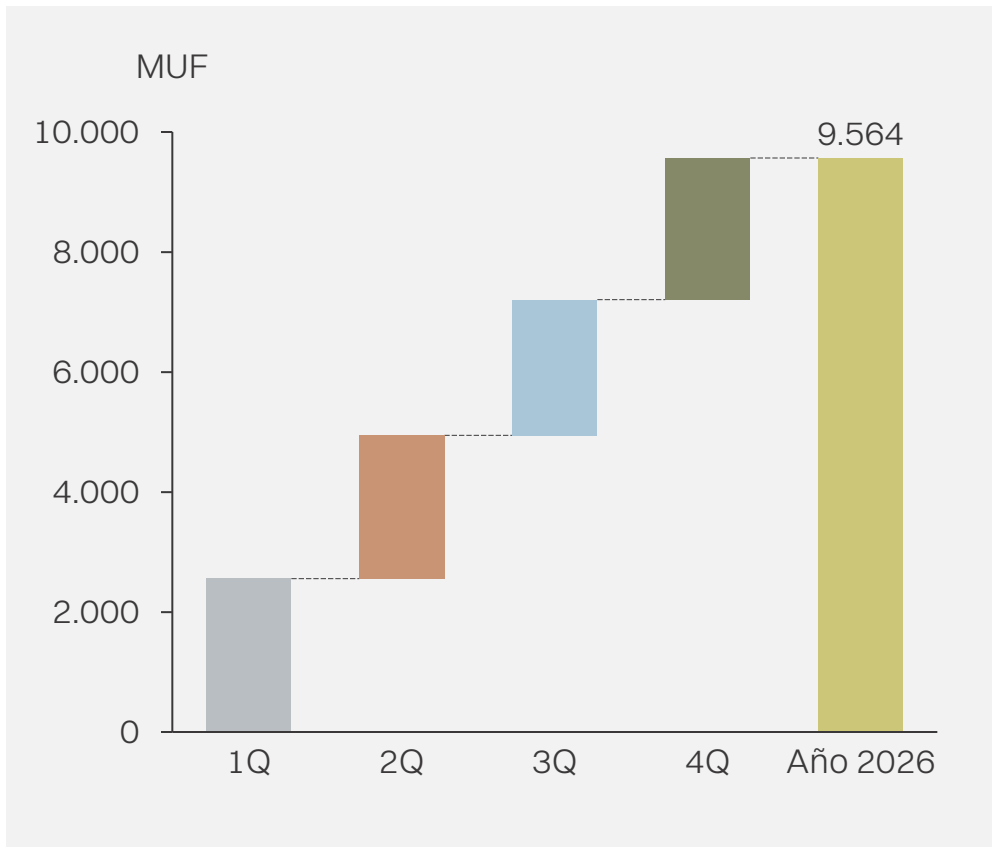
03.

VISIBILIDAD Y PROYECCIÓN 2026



Plan de lanzamientos:

Los lanzamientos del presupuesto 2026 se proyectan en MMUF 9,6*. Este plan está sujeto a disciplina comercial y monitoreo de demanda

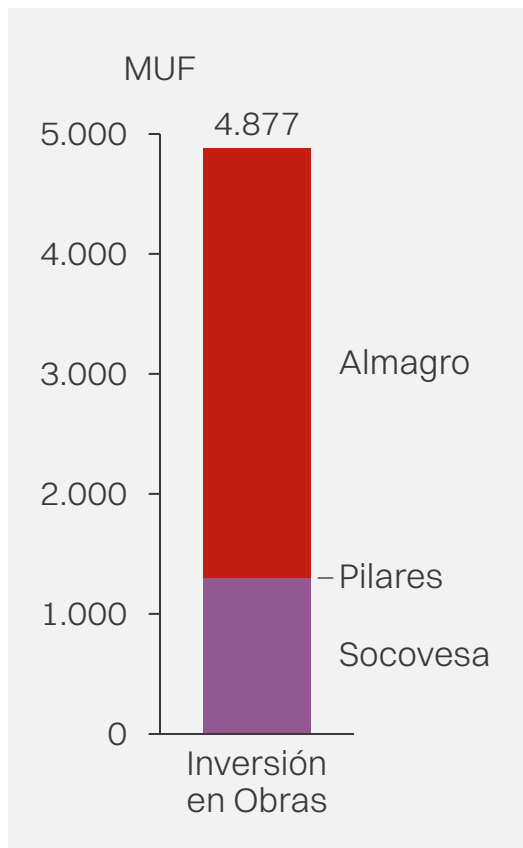


*Monto a ser monitoreado por la Administración y el Directorio de acuerdo con la evolución del negocio durante el año.

