

Diseño centrado  
en el habitar

EMPRESAS   
SOCOVESA

**Junta de Accionistas Socovesa S.A.**

*Mauricio Varela L., Gerente General Corporativo  
Abril de 2018*

## Índice de contenidos

1. Principales resultados del ejercicio 2017 y Presupuesto 2018
2. Modernización de la estructura organizacional



EMPRESAS   
SOCOVESA

## Principales resultados 2017 y Presupuesto 2018



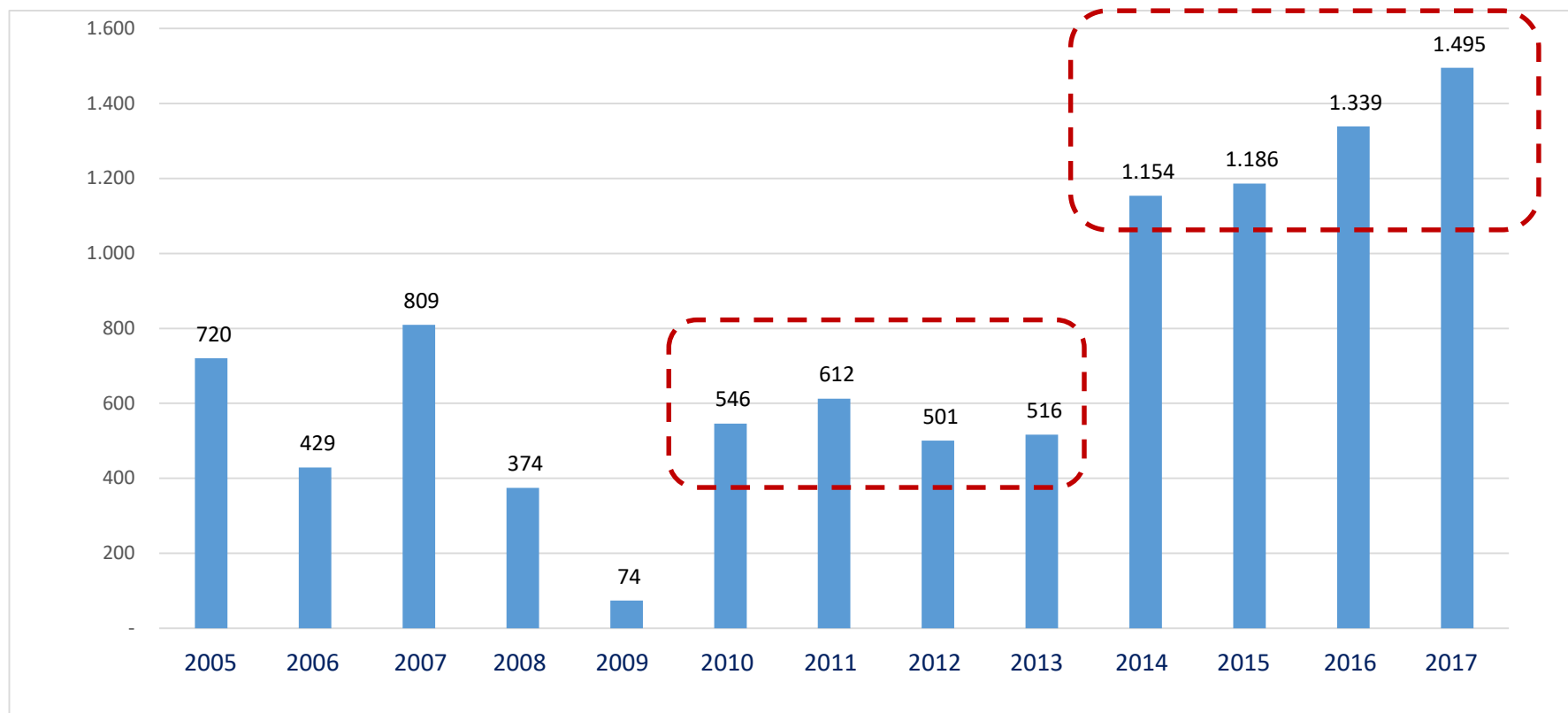
## El 2017 la compañía alcanza utilidades record por MUF 1.495, con un margen EBITDA de 19% y un ROE de 13%

ESTADO DE RESULTADOS (miles de \$)	CONSOLIDADO		
	12M 17	12M 16	% VAR.
Ingresos de actividades ordinarias	393.455.266	343.541.393	15%
Costos de ventas	(284.129.871)	(241.253.584)	18%
Ganancia bruta	109.325.395	102.287.809	7%
<i>Margen bruto</i>	<i>27,8%</i>	<i>29,8%</i>	<i>-2,0 ptos</i>
Gastos de administración	(49.451.688)	(44.365.643)	11%
Resultado operacional	59.873.707	57.922.166	3%
Resultado no operacional	(3.789.346)	(2.652.912)	43%
Ganancia (pérdida) antes de impuestos	56.084.361	55.269.254	1%
(Gasto) Ingreso por impuesto a las ganancias	(15.258.770)	(14.320.852)	7%
Ganancia (pérdida)	40.825.591	40.948.402	0%
Ganancia (pérdida), atribuible a los propietarios de la controladora	40.055.882	35.273.440	14%
Ganancia (pérdida), atribuible a participaciones no controladoras	769.709	5.674.962	-86%
<i>Margen Neto</i>	<i>10,2%</i>	<i>10,3%</i>	<i>-0,1 ptos</i>
Ebitda	74.614.356	68.720.293	9%
<i>Margen Ebitda</i>	<i>19,0%</i>	<i>20,0%</i>	<i>-1,0 ptos</i>
ROE	13,0%	12,3%	0,8 ptos

