

AUMENTO DE CAPITAL

Junta Extraordinaria de Accionistas

EMPRESAS SOCOVESA

8 de octubre, 2026

AGENDA

01 | LA RECUPERACIÓN EN MARCHA
Balance, estructura y calidad comercial

02 | LA ECUACIÓN DEL CRECIMIENTO
Resultados 1S 26 y el umbral de escala

03 | EL NUEVO CICLO
Industria y posición competitiva de la Compañía

04 | AUMENTO DE CAPITAL
Propuesta, destino de los fondos, efectos y proceso

05 | LA LECTURA DE FONDO

EL AUMENTO DE CAPITAL EN UNA LÁMINA

El ajuste ya se hizo y la demanda ya respondió: el capital se destina a iniciar las obras que definen 2027 y 2028

01

El balance ya hizo su parte

–43%

de deuda financiera neta en UF desde el peak de dic-23: de MUF 19.360 a MUF 11.122 ex Madagascar (jun-26), sin covenants financieros vigentes

–16%

de gastos de administración en el 1S 26: una sola inmobiliaria, una sola constructora, una sola área de ventas... una compañía

02

Industria enfrenta un nuevo ciclo

–29%

de oferta de departamentos en RM desde el peak de sep-22 (casas -31%); promesas netas +2% a ago-26

15,2% - 10,8%

de desistimientos en departamentos y casas => niveles previos al 2022.

EESS alcanza 8,2% U6M

03

El capital destraba el eslabón que falta

MM$32.800

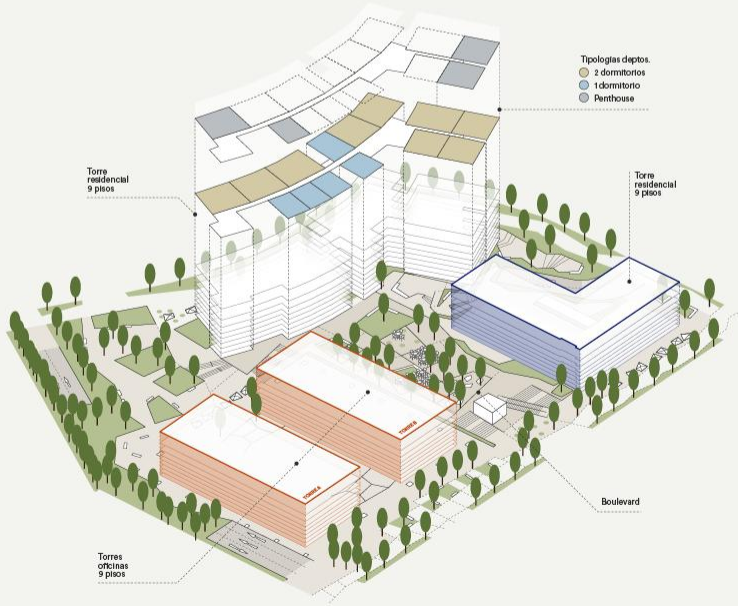
≈ MUF 800 de liquidez para garantizar inicios de obra dentro del 1° semestre del 2027

MMUF 8–9

umbral de facturación que devuelve la escala al negocio

01.

LA RECUPERACIÓN EN MARCHA





Plan estratégico:

Ordenamos el balance y la estructura; hoy la Compañía está en condiciones de volver a recuperar los niveles que permiten obtener rentabilidad positiva

ABR 2024

PLAN ESTRATÉGICO

Foco en caja, desapalancamiento y venta de activos prescindibles

Primera reestructuración: de tres filiales a una: Almagro, Pilares, Socovesa Santiago

2025

REESTRUCTURACIÓN

Socovesa Sur se incorpora a la nueva estructura: a una Compañía: una inmobiliaria, una constructora, un área comercial

Un área de administración y finanzas, fiscalía, estrategia digital y excelencia, personas y sostenibilidad

Una mirada, una estrategia, un objetivo de rentabilidad

9M 2026

CONSOLIDACIÓN

Disminución de la deuda financiera (-43% desde el peak) – crédito sindicado pagado en feb-26

Disminución de viviendas terminadas y terrenos, aumento de obras en ejecución

Aumento en el rotación de los activos

Mejor posición de liquidez

OCT 2026

CRECIMIENTO

Aumento de capital por MM$32.800 para iniciar obras y acelerar lanzamientos

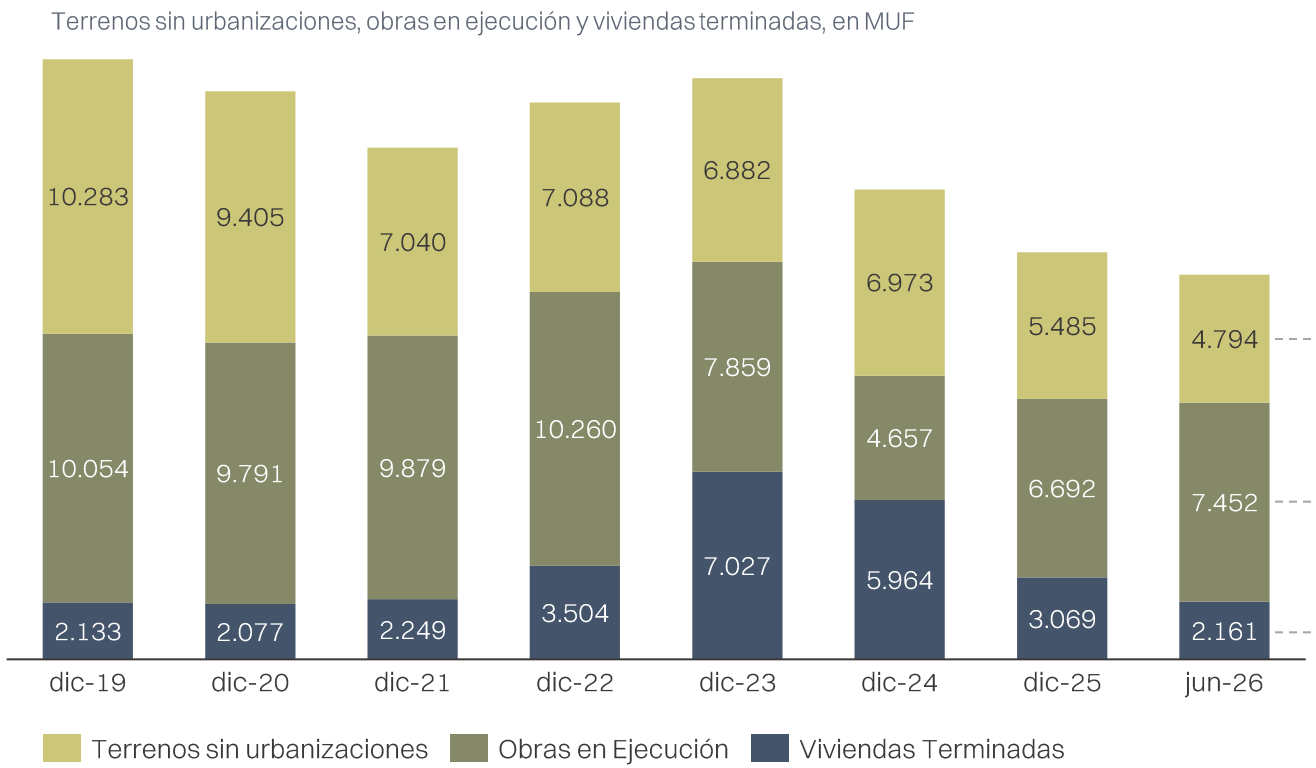
Incorporación de socios inversionistas => validación del modelo de la compañía y de la tesis de inversión

FOCO

La secuencia fue deliberada: no se podía crecer sobre un balance con deuda por sobre el equilibrio y covenants. Ese orden ya está resuelto; lo que falta es escala.

Activos inmobiliarios, ya ajustados:

Los activos inmobiliarios son un tercio más livianos que en 2019 y hoy están en la etapa correcta: menos terrenos y producto terminado y más obra en ejecución



ACTIVOS INMOBILIARIOS TOTAL, DIC-19 → JUN-26

−36%

de MUF 22.470 a MUF 14.407

−53% Terrenos sin urbanizar
MUF 10.283 dic-19 → 4.794 jun-26

+60% Obras en ejecución
MUF 4.657 dic-24 → 7.452 jun-26

−69% Viviendas terminadas
MUF 7.027 dic-23 → 2.161 jun-26

En 2023 la crisis dejó producto terminado sin compradores y obras detenidas. Esa foto se revirtió: hoy más de la mitad del inventario es obra en ejecución y el capital ya no está inmovilizado en stock.