Inicios de obra:

Se contempla el inicio de construcción de 17 proyectos que tienen un costo de construcción aproximado de MMUF 4,9 en la duración de la vida de los proyectos

A la fecha, la compañía ha iniciado la obra de 4 proyectos y 5 están en revisión por parte de los bancos

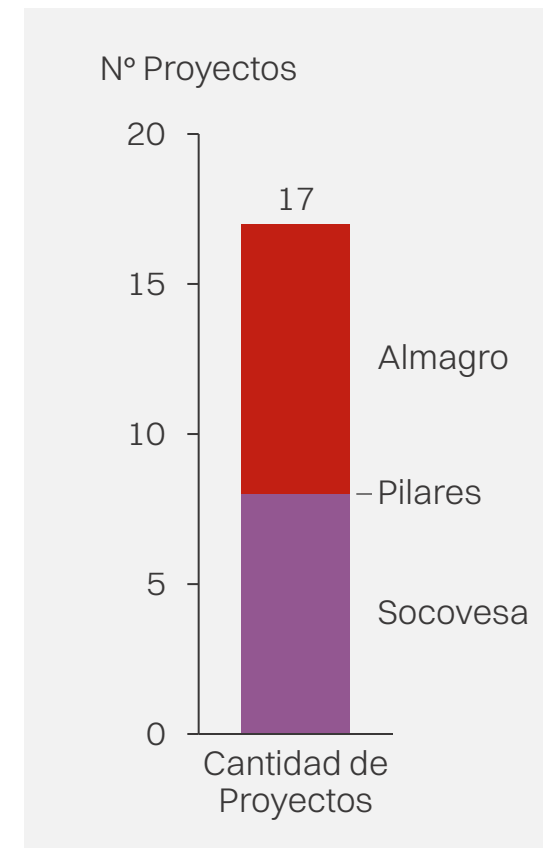


PROYECTOS CON INGRESOS
POR

MMUF 9,6

COSTO DE CONSTRUCCIÓN
EQUIVALENTE A

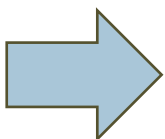
MMUF 4,9



Equilibrios inmobiliarios:

El presupuesto 2026 exige de una ejecución fina y mantiene sensibilidad a desistimientos, recepciones y temas normativos

PERIODO	OFERTA MUF (promedio anual)	VIV. TERM. MUF (promedio anual)	VIV. TERM. / OFERTA (promedio anual)	PROMESAS MUF (UDM o anuales)	MAO (promedio anual)	LANZAMIENTOS MUF (vta. potencial sin IVA)
2013	17.729	2.327	13%	13.901	15 meses	14.426
2014	17.718	3.249	18%	12.248	17 meses	10.950
2015	16.321	3.549	22%	13.105	15 meses	10.502
2016	14.281	2.995	21%	10.448	16 meses	7.384
2017	15.109	3.659	24%	11.264	16 meses	12.760
2018	15.423	2.612	17%	13.008	14 meses	12.122
2019	15.208	2.443	16%	11.692	16 meses	11.168
2020	14.259	2.729	19%	7.756	22 meses	7.782
2021	15.237	2.106	14%	10.243	18 meses	12.041
2022	17.900	2.142	12%	6.740	29 meses	6.906
2023	12.411	3.008	24%	5.792	25 meses	1.480
2024	11.448	5.395	47%	5.313	27 meses	5.707
2025	11.843	4.375	37%	5.208	28 meses	6.095
2026 Ppto	13.933	2.116	15%	6.000	28 meses	9.564