## La compañía lleva cuatro ejercicios con resultados por sobre el MMUF 1, multiplicando por tres su capacidad de generar utilidades (2017 vs niveles 2010-2013)

### Evolución de utilidades Socovesa S.A.

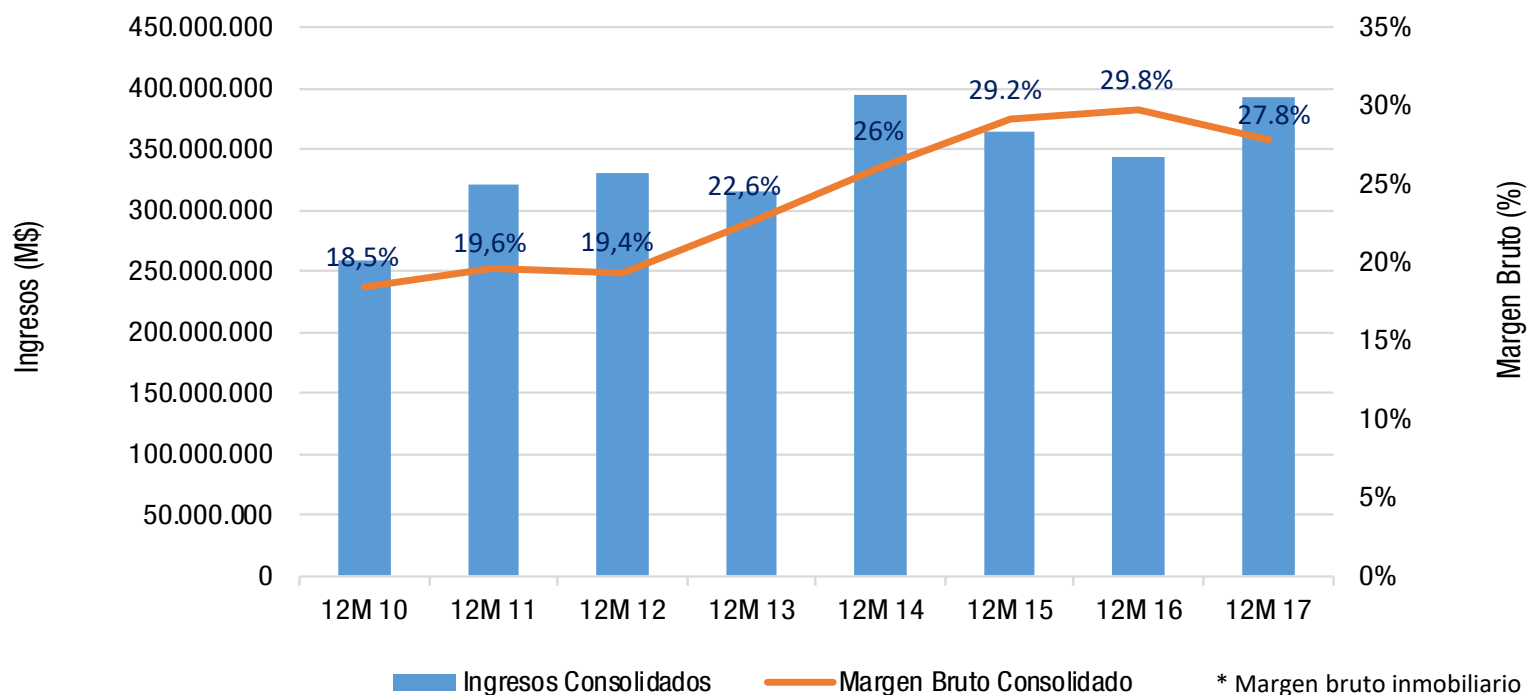
Utilidad Controladora en MUF



La compañía alcanza un margen bruto de 27,8%

## Una de las principales variables que explica las mayores utilidades es la mejora de los márgenes del negocio

### Evolución margen bruto



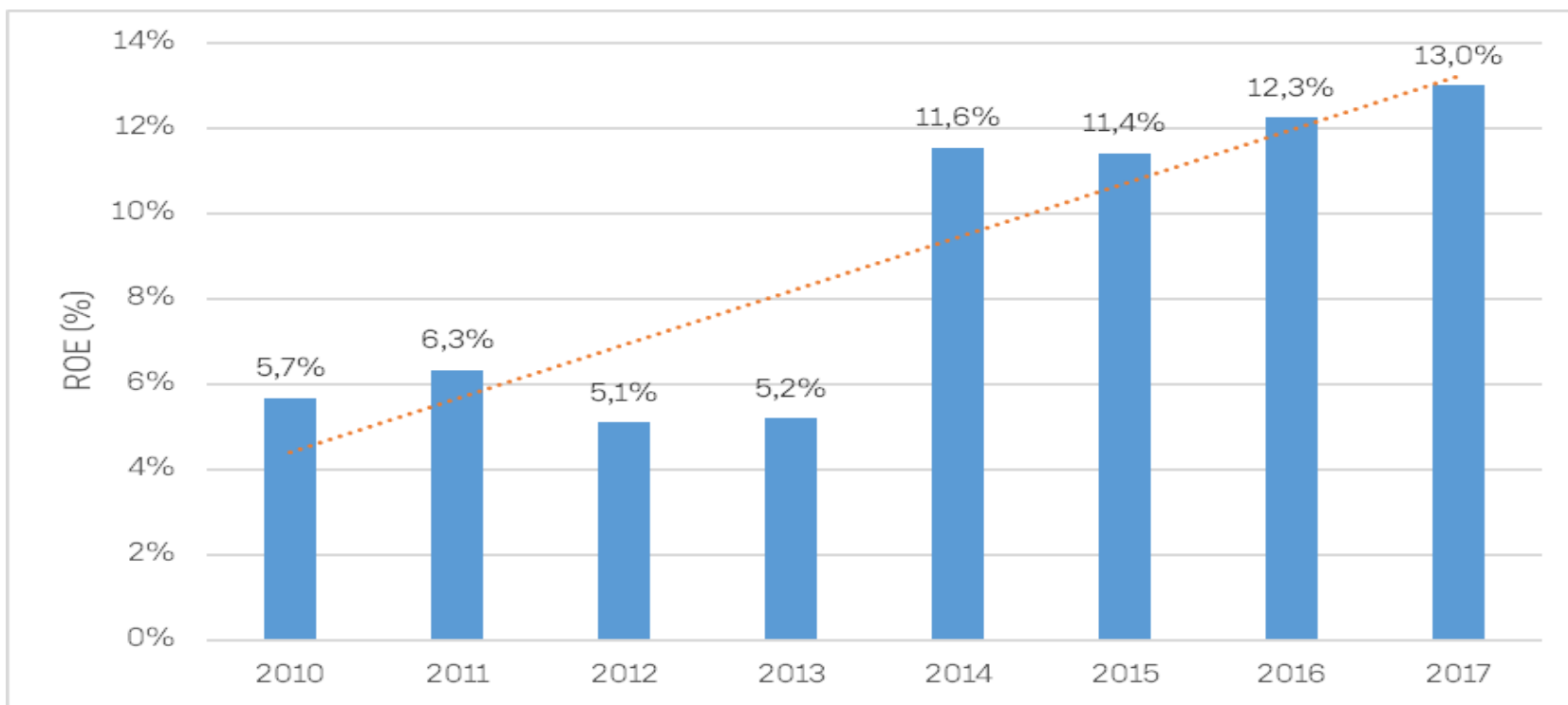
\* Margen bruto inmobiliario 2017 sin SDC alcanzó a 29,3%

Nota

El **margen bruto** es la diferencia entre el precio de venta (sin IVA) de un bien o servicio y los costos de ese mismo producto.

## La rentabilidad para los accionistas viene subiendo y hoy llega al 13%

### ROE (Rentabilidad para los accionistas)



¿ROE?: El indicador financiero más preciso para valorar la rentabilidad del capital. Este ratio mide el rendimiento que obtienen los accionistas de los fondos invertidos en la sociedad; es decir, el ROE trata de medir la capacidad que tiene la empresa de remunerar a sus accionistas.

Perspectivas 2018-2019:

## ¿Cómo estamos viendo el año 2018?

1. Se estima que el país crecerá entre 3,0% y 3,5%, mantendrá una tasa de inflación inferior a 3%, niveles de desempleo moderados y bajas tasas de interés (aunque al alza).

2. Nuevo ciclo político presenta una clara mejora de las expectativas tanto de los consumidores como de los empresarios.

3. Se prevé una recuperación en la inversión en general, particularmente en el componente construcción, luego de cuatro años de caída consecutiva. En lo habitacional, ya se observa un incremento en los inicios de obras.