Pasivos más bajos, patrimonio por reponer:

Los pasivos se redujeron 38% desde el máximo; el ajuste lo absorbió el patrimonio, que en UF cayó 39% desde 2020: esa es la base que el aumento de capital comienza a reponer

Pasivos totales y Patrimonio total, en MUF

PASIVOS TOTALES

−38%

desde el máximo de dic-19 (MUF 24.422 → 15.222)

PATRIMONIO TOTAL EN UF

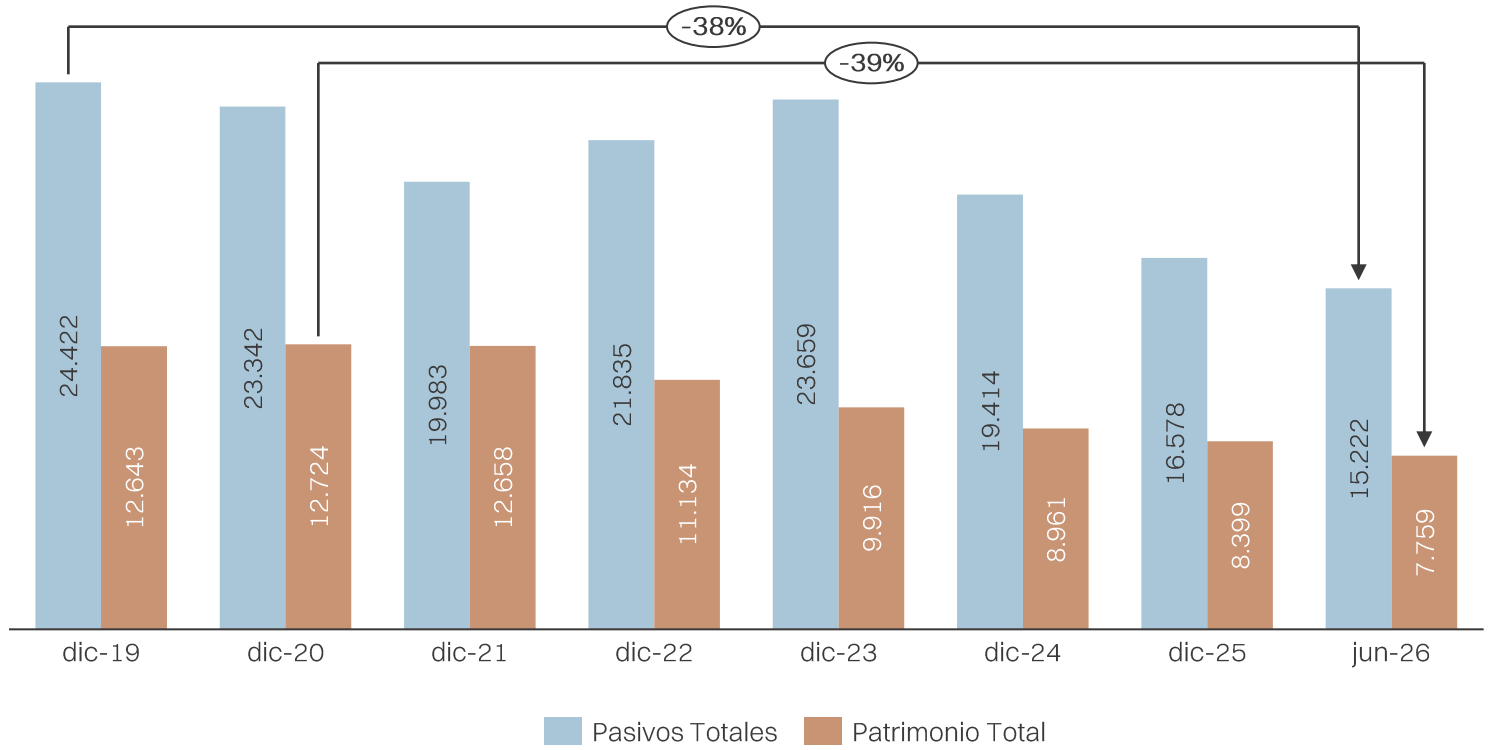
−39%

Desde máximo dic-20 (MUF 12.724 → 7.759), por las pérdidas 2023-2026

AUMENTO DE CAPITAL

≈ MUF 800

+10% de patrimonio contable, ≈16,6% respecto del market cap; repone ≈16% de lo perdido en UF



Para crecer sin volver a subir el leverage sobre 2,0x, la Compañía necesita reponer capital.

Desapalancamiento:

La deuda financiera neta cayó 38% en UF desde su máximo de diciembre de 2023 (43% considerando Madagascar) y la Compañía ya no tiene covenants financieros vigentes