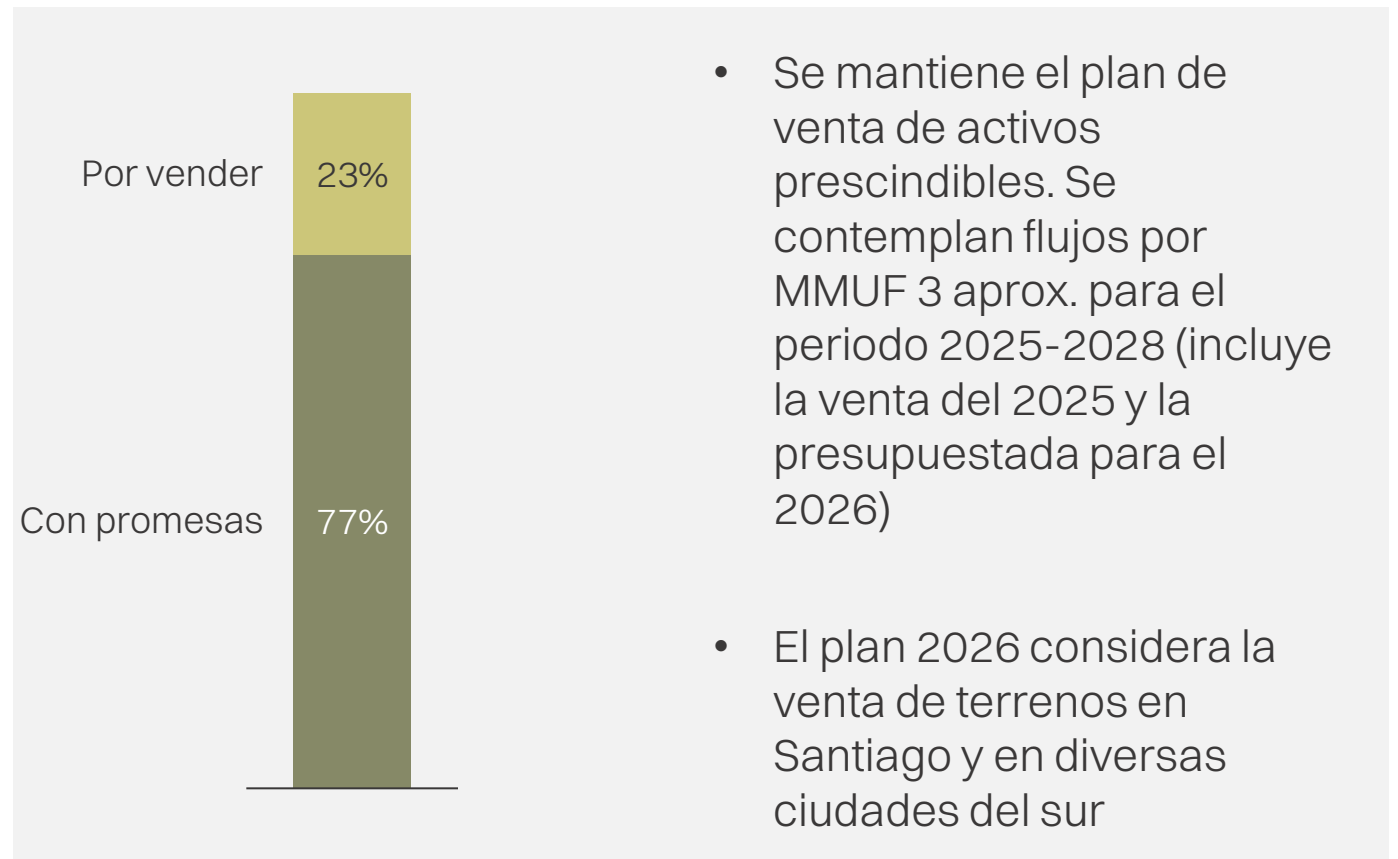
Estas cifras podrían variar frente a un aumento de los desistimientos por sobre lo estimado, atrasos en las recepciones municipales, nuevos desafíos que enfrente el país, cambios en las normativas vigentes, entre otros.

Venta de activos prescindibles:

La compañía tiene un plan de venta de tierra que está gestionando activamente. El presupuesto de facturación para el 2026 está en el rango de MMUF 1,5-1,7