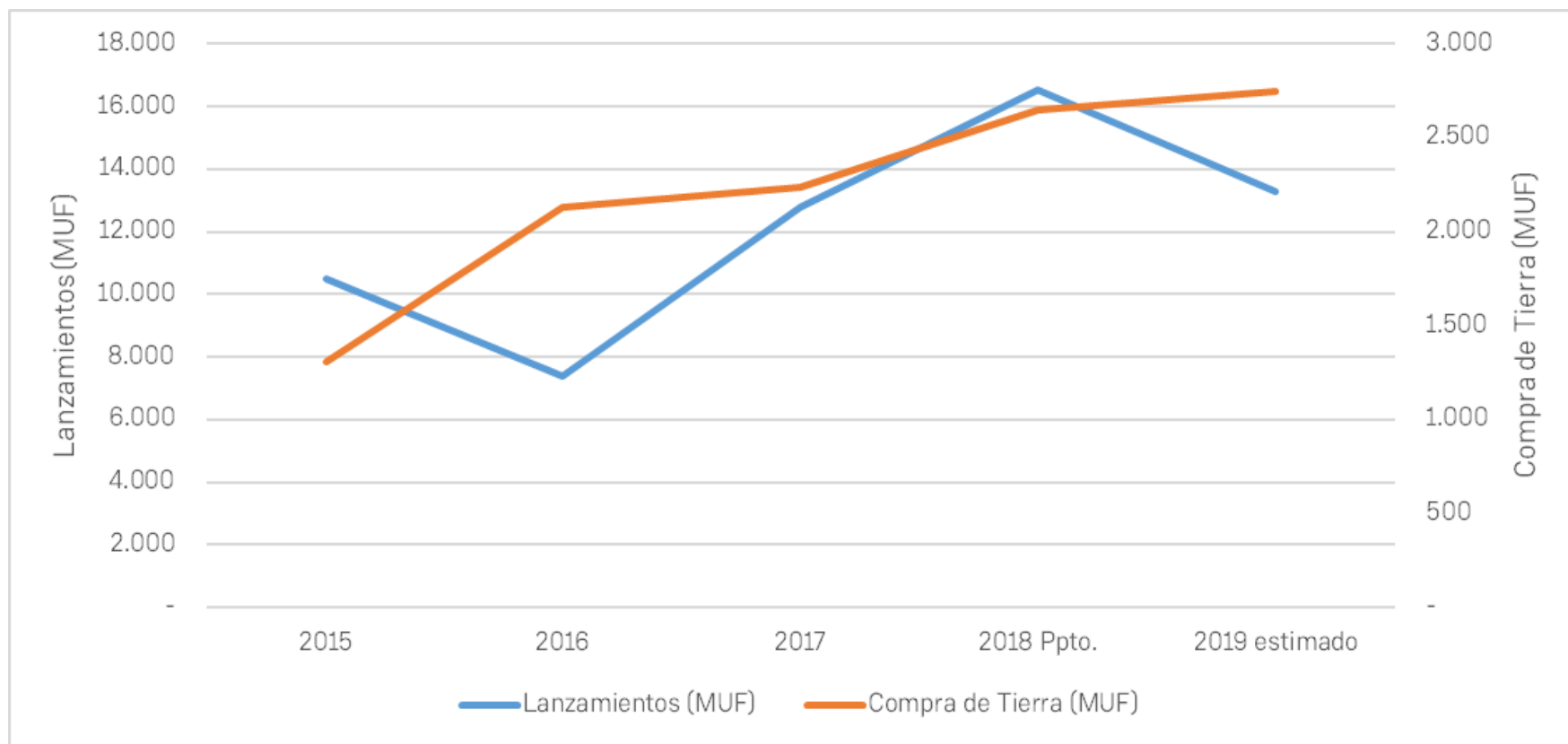
4. El 2018 será un año comercialmente más dinámico que el 2017, sin embargo, en materia de facturación, se reflejará la menor actividad del año 2016.



La compañía viene acelerando hace 18 meses

## La compañía comenzó a prepararse para el nuevo ciclo el año 2016, asegurando la tierra que permitirá lanzar un promedio de MMUF 15 en los años 2018 y 2019