DEUDA FINANCIERA NETA

MMUF 12,1

Sin la consolidación de Madagascar MMUF 11,1

LEVERAGE TOTAL Y FINANCIERO NETO

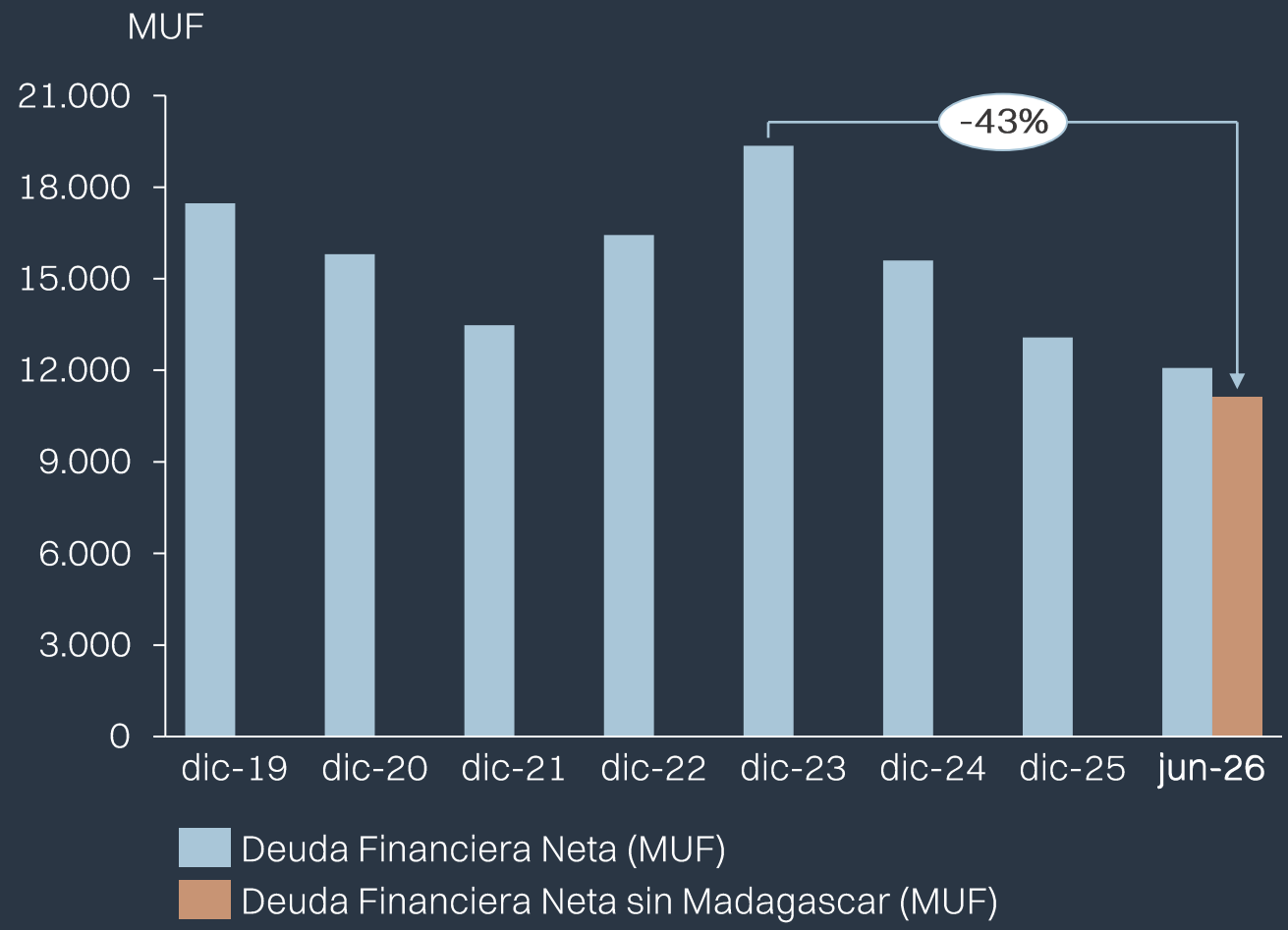
2,0x / 1,6x

Sin variación vs jun-25 y dic-25

COVENANTS FINANCIEROS VIGENTES

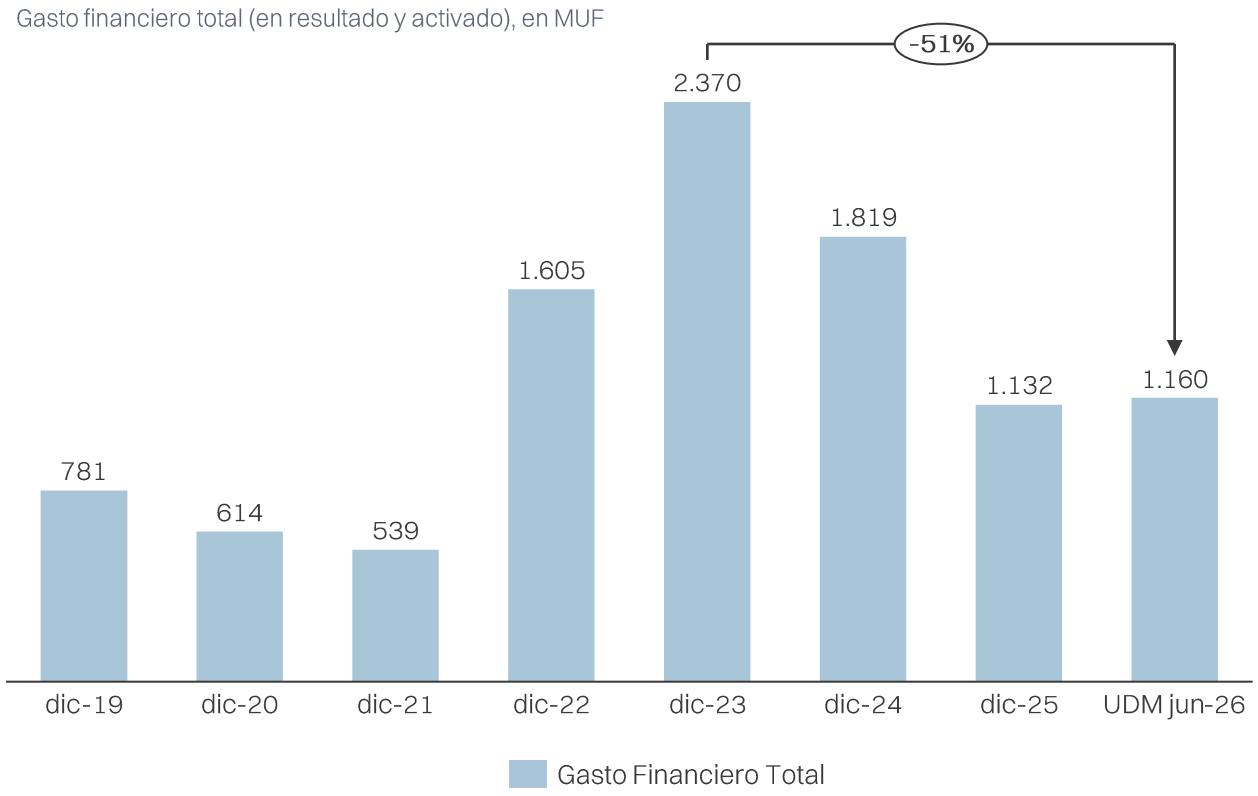
Ninguno

Sindicado pagado en febrero



La carga financiera, a la mitad:

El gasto financiero total bajó a la mitad desde el máximo de 2023, por menor deuda promedio y menores tasas



1/2

del gasto financiero de 2023

MUF 2.370 → 1.160 en los últimos doce meses (−51%)

La carga financiera volvió a niveles manejables y proyectables. Para cubrirla con holgura hace falta subir la escala de facturación.

Costos ajustados, ingresos por recuperar:

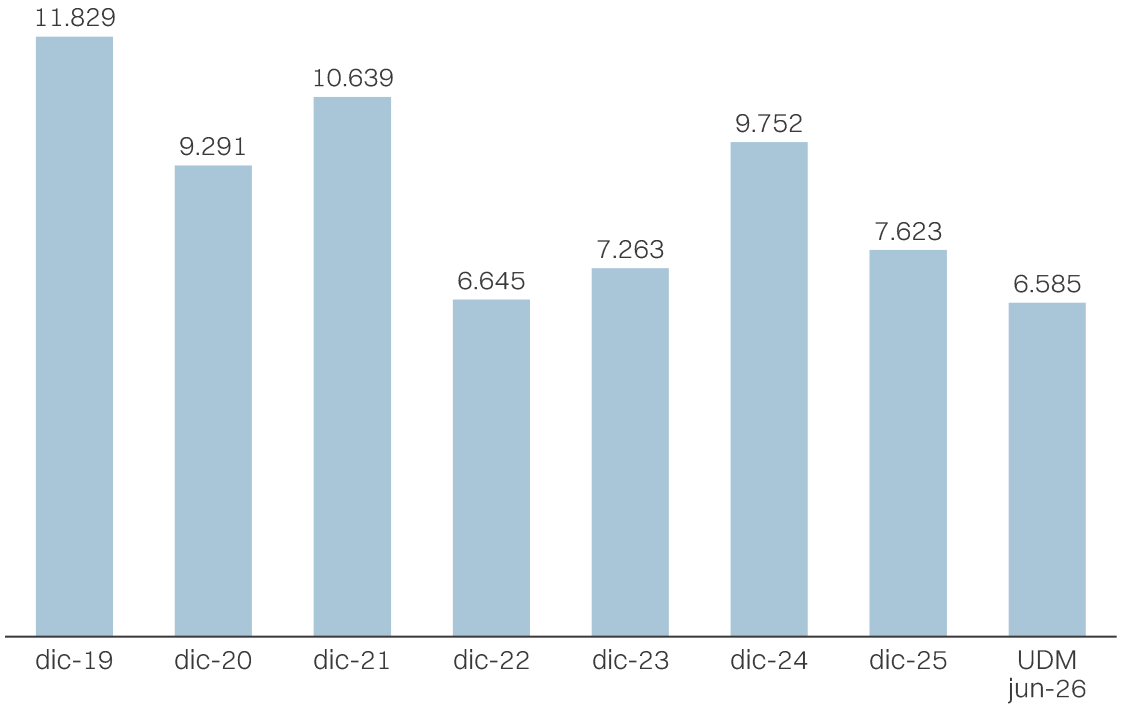
La base de gastos está en su nivel más bajo de la serie; los ingresos son la variable que todavía no refleja la recuperación de la crisis

−44%

Ingresos: aún no se recuperan

MUF 11.829 (2019) → 6.585 (UDM jun-26)

Ingresos anuales, en MUF

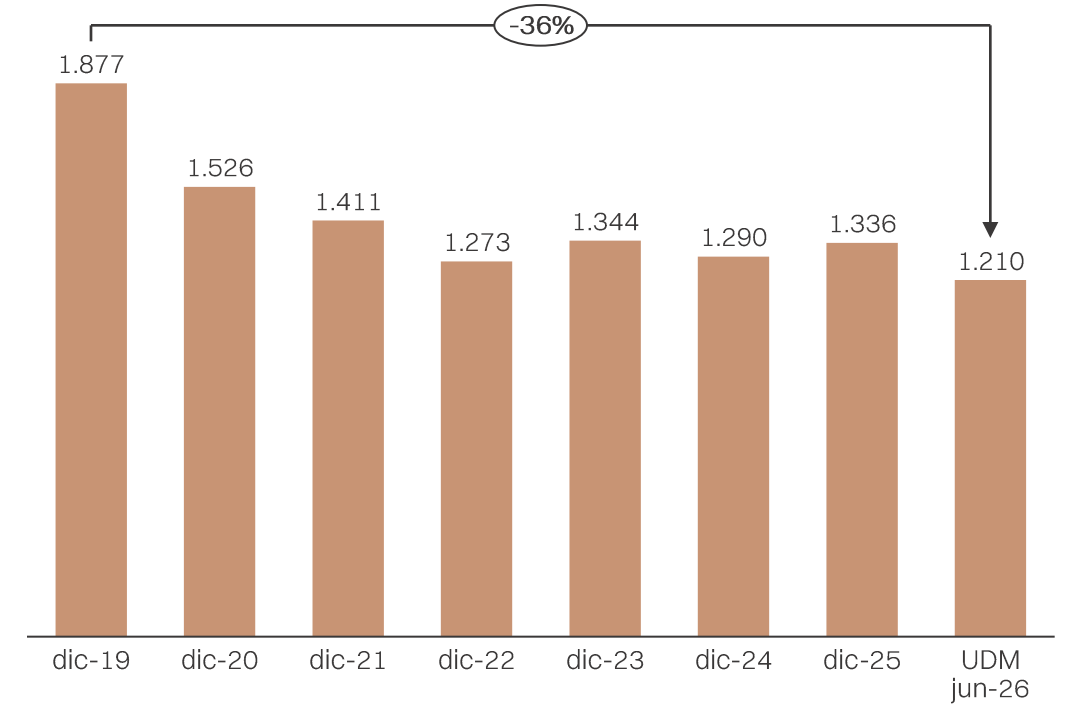


−36%

Gastos de administración: ya ajustados

MUF 1.877 (1S-19) → 1.210 (1S-26)