El total de terrenos por vender son 32

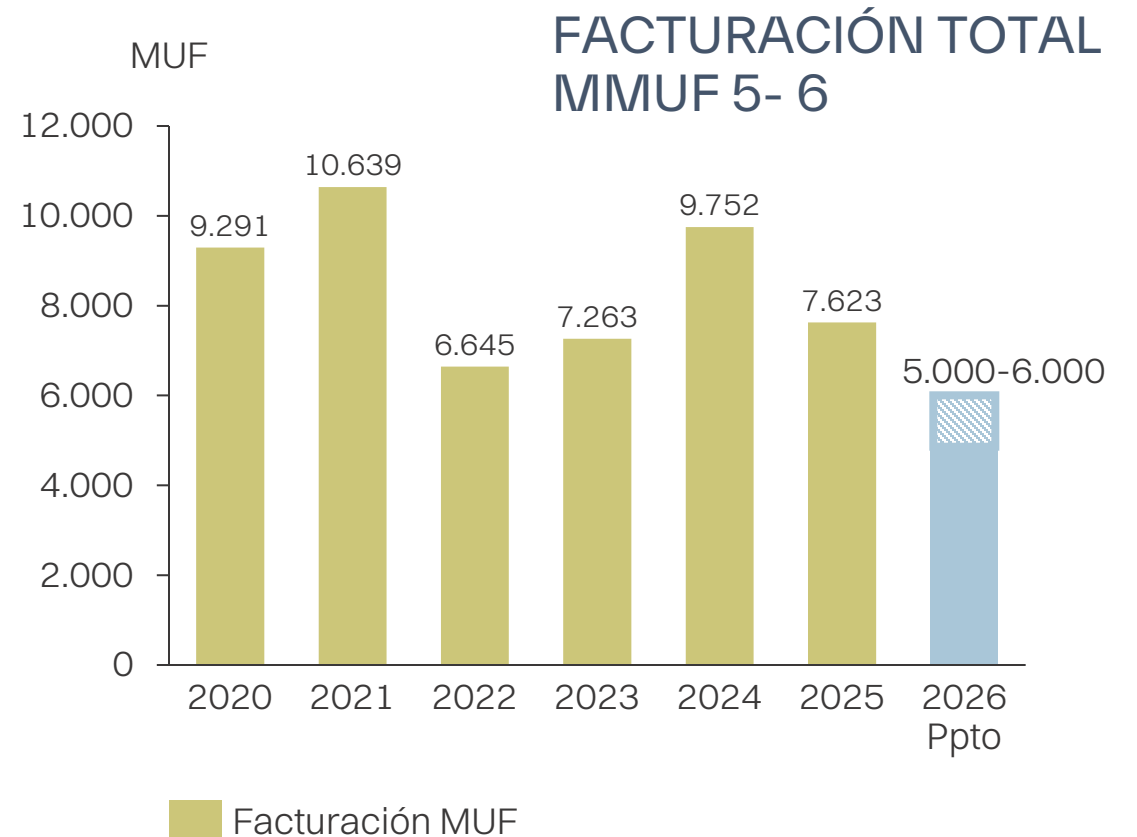
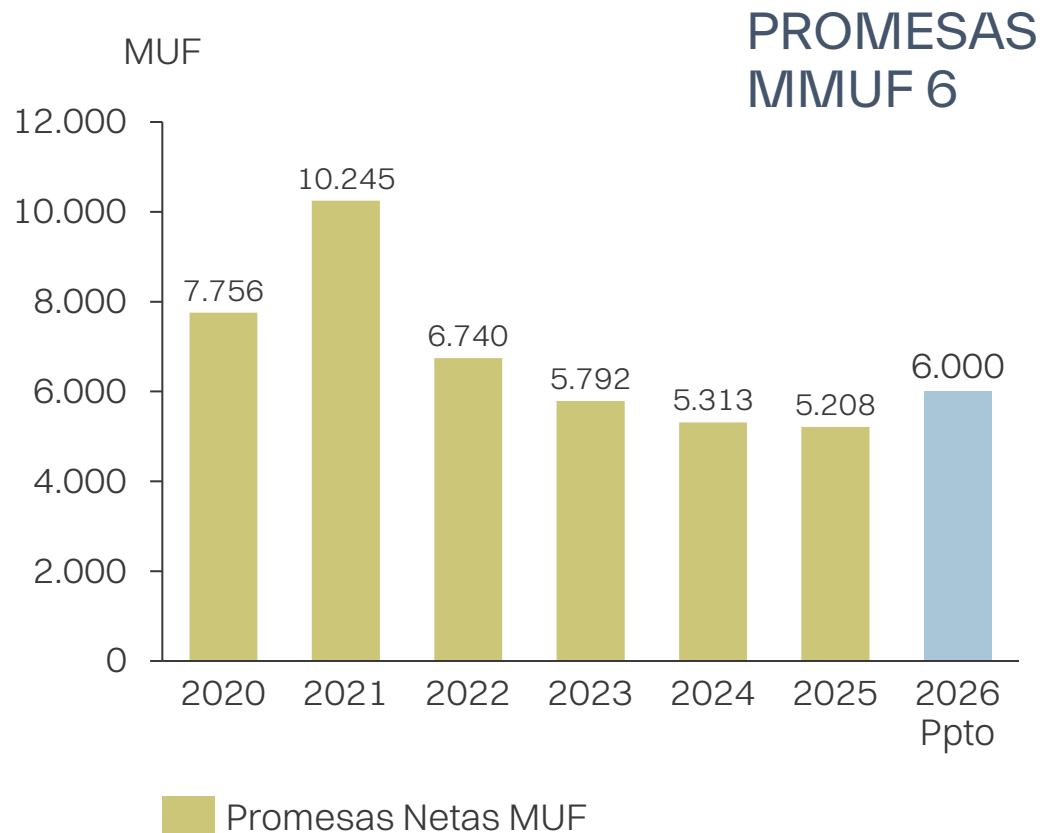
Al 31 de diciembre 2025 el
77% tiene promesa de
compraventa firmada