### Lanzamientos y compra de tierra

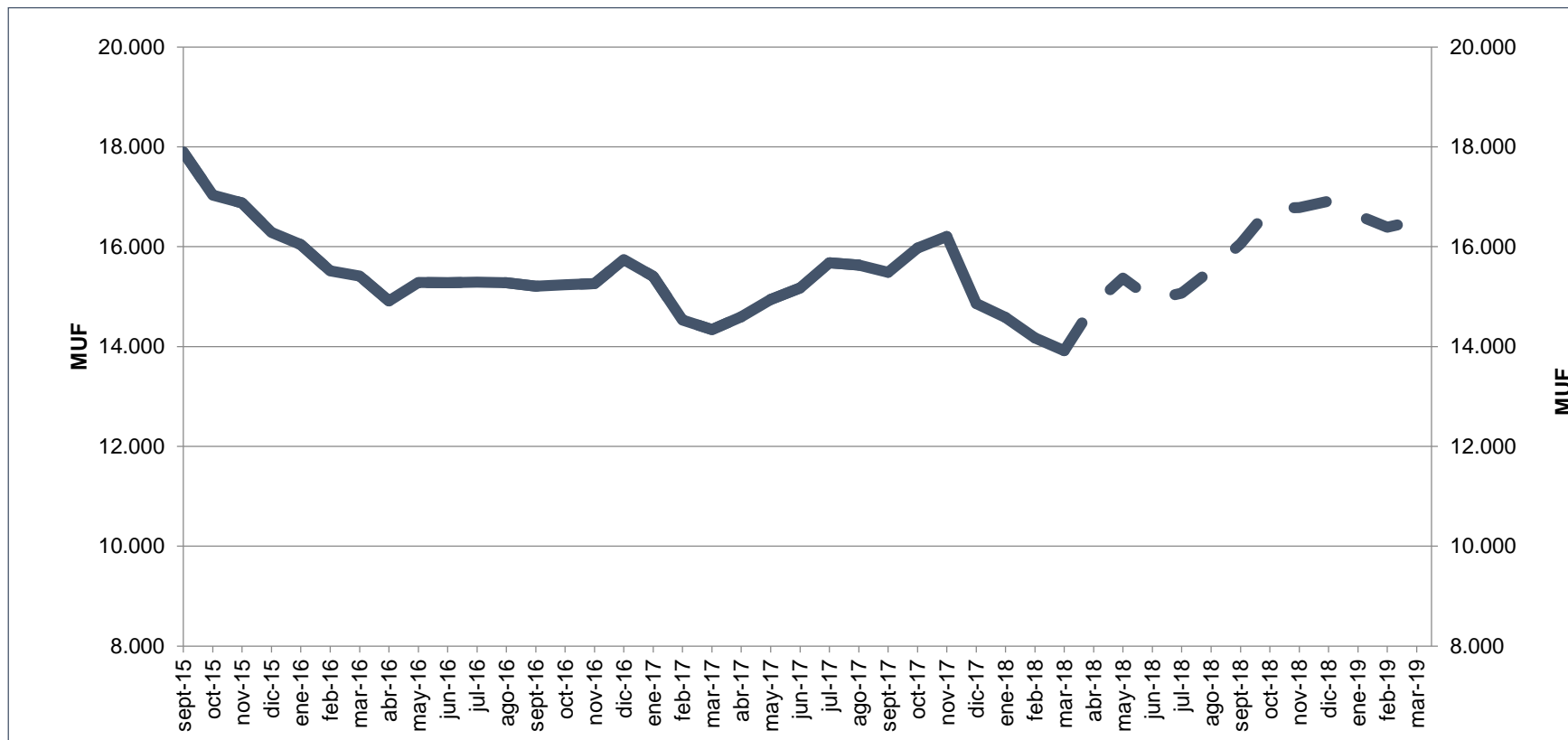


Equilibrios financieros

**Dada la mayor actividad, la deuda financiera total debiera fluctuar entre los MMUF14 y MMUF17, alcanzando su máximo hacia fines de 2018**

### Deuda total Socovesa S.A.

Cifras en MUF



Equilibrios inmobiliarios esperados

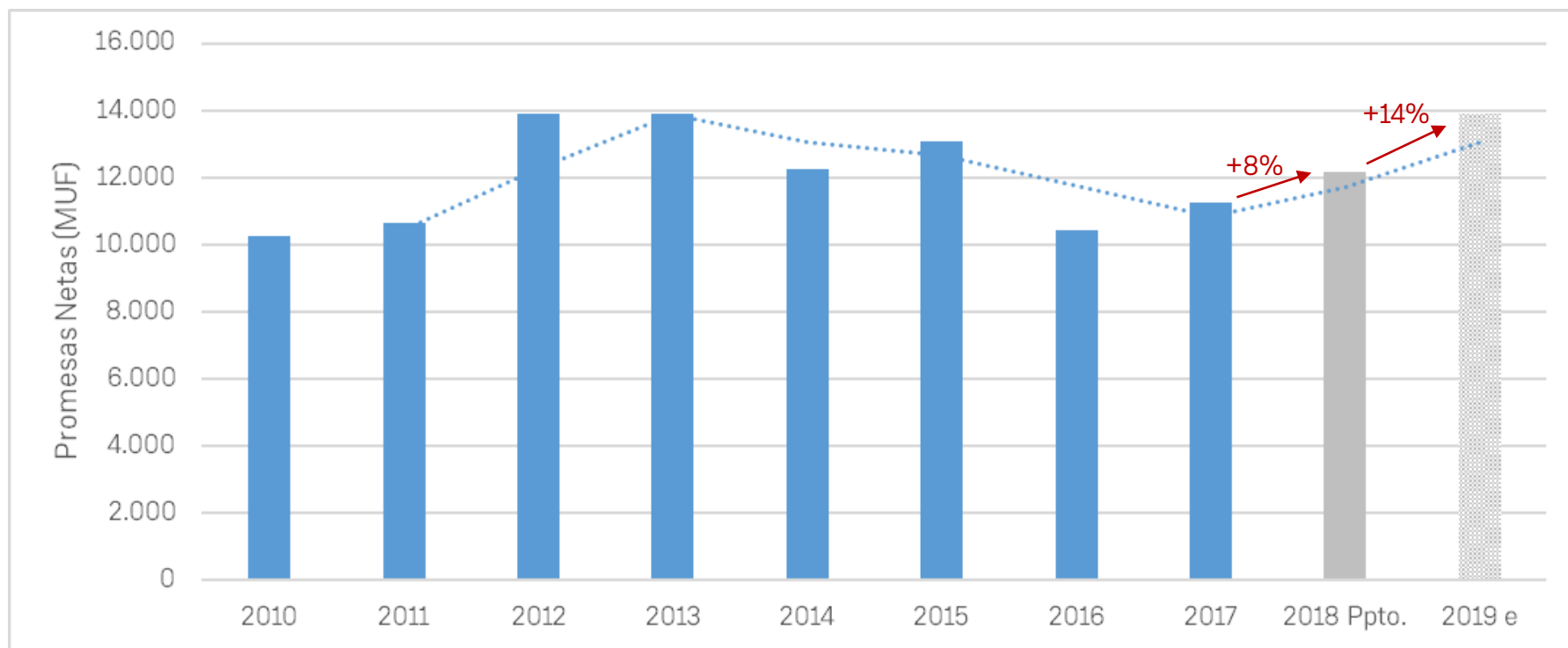
## No obstante el crecimiento proyectado en las inversiones, buscaremos mantener equilibrios inmobiliarios sanos