Gastos de administración del primer semestre de cada año, en MUF

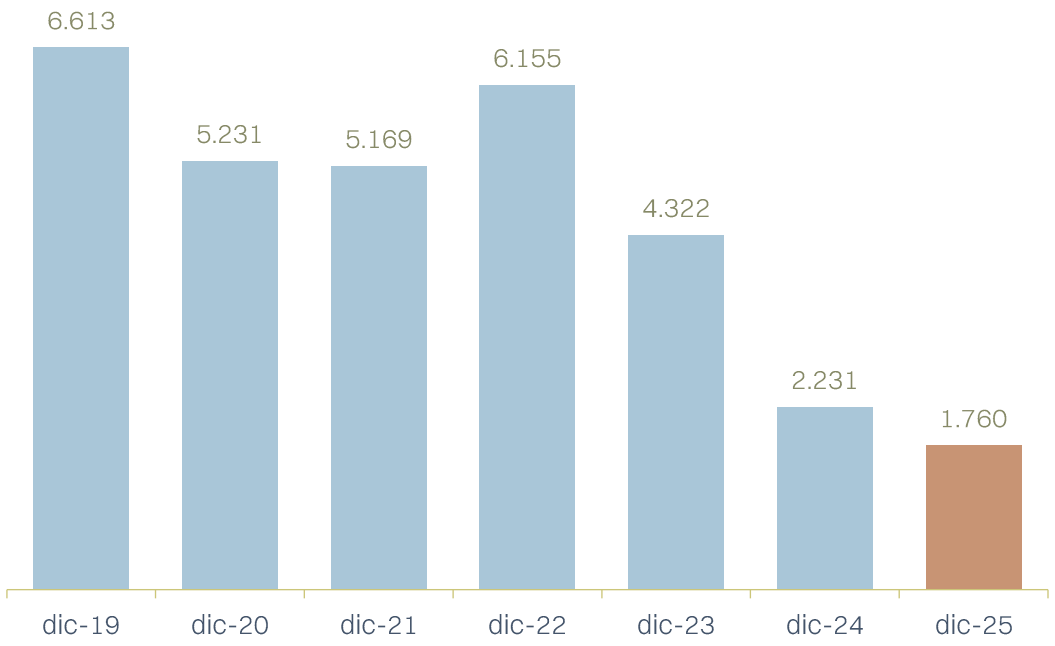


La eficiencia de la reestructuración ya está capturada; el resultado depende ahora del volumen facturado.

Eficiencia estructural:

La base de costos se rediseñó desde la estructura, no desde el ajuste cíclico: una sola compañía y la dotación más baja de la serie

Colaboradores totales al cierre de cada año (incluye operarios de obra)



6.613
dic-19

1.760
dic-25

−73%
de dotación en seis años (área proporcional a los colaboradores)

MM$21.589
GAV 1S 26 · −16,1% a/a en pesos, −19,3% en UF

−21,3%
remuneraciones de administración en UF

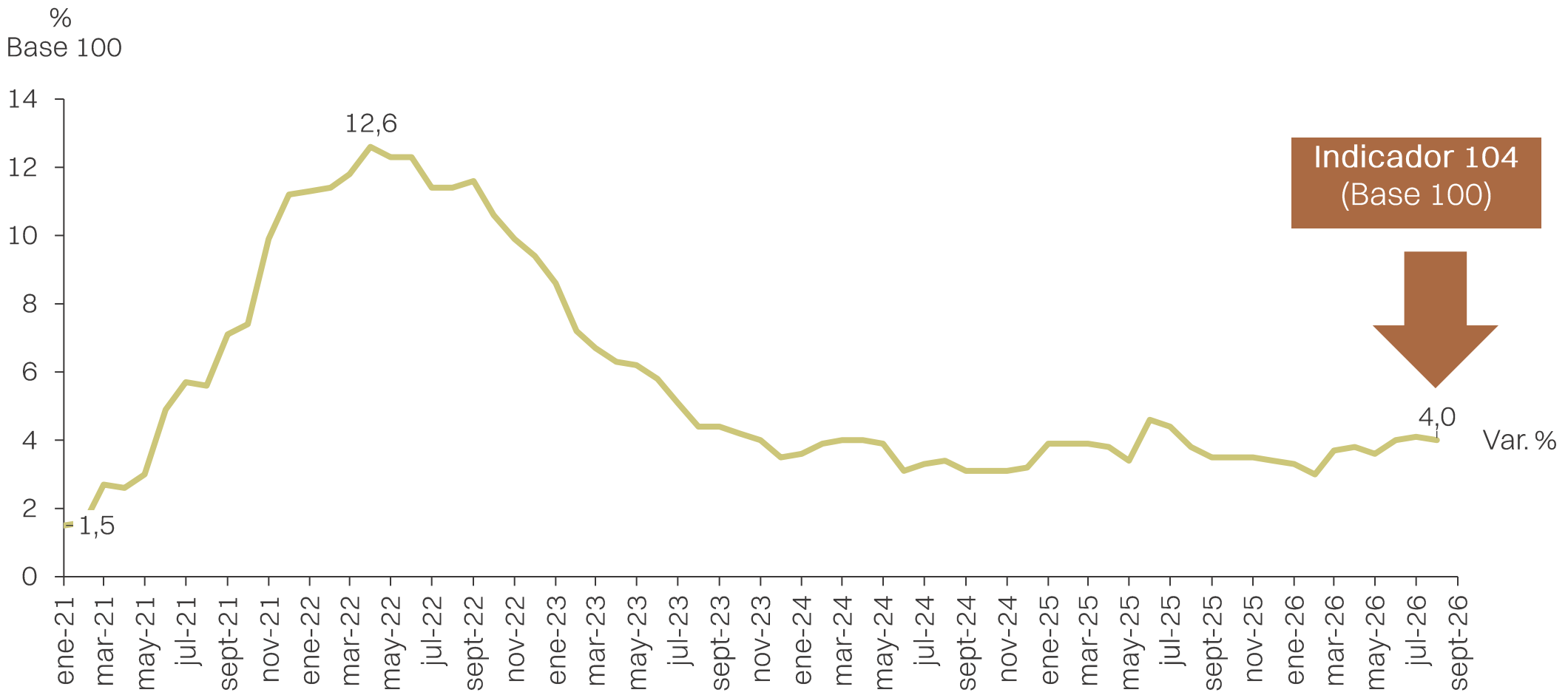
5 → 1
filiales: una inmobiliaria, una constructora y un área comercial

El GAV sobre ingresos sube porque cae el denominador. Con la estructura ya ajustada, converge a su nivel de equilibrio a medida que crece la facturación.

La dotación incluye operarios, por lo que también refleja el menor nivel de obras.

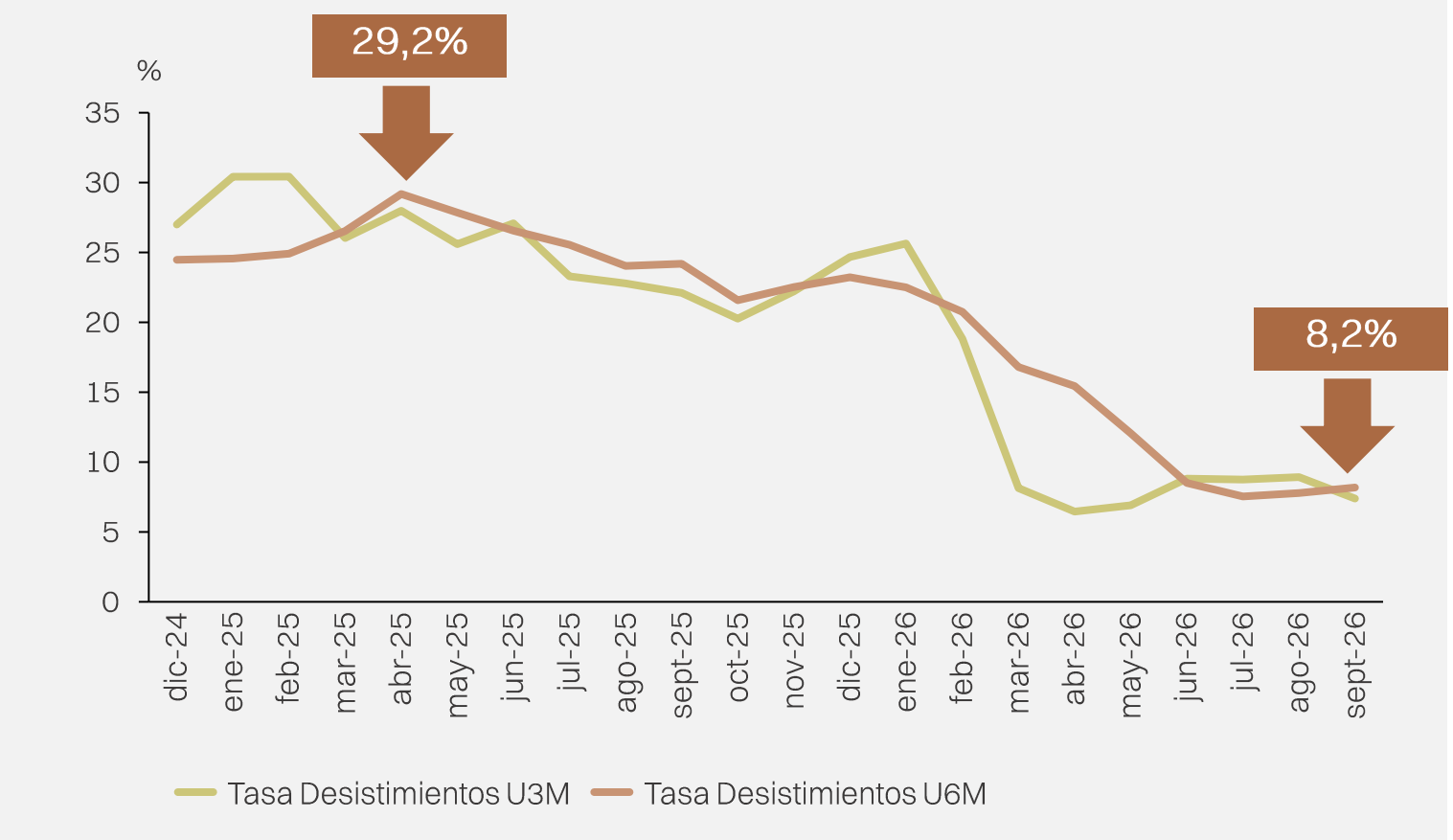
Costo directo bajo control:

Los costos directos se han normalizado desde un peak de 12,6%; hoy construir es un 4% más caro que en dic-20



Calidad comercial:

Vendemos más y mejor: las promesas netas crecen 6,9% a septiembre 2026 y la tasa de desistimiento U6M baja a 8,2%, casi la mitad de la industria



La caída de los desistimientos U6M desde un máximo de 29,2% (abr-25) a 8,2% (sep-26) es el cambio más significativo del periodo.