Proyecciones 2026:

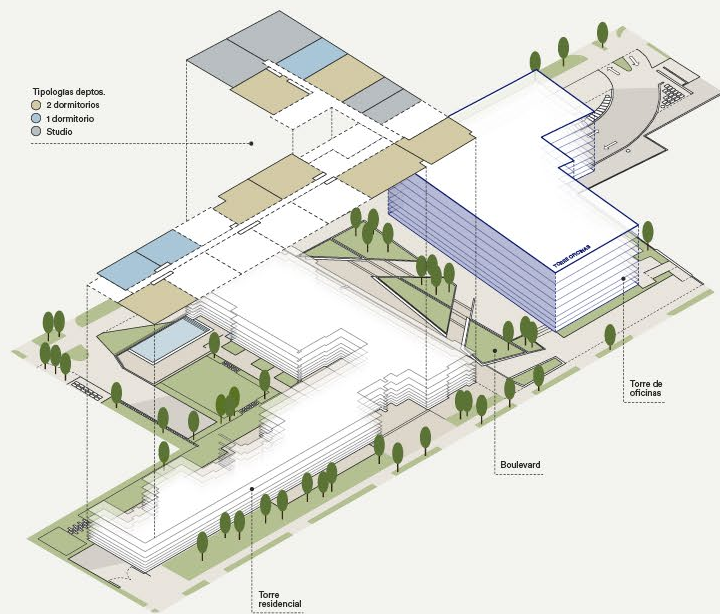
El 2026 debiera consolidar la mejora financiera; la recuperación del resultado combinará la capacidad de concretar la venta de activos prescindibles y el avance gradual del negocio core

El volumen de facturación de este año responde a las bajas promesas del ciclo 2023-2025. El tamaño de compañía que se vislumbra para los próximos años es en el entorno de MMUF 8,5



04.

PLAN DE REPOSICIONAMIENTO



Resumen ejecutivo:

Reposicionamiento 2025: Cuatro ejes prioritarios

La administración avanza en una agenda de reposicionamiento que combina disciplina financiera, ajuste organizacional y bases para retomar un crecimiento sostenible.

01

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

Rediseño organizacional: una inmobiliaria + una constructora + un área comercial operando integradas con marcas Almagro, Socovesa y Pilares.

Foco en eficiencia y agilidad operacional.

02

ESTRATEGIA Y GESTIÓN

Revisión de estructura de financiamiento de cara a nuevas oportunidades y plazos de vencimientos más largos.

Foco en la gestión financiera y operacional, recuperando eficiencia y rentabilidad.

03

AJUSTE DE COSTOS

Estructura de costos que está en constante evaluación y que busca estar alineada a la escala actual del mercado, con menor desembolso anual estimado en MUF 170.

04

BASES PARA CRECIMIENTO

Sentar bases para retomar un crecimiento ordenado, sostenible y rentable, apoyado en marcas consolidadas.

Dar inicio de obra a proyectos con atractivos avance de ventas y retornos.

Plan de Reposicionamiento:

Nueva estructura organizacional

Hoy contamos con una organización más ágil, estructurada en torno a una gerencia comercial, una inmobiliaria y una constructora que operan de manera integrada las marcas Almagro, Socovesa y Pilares.

HITOS DEL PROCESO DE REORGANIZACIÓN



Plan de Reposicionamiento:

Ajuste de estructura de costos a la escala del negocio

La integración de filiales y el ajuste de dotación permitieron alinear la estructura de costos a la proyección actual del tamaño de la compañía, fortaleciendo la sostenibilidad financiera.