	OFERTA (promedio anual)	VIVIENDAS TERMINADAS (promedio anual)	STOCK / OFERTA (promedio anual)	PROMESAS (anuales)	MAS (promedio anual)	LANZAMIENTOS (Valor Venta 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	15.782	3.253	21%	11.264	17 meses	12.760
2018 p	16.544	2.897	18%	12.254	16 meses	16.530

Promesas de negocio: El negocio es cíclico

**El 2018 se presupuesta con promesas netas (sin IVA) en el entorno de los MMUF 12. El 2019 se espera volver a niveles de MMUF 13,9**

### Evolución de promesas netas Socovesa S.A.

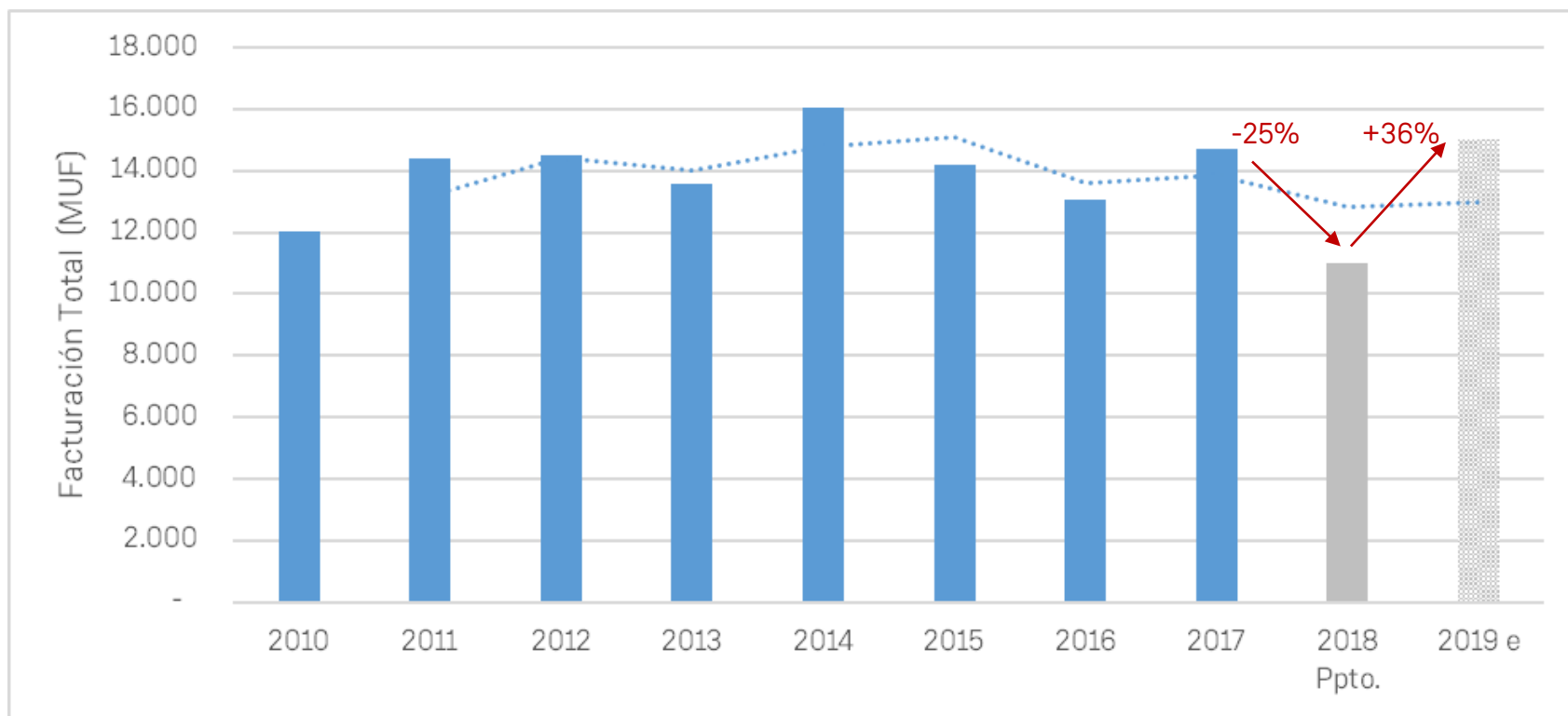


Facturación 2018

**La facturación del 2018 caerá en forma relevante, ya que hay menos producto para entrega.**

**El 2019 la compañía proyecta retomar una facturación entre MMUF 14 y 15**

### Facturación Total Socovesa S.A.





EMPRESAS   
SOCOVESA

**Modernización organizacional  
Inmobiliarias más enfocadas y áreas de soporte especialistas**

¿Por qué se está generando una reestructuración organizacional?