Cartera de promesas más joven —el 98% proviene de compraventas suscritas entre 2024 y 2026— y políticas de evaluación crediticia más exigentes.

Una promesa que no se desiste es la materia prima de la facturación futura.

DESISTIMIENTOS: COMPAÑÍA VS INDUSTRIA

8,2% (a sept) vs 15,2% (a ago)

U6M frente a la tasa de departamentos de la RM

Cálculo de gestión, usando la UF del cierre de cada mes

El balance, en seis indicadores:

Cinco de seis indicadores del balance ya dejaron atrás la crisis; la escala de facturación es la que falta, y es la que el aumento de capital aborda

5 de 6

indicadores del balance ya dejaron atrás la crisis.

El que falta es la escala de ingresos: se recupera iniciando obras, no con más ajuste.

VIVIENDAS TERMINADAS

−69%

MUF 7.027 → 2.161
dic-23 a jun-26

GASTO FINANCIERO TOTAL

−51%

MUF 2.370 → 1.160
2023 a UDM jun-26

TERRENOS SIN URBANIZACIONES NO CORRIENTES

−53%

MUF 10.283 → 4.794
dic-19 a jun-26

DEUDA FINANCIERA NETA

−43%

MUF 19.360 → 11.122 (ex Madagascar)
dic-23 a jun-26

PASIVOS TOTALES

−36%

MUF 23.661 → 15.222
dic-23 a jun-26

INGRESOS · PENDIENTE

−44%

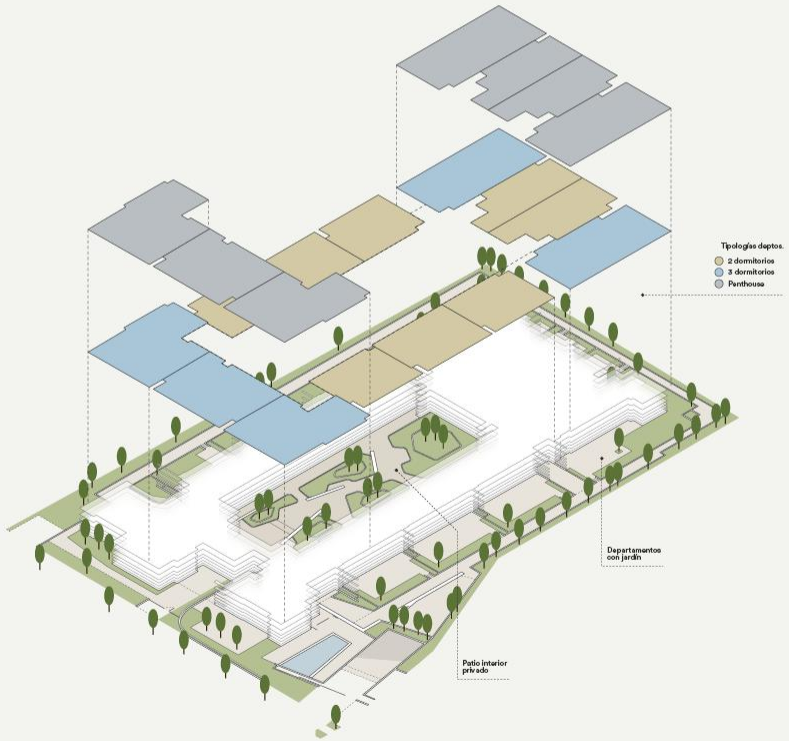
MUF 11.829 → 6.585
2019 a UDM jun-26

LA LECTURA DE FONDO

El balance hizo su parte: menos stock, menos terrenos, menos deuda, menos costo financiero. Lo que se proyecta es recuperar la escala a través del inicio de obras.

02.

LA ECUACIÓN DEL CRECIMIENTO



Resultados financieros 1S 26:

El balance sigue mejorando; el resultado todavía refleja la baja escala de facturación

INGRESOS 1S 26

MM$91.992

▼ -28,8% a/a

Menos escrituraciones: el semestre factura obras iniciadas en el punto más bajo del ciclo (2023-2024)

MEJORA EL BALANCE

GAV	MM$21.589	▼ 16,1% a/a
Deuda financiera neta	MM$492.803	▼ 5,1% vs dic-25

RATIOS DE RENTABILIDAD AFECTADOS POR ESCALA, LO QUE MEJORA INICIANDO OBRAS

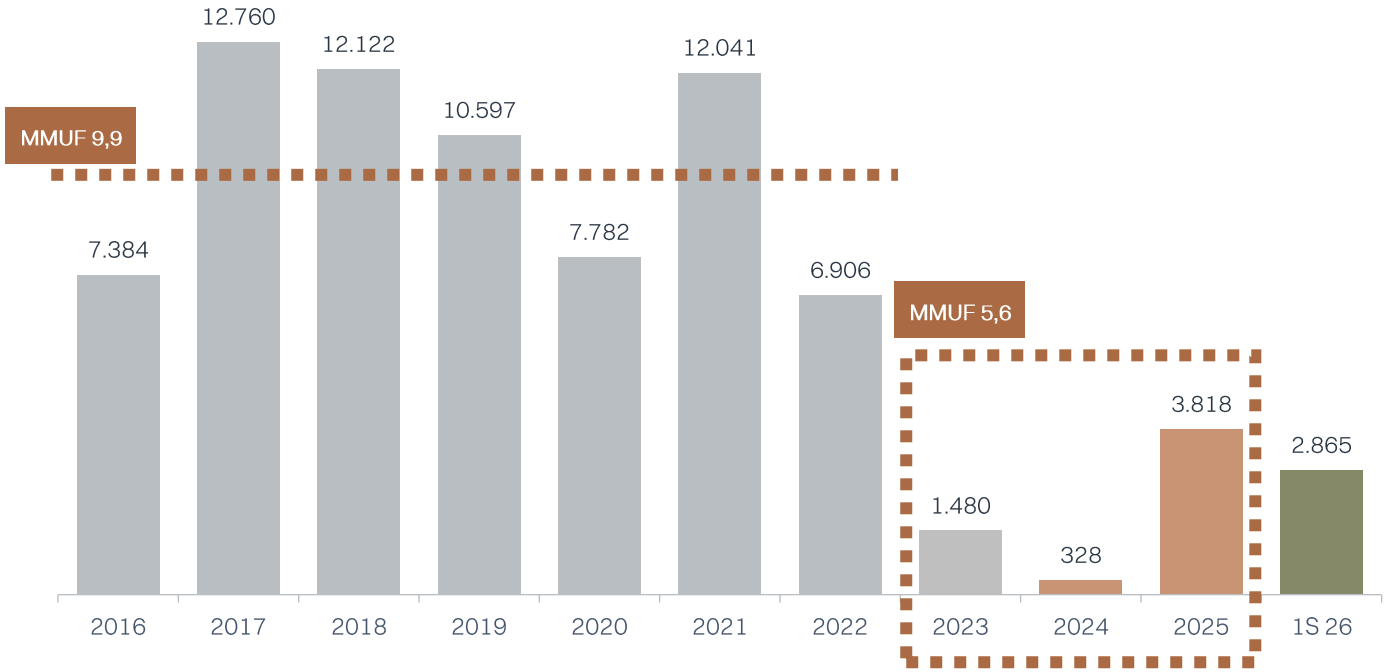
Margen bruto	21,4%	▼ 5,1 pp a/a
EBITDA	MM$3.565	▼ 79,9% a/a
Pérdida controladora	MM$13.176	▲ 61,3% a/a

El semestre se ejecutó según presupuesto (102% cumplimiento en facturación de viviendas nuevas). La pérdida se explica por el bajo volumen escriturado: las obras que hoy deberían escriturarse no se iniciaron en 2023-2024, y con menos unidades el margen absorbe más costo fijo.

