

Un futuro conectado con el entorno


Junta ordinaria de accionistas

Mauricio Varela Labbé, Gerente General Empresas Socovesa

16 de abril de 2020

EMPRESAS 
SOCOVESA

Índice de contenidos

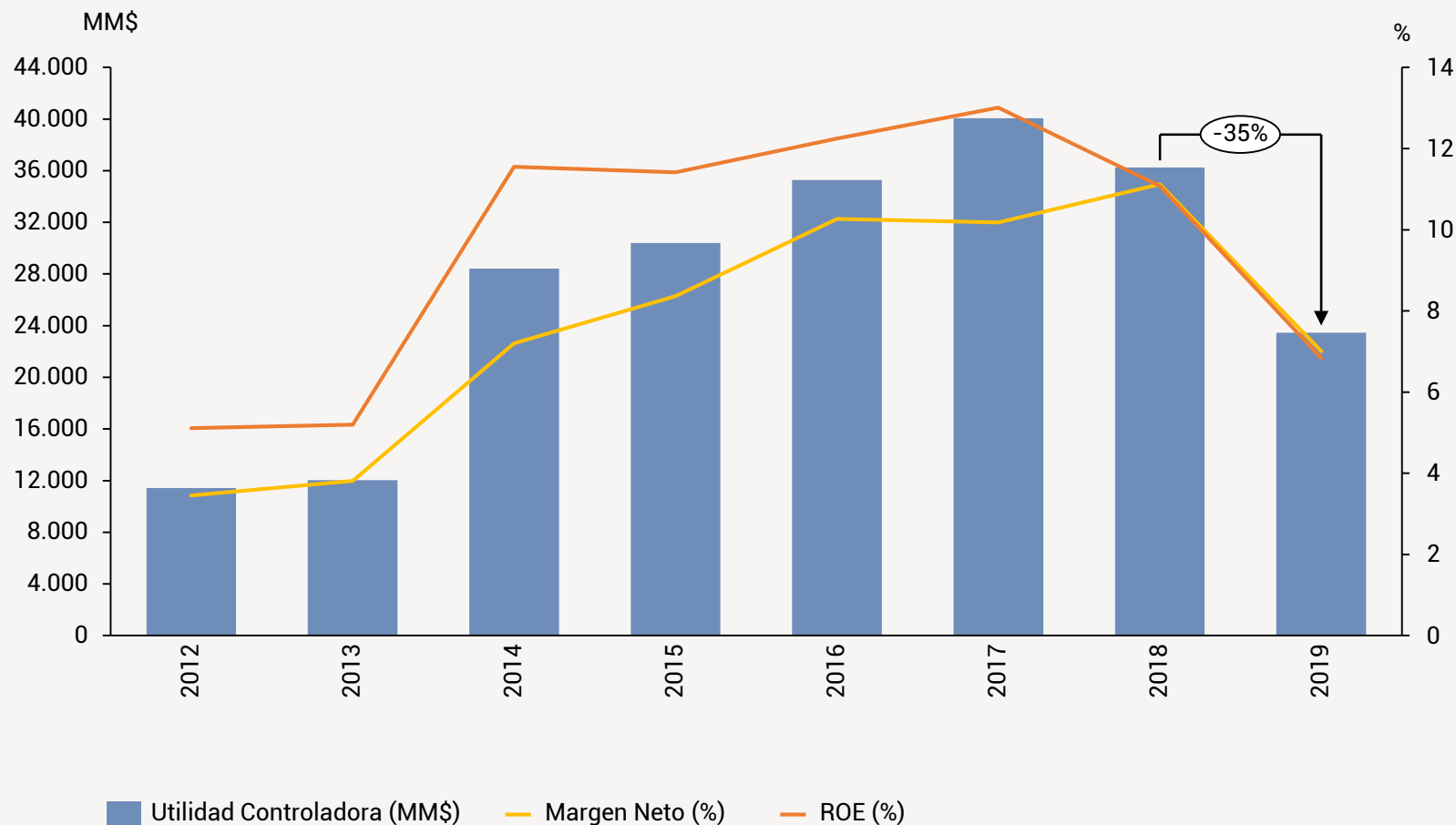
- I. Resultados año 2019
 - II. Indicadores de gestión a marzo 2020
 - III. Manejo de contingencia
 - IV. Estrategia de mediano plazo
- 