MUF

88

en indemnizaciones

Integración de Socovesa Sur

MUF

170

menor desembolso anual

Ahorro estimado en régimen por la nueva estructura organizacional

-3,2%

GAV vs 2024

Excluyendo MUF 88 no recurrentes por reestructuración sept-25

IMPACTO EN LA ESTRUCTURA FINANCIERA

- Cargo no recurrente de MUF 88 reconocido en GAV de septiembre 2025
- Beneficios capturados gradualmente desde 4Q 2025; régimen pleno desde 2026
- Estructura sostenible y compatible con plan de lanzamientos 2026

Plan de Reposicionamiento:

Estrategia financiera: revisión de la estructura de financiamiento y relación con la banca

Acabado análisis de la estructura de endeudamiento, avanzando hacia un esquema más eficiente con foco en financiamiento proyecto a proyecto.

EXTENSIÓN DE PLAZOS

MMUF

~2,0

Reclasificación de deuda desde corto a largo plazo durante 2025

Resultado: mejor calce con los flujos del negocio y mayor flexibilidad para enfrentar el ciclo.

AVANCES 2025 EN GESTIÓN FINANCIERA

Refinanciamiento corto a largo plazo

Ampliación de plazos por monto cercano a MMUF 2,0, mejorando perfil de vencimientos

Mejora en condiciones financieras

Tasa promedio nominal cae de 8,4% a 6,8% (12M); tasa real de 5,1% a 4,4%

Reducción de deuda financiera neta

Caída de 16% vs dic-24 (-MUF 2.083); leverage neto se mantiene en 1,6x

Procesos de seguimiento y cumplimiento

Potenciar relacionamiento con actores y sistema financiero

Plan de Resposicionamiento:

Madagascar: hito operacional y reinicio de construcción

Aumentamos nuestra participación al 97% asegurando además el financiamiento parcial necesario para reiniciar la construcción, fortaleciendo la presencia de la marca Almagro en una ubicación estratégica.



97%

**PARTICIPACIÓN
ACCIONARIA**

Aumentada en 2025

ELEMENTOS CLAVE DE LA OPERACIÓN

MARCA

Almagro

Refuerza presencia en zona de alto valor

ESTADO

Reinicio de construcción

Subterráneos en ejecución

PROYECTO

4 edificios: dos de viviendas y dos de oficinas

Ingresos totales por MMUF 4,8

CONSOLIDACIÓN

Efecto en EEFF 2025

Obras en ejecución +MUF 1.505 · Deuda +MUF 959

Plan de Resposicionamiento:

Digitalización integral de la cadena de valor

Avanzamos en un proceso integral de digitalización que permitirá mejorar la eficiencia operacional y fortalecer la toma de decisiones con información oportuna y de mayor calidad.

01 VENTAS

Información en tiempo real de promesas, desistimientos y absorción por proyecto y marca

02 INVENTARIOS

Trazabilidad de stock terminado, en construcción y en blanco con vista consolidada por marca

03 MÁRGENES

Control granular de márgenes por proyecto y producto, anticipando desviaciones

04 AVANCE DE OBRAS

Seguimiento sistematizado de hitos constructivos y recepciones municipales

BENEFICIOS ESPERADOS

Transformación relevante para la compañía y la industria, con beneficios capturados progresivamente en los próximos años: mejor toma de decisiones, mayor eficiencia operacional y trazabilidad end-to-end de la cadena de valor.

“

Estamos sentando las bases de una nueva etapa, orientada a un crecimiento ordenado, sostenible y rentable. Contamos con marcas consolidadas, equipos con experiencia y un Directorio comprometido con el reposicionamiento de la compañía.

Confiamos en que las decisiones adoptadas y el trabajo realizado permitirán recuperar progresivamente el desempeño de Empresas Socovesa y generar valor para nuestros accionistas en el largo plazo.

César Barros Soffia

Gerente General · Empresas Socovesa

”

EJECUCIÓN 2026

17

obras a iniciar

Inicio de construcción

18

proyectos a lanzar

Plan comercial 2026

MMUF

9,6

ingresos potenciales de los proyectos a lanzar

Lanzamientos del año



JUNTA DE ACCIONISTAS

Presentación
Gerente General

EMPRESAS 
SOCOVESA

abril, 2026