Por qué la escala es baja:

La facturación de hoy es la obra que se inició hace dos a tres años: entre 2023 y 2025 (3 años acumulados) se iniciaron MMUF 5,6 ➔ Menos de lo que antes se iniciaba en un solo año

Venta potencial de los proyectos que iniciaron construcción cada año, en MUF



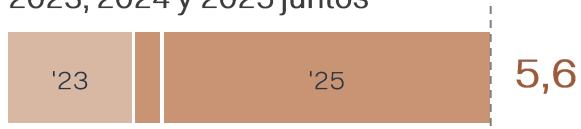
TRES AÑOS NO ALCANZAN A UNO

Venta potencial iniciada, en MMUF

Un año típico, promedio 2016–2022



2023, 2024 y 2025 juntos



–4,3 que no se iniciaron

2026: **12 inicios** por MUF 6.720 de venta potencial; 6 ya iniciados a Sep-26

Frenar obras en 2023–2024 fue una decisión prudente de liquidez en plena crisis. Dicha decisión se refleja hoy con menor facturación; revertirlo exige iniciar obras ahora.

Foco estructural:

La cartera para volver al umbral ya existe; el aumento de capital actúa sobre el eslabón que fija el ritmo: construir y recepcionar

AQUÍ ACTÚA EL AUMENTO DE CAPITAL

MMUF 13,5

Oferta a ago-26

OFERTA ACTUAL



- Oferta terminada 15%
- Oferta en verde 22%
- Oferta en blanco 63%

Recursos frescos

OBRA

Construir y recepcionar

lo que permite recuperar el nivel de facturación

MMUF 14,7

Oferta proyectada a dic-27

OFERTA POST AUMENTO DE CAPITAL Y ENTRADA DE SOCIOS



- Oferta terminada 15%
- Oferta en verde 61%
- Oferta en blanco 24%

MMUF 8-9

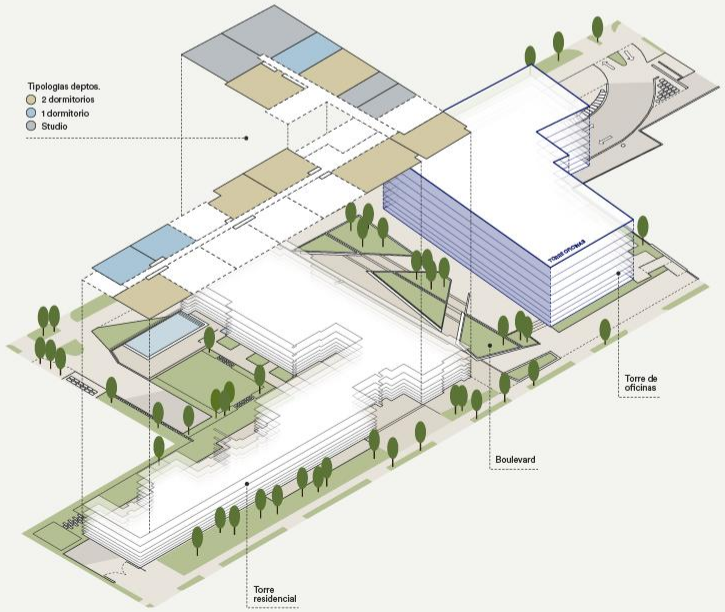
ESCALA

Tamaño que permite recuperar rentabilidad para el accionista

El aumento de capital aporta el equity necesario para iniciar proyectos financiados (equity + deuda de banco) antes de iniciar las obras

03.

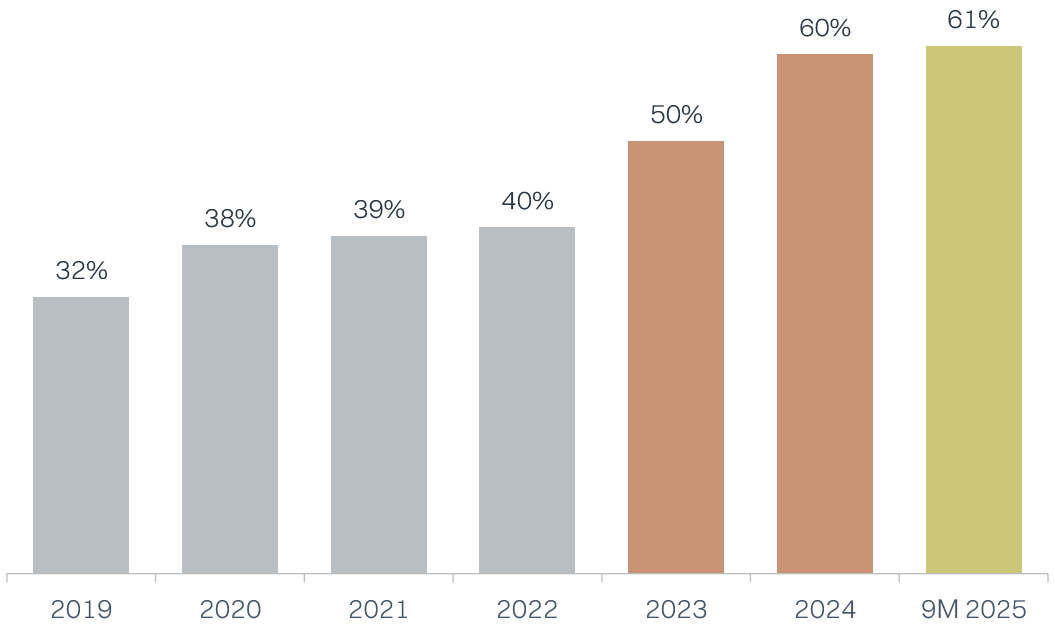
EL NUEVO CICLO

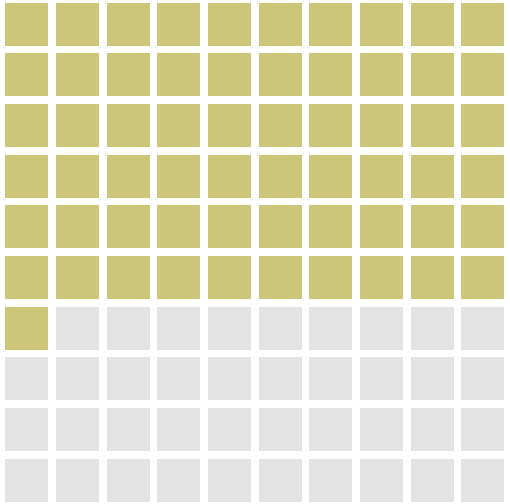


Industria inmobiliaria:

La crisis restringió la oferta futura y concentró el mercado en los actores grandes: el escenario atractivo para una recuperación de márgenes

Participación de inmobiliarias con más de 10 proyectos en las nuevas unidades puestas a la venta, RM





De cada 100 nuevas unidades a la venta en la RM, **61 las ponen hoy inmobiliarias con más de 10 proyectos**

61%

en 9M 2025, frente a 32% en 2019

-55%

nuevas unidades a la venta, 2019-2025

-72%

producción de actores pequeños (28,5→ 8,0 mil)

35 años

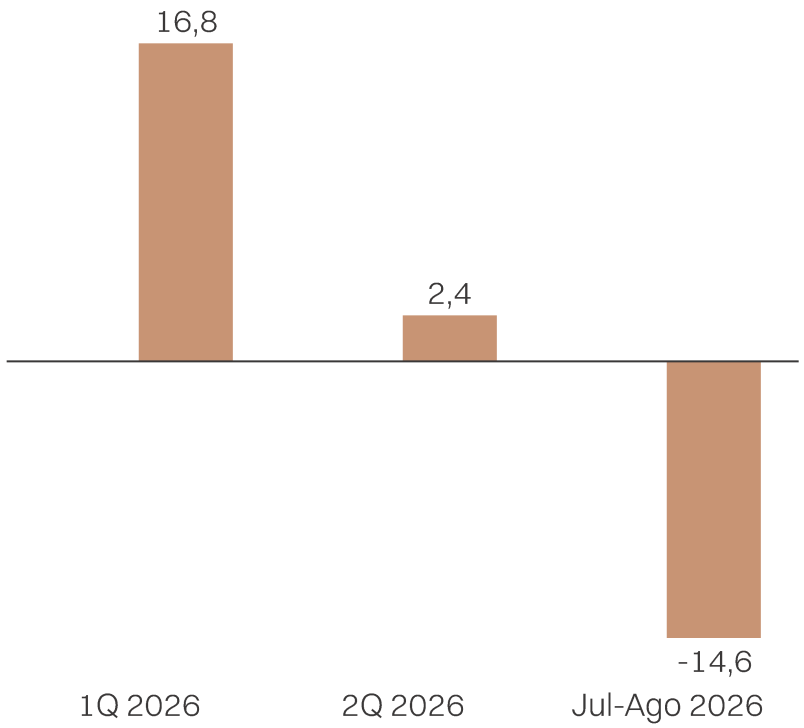
estamos en el mínimo histórico de los últimos 35 años en permisos de edificación

Con la oferta nueva restringida y la absorción normalizándose, el próximo ciclo favorece a quien llega con balance sano y capacidad de iniciar proyectos.

Industria inmobiliaria:

Las ventas en la RM se desaceleran desde abril y acumulan solo 1,7% a agosto, con oferta en contracción; la demanda postergada por el anuncio de exención de IVA sigue pendiente

Industria RM: crecimiento interanual de las ventas netas en unidades, en %



VENTAS NETAS ACUMULADAS

16.561 unidades

+1,7% a/a · MUF 65.171 en valor (+0,8%)

STOCK DE DEPTOS.