I. Resultados año 2019



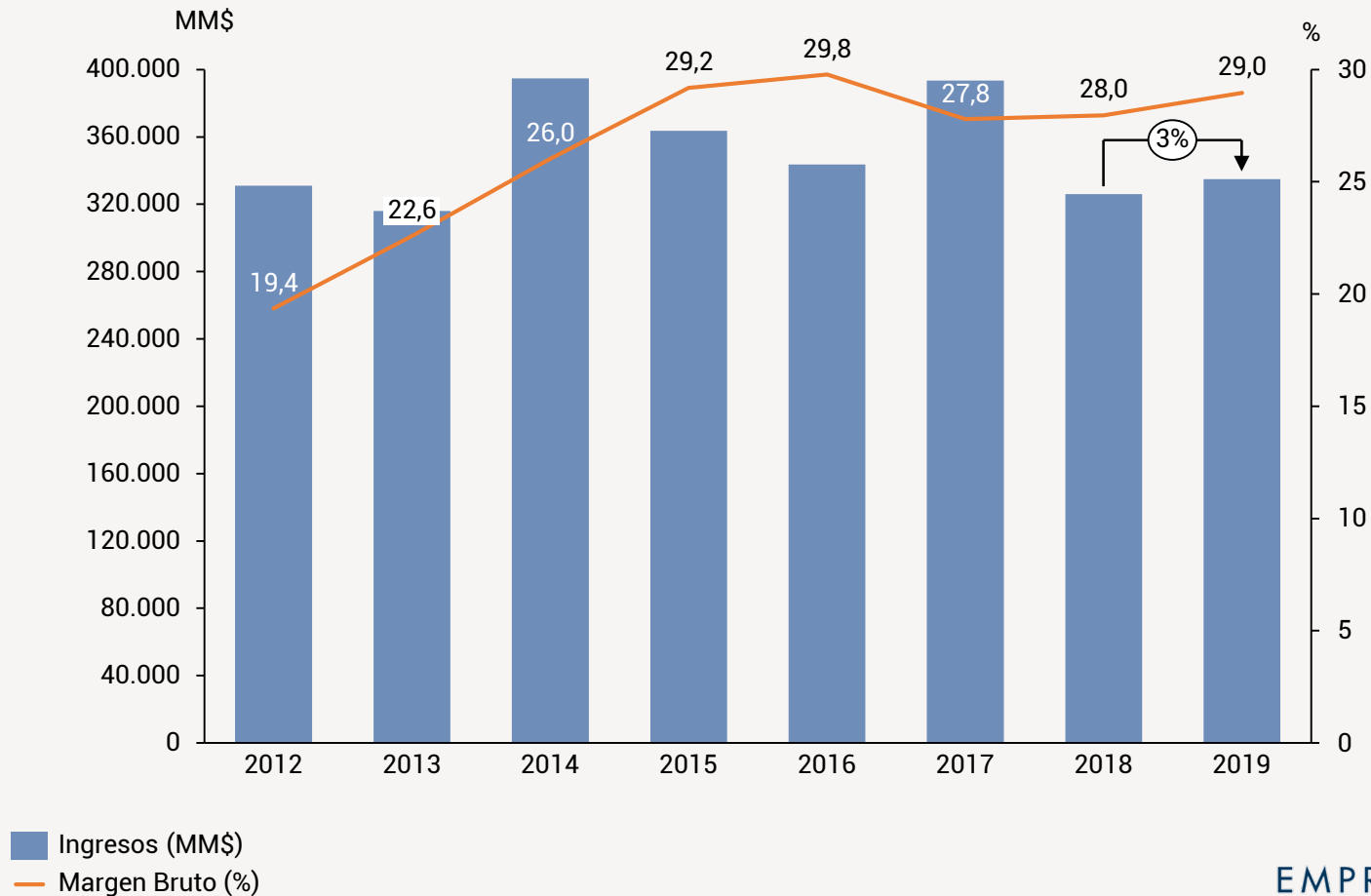
Indicadores de rentabilidad:

La compañía registra una utilidad de MM\$23.453, 35% menor a la del 2018, impactada principalmente por los