**Vamos a modernizar la estructura organizacional para adaptarnos mejor al nuevo entorno del mercado y preparar la compañía para los próximos 10 años**

### Principales cambios y desafíos del contexto

Clientes cada vez más exigentes, buscando propuestas de valor a la medida de sus necesidades

Migración del mercado inmobiliario a edificación en altura

Filiales de Empresas Socovesa han aumentado su grado de similitud

Competencia más intensa transformando el mercado inmobiliario hacia una sumatoria de nichos

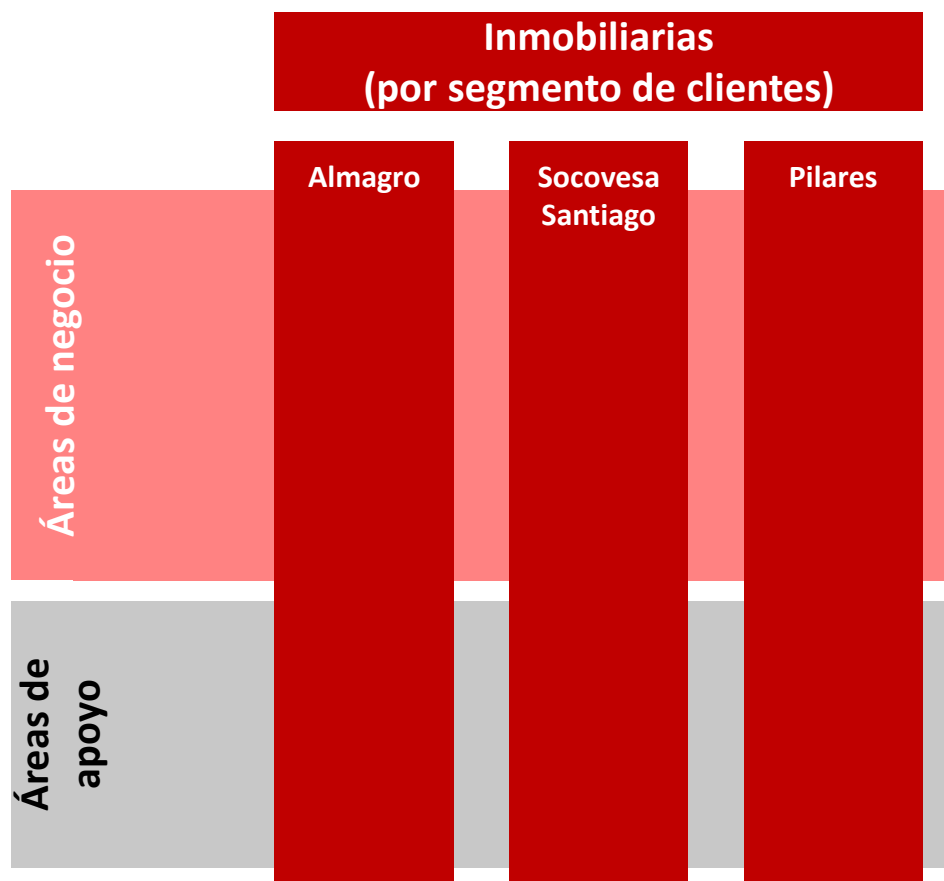
Acotado nivel de aprovechamiento de las ventajas de tamaño del grupo

**Estamos en el minuto oportuno para pensar con calma y proyectarnos al futuro**

Los buenos resultados obtenidos durante los últimos 4 años, nos abren una excelente oportunidad para pensar e imaginar, con tiempo y sin apuro, la forma como queremos trabajar y cómo nos queremos organizar de cara al futuro.

# La nueva estructura conceptual de la compañía

Conceptualización de largo plazo para Empresas Socovesa  
(Diseño para la Reg.Metrop. Socovesa Sur no está afectada por estos cambios)