50.189 unidades

−29,4% desde un máximo de 71.115 en sep-2022

DESISTIMIENTO INDUSTRIA

15,2% / 10,8%

departamentos y casas en agosto, desde máximos de 34,2% y 42,3%

TASA HIPOTECARIA PROMEDIO

≈ 4,0%

en UF, el nivel más bajo desde diciembre de 2021

La exención transitoria de IVA a la vivienda nueva es una buena noticia para el sector, pero su anuncio en abril sin implementación inmediata llevó a parte de los compradores a postergar la decisión.

Las ventas crecieron 16,8% en 1Q y 2,4% en 2Q, y cayeron 14,6% en jul-ago. A agosto, esa demanda postergada todavía no se recupera.

Fuente: TocToc — InfoInmobiliario Región Metropolitana, cifras agosto 2026.

Outlook de la industria:

La exención de IVA y la ampliación de subsidios apoyan la demanda, y la nueva OGUC permite más viviendas por terreno

LEY DE RECONSTRUCCIÓN Y SUBSIDIOS A LA DEMANDA

IVA: falta publicar la ley (el TC falló el 2-oct-26). Subsidios: ya vigentes.

IVA 0% por 12 meses
Desde dic-26, en viviendas con recepción previa a la ley; rebaja estimada de 11%

Efecto conjunto
Dividendo de una vivienda de 5.000 UF baja de ~$950 mil a ~$770 mil (−19%)

FOGAES ampliado y subsidio a la tasa
Financia hasta 90% de la vivienda, con pie de ~10%; 60 pb de rebaja; 80 mil cupos y tope de 6.000 UF (Ley 21.836)

DFL 2
Impuesto único de 5% a arriendos

MODIFICACIÓN A LA OGUC (DS 68/2026)

Contraloría tomó razón el 1-oct-26; se publica esta semana.

+43% app
La densidad baja el coeficiente de 4 a 2,8 habitantes por vivienda.

Menor exigencia de estacionamientos

Mayor constructibilidad efectiva por cambios a los conjuntos armónicos

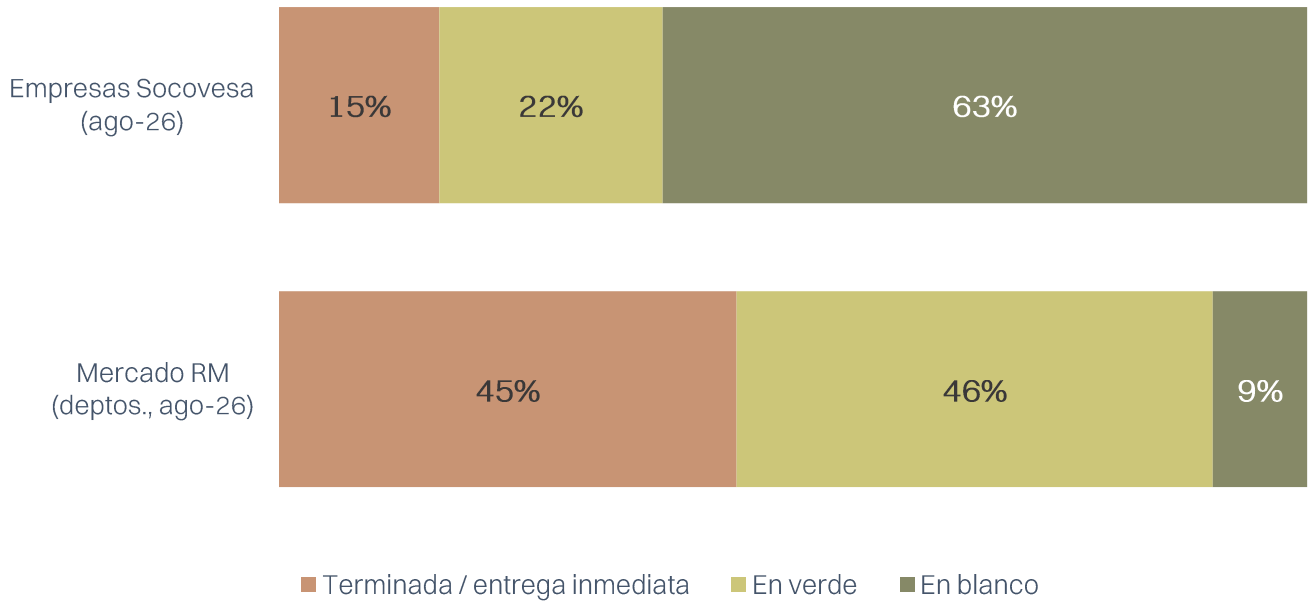
QUÉ SIGNIFICA PARA LA COMPAÑÍA

Solo el stock con recepción definitiva previa accede a la exención de IVA (16% de nuestra oferta vs. 45% del mercado RM). El subsidio a la tasa y el FOGAES sí alcanzan a nuestros proyectos en blanco, y la nueva OGUC aumenta las unidades posibles por terreno.

Posición competitiva:

El 63% de nuestra oferta está en blanco frente a 9% del mercado: la Compañía inicia obras cuando la oferta de la industria da señales de baja producción

Composición de la oferta por etapa, en %



OFERTA DISPONIBLE

MUF 13.538

a agosto 2026, con 8 lanzamientos en el año

SALDO VENDIDO POR FACTURAR VIVIENDAS NUEVAS

MUF 5.513

a agosto 2026

PREVENTA EN PROYECTOS EN BLANCO (% VENDIDO, AGO-26)

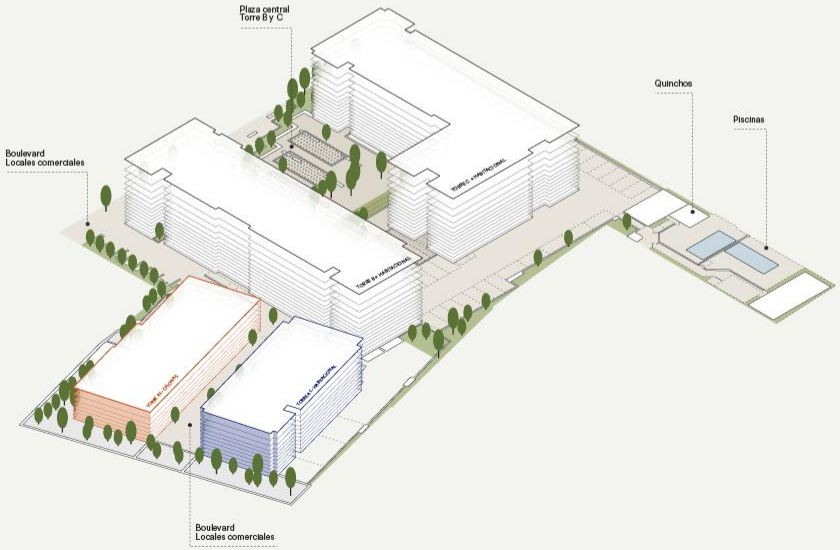
Agustín del Castillo (mar-26)	26%
Parque Angamos (abr-26)	23%
Madagascar (ene-26)	16%
Lyon Vicuña Cifuentes (oct-25)	35%
Portal del Libertador IX (oct-25)	31%
Padre Le Paige II (oct-25)	28%

CÓMO LEERLO

Un proyecto lanzado en blanco ya validó su demanda con preventas, pero no factura hasta construirse y recepcionarse. El aumento de capital convierte esa oferta en obra.

04.

AUMENTO DE CAPITAL



Materias de la Junta:

Se propone aumentar el capital en MM$32.800 mediante acciones de pago, con derecho de suscripción preferente y transferible para todos los accionistas

AUMENTO DE CAPITAL PROPUESTO

MM$32.800

≈ MUF 800 (UF al 30-jun-26)

o la suma que acuerde la Junta, mediante emisión de acciones de pago

i Aumentar el capital social en $32.800.000.000, o la suma que acuerde la Junta, mediante acciones de pago a suscribirse y pagarse en el plazo que ésta determine

ii Modificar los estatutos sociales para ajustarlos a los acuerdos que adopte la Junta

iii Facultar al Directorio para inscribir las nuevas acciones en el Registro de Valores de la CMF y proceder a su colocación

iv Adoptar los demás acuerdos y reformas necesarios para implementar lo resuelto

OPCIÓN PREFERENTE

30 días desde el aviso, a prorrata de la participación de cada accionista. El derecho es renunciable y transferible; el remanente podrá ofrecerse a otros inversionistas.

Mecanismo:

El capital que ingresa en 2026 se transforma en facturación en 2027–2028: cada obra que se inicia hoy define el tamaño de los próximos ejercicios



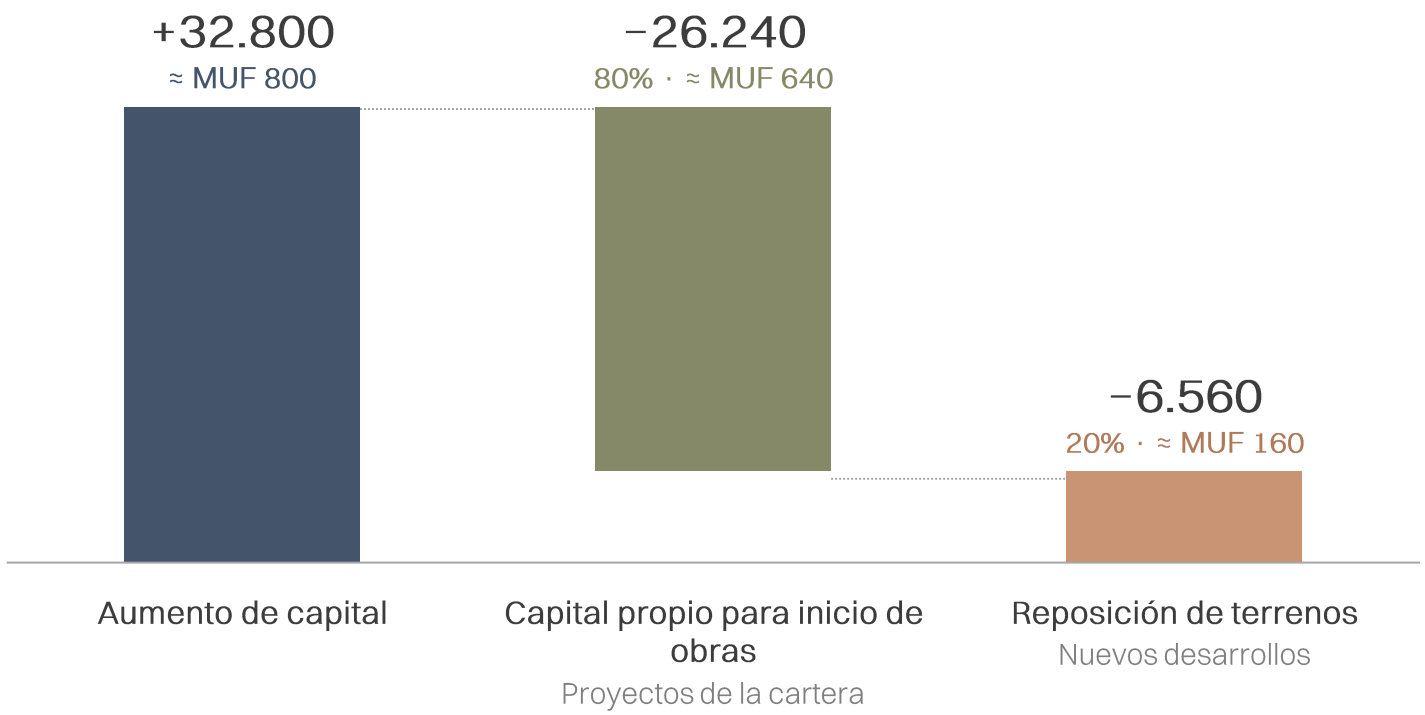
EL EFECTO

El capital propio no financia la obra completa: habilita el financiamiento de construcción, que se paga con la escrituración.

Destino de los fondos:

MM$32.800 para iniciar 35 obras en 2026-2027 y reponer terrenos

Distribución propuesta del aumento de capital, MM$ y equivalente en MUF



INICIOS DE OBRA QUE HABILITA

35 inicios de obra en 2026-2027, frente a 25 en el plan previo

2026	12 inicios	
2027	23 inicios	+10 vs. plan previo

≈MMUF 18,9

Venta Potencial

EL DESTINO

80% para poner en obra 35 proyectos en 2026-2027, 10 más que el plan previo; 20% para reponer la tierra que sostiene la cartera futura

Efectos en la estructura de capital:

Con suscripción total, el patrimonio contable aumenta 10% (≈16,6% market cap) y el leverage financiero neto baja de 1,6x a 1,3x: el crecimiento parte desde un balance más sólido

Cifras al 30-jun-26, antes de colocación

LEVERAGE FINANCIERO NETO · DFN / PATRIMONIO

1,6x → 1,4x

jun-26 → pro forma
−0,2x

Patrimonio total	MM$316.722 → MM$349.522	+10%
Deuda financiera neta	MM$492.803 → MM$492.803	0%

CÓMO SE TRADUCE EN RENTABILIDAD

ROS
Escala sobre el umbral, con GAV y costo financiero ya ajustados

× ROTACIÓN
Terrenos que pasan a obra: el inventario avanza hacia la etapa que factura

× LEVERAGE
Más patrimonio, deuda asociada a proyectos y mejor calce de plazos

= ROE
UDM a jun-26, punto de partida

LECTURA

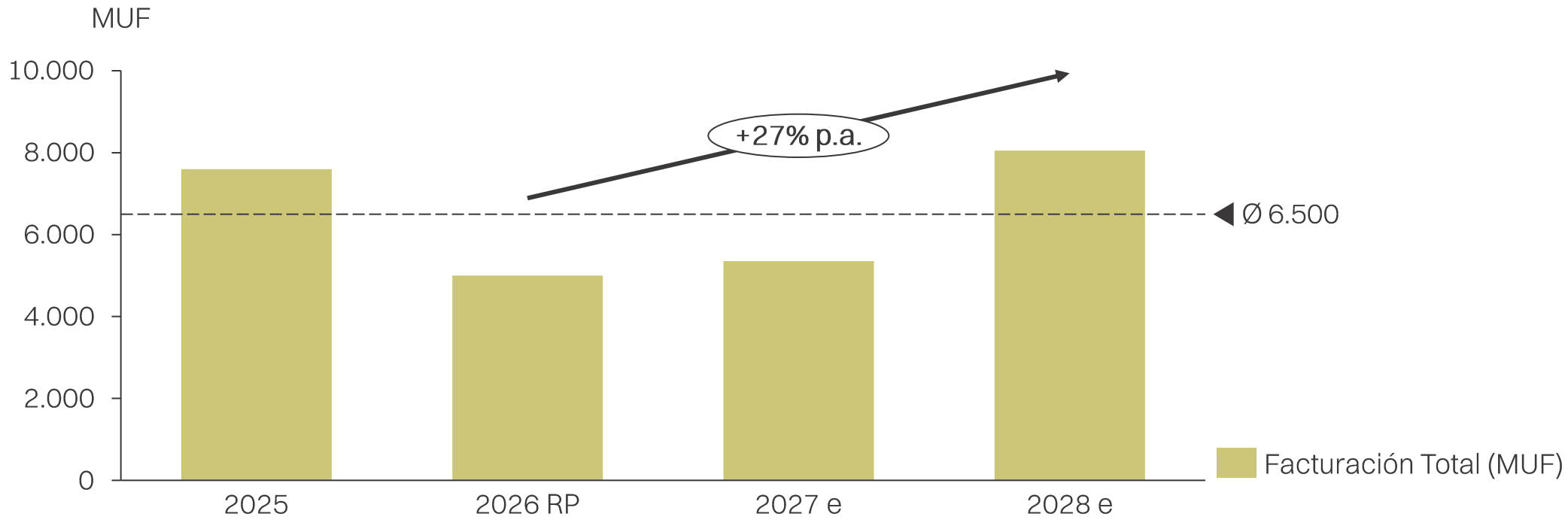
El aumento de capital no reemplaza el financiamiento bancario: lo habilita. Mejora los indicadores con que la banca evalúa cada nueva línea de construcción y permite acelerar el inicio de obras.

Retorno del capital:

Los 35 inicios llevarán la facturación sobre MMUF 8–9

CAMINO AL UMBRAL

Indicador	2025	2026 RP	2027e	2028 e
Facturación, MMUF	7,6	*5,0*	*5,2-5,5*	*7,8 - 8,3*



Proceso:

Calendario del aumento de capital: de la aprobación en Junta a la colocación del remanente

21 SEP	23 SEP	8 OCT	Por definir	Por definir	Por definir
Directorio acuerda citar a Junta Extraordinaria	Fundamentos a disposición de los accionistas	**Junta Extraordinaria de Accionistas**	Inscripción de las acciones en el Registro de Valores de la CMF	Aviso y período de opción preferente de 30 días	Colocación del remanente no suscrito

CONDICIONES	Precio y condiciones de colocación serán fijados por el Directorio, conforme al marco normativo aplicable.

LA LECTURA DE FONDO

Qué ya está resuelto, qué ofrece el ciclo y qué habilita el capital

01

Lo que ya está resuelto

–43%

de deuda financiera neta en UF desde dic-23 y sin covenants vigentes

8,2%

de desistimiento U6M: la venta que se promete, se escritura

02

Lo que ofrece el ciclo

61%

de las nuevas unidades las construyen hoy los actores grandes

≈ 4,0%

tasa hipotecaria promedio en UF, la más baja desde 2021

03

Lo que habilita el capital

Iniciar obras hoy

El tamaño de 2027 y 2028 se decide con las obras que iniciemos ahora

MM$32.800

para crecer desde un balance más sólido y capturar el nuevo ciclo



CONTACTO

Andrea Wormald L. · Gerente Administración y Finanzas · awormald@eess.cl

Documento de carácter informativo; no constituye una oferta de venta ni una solicitud de oferta de compra de valores. Las acciones solo podrán ofrecerse una vez aprobado el aumento por la Junta e inscritas en el Registro de Valores de la CMF. Contiene proyecciones sujetas a riesgos e incertidumbres.

EMPRESAS SOCOVESA

8 de octubre, 2026