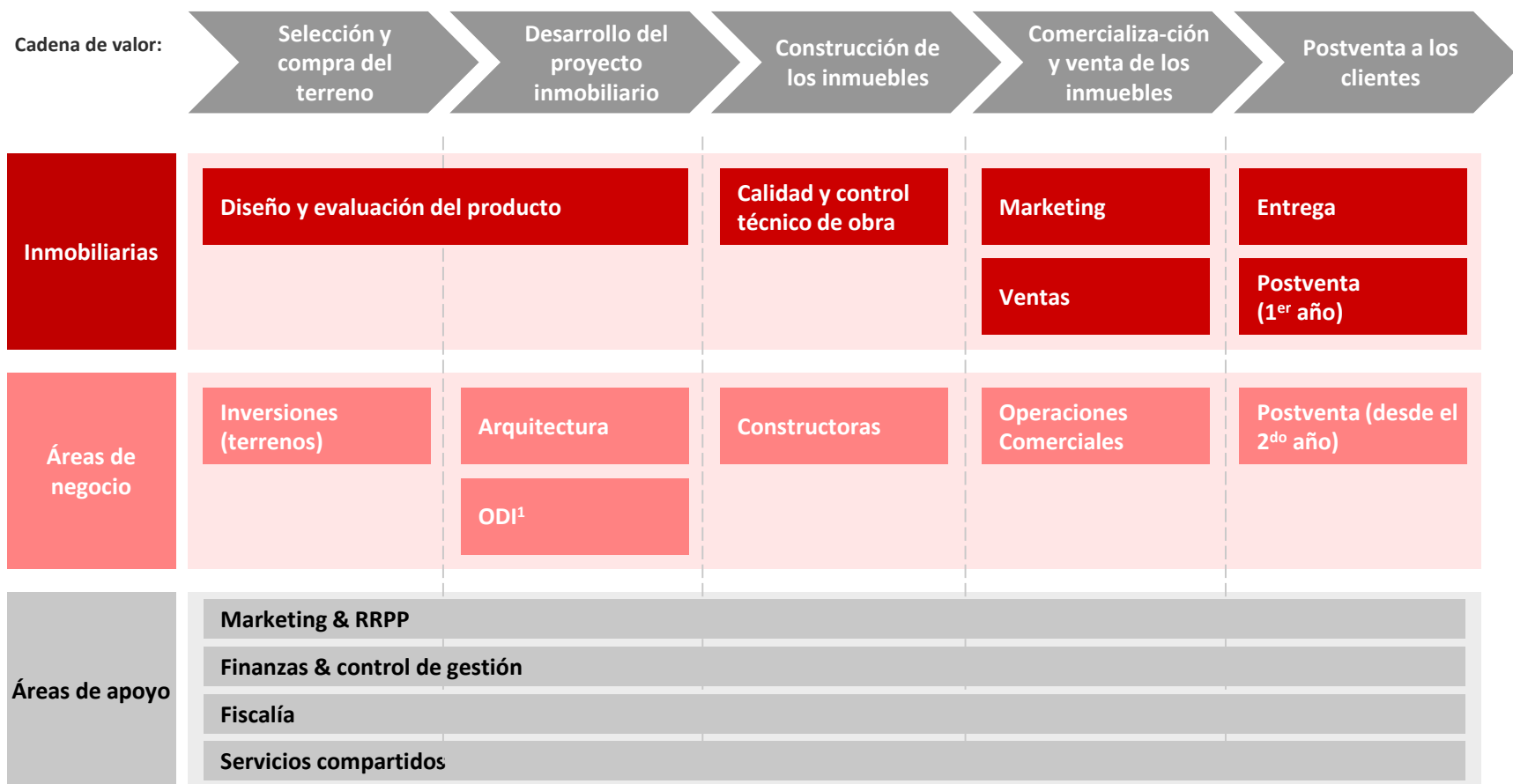
Una sola empresa que maneja distintos segmentos de clientes (marcas)

- **Inmobiliarias son responsables del EERR**, a pesar de no realizar y no ser el responsable único de todas las funciones
  - Responsables de la **conceptualización, diseño, ejecución y comercialización** de los productos
  - Inmobiliarias agrupadas por características/ necesidades de compra de los clientes
- **Áreas de negocio y apoyo especializadas se encargan de desarrollar productos/ servicios para las inmobiliarias**
  - Uso de **prácticas estandarizadas** para **coordinar** áreas de apoyo con las **inmobiliarias**



¿Cómo preparamos la compañía para los próximos 10 años?: Modernización estructura organizacional

## Inmobiliarias más enfocadas y áreas de soporte especialistas



Los tiempos

## El proceso de modernización se implementará en un plazo que va entre los 2 y 4 años

Etapas:

Descripción de cambios:

I

### Inicio de especialización (2018)

- Implementar **ajustes poco disruptivos** en la organización
  - **Arquitectura** desde Almagro
  - **Operaciones Comerciales** especializa funciones de **Escrituración**
  - **Pilares**

II

### Profundización de especialización en segmentos (2019-2020)

- Desarrollar cambios que **afectan la forma de operar** de **inmobiliarias**
  - **Gestión de Terrenos** se especializa
  - **Postventa 2<sup>do</sup> año** se especializa
  - **Arquitectura** bajo Gte. Corporativo


III

### Consolidación de especialización (2020-2021)

- Implementar ajustes a las **constructoras**
  - Especialización **constructoras** (ej. Construcción digital y ejecución)
  - **Adquisiciones estratégicas**

## Algunos beneficios de la modernización organizacional

1. Fortalecer aún más el foco en el cliente. Potenciar el diseño y desarrollo de proyectos inmobiliarios aún más conectados con las necesidades de segmentos y nichos específicos de la demanda.
2. Potenciar especialización de funciones, para generar valor apalancando expertise y escala del grupo.
3. Queremos contar con una organización más flexible y escalable, que nos facilite el crecimiento a futuro.
4. Generar eficiencias operativas a nivel grupo y mejorar “time to market” en el desarrollo de proyectos.
5. Facilitar la transferencia de mejores prácticas y mejoras de procesos dentro de la compañía.
6. Queremos poder atraer y retener al mejor talento que tenemos en la compañía.



Diseño centrado  
en el habitar

EMPRESAS   
SOCOVESA

**Junta de Accionistas Socovesa S.A.**

*Mauricio Varela L., Gerente General Corporativo  
Abril de 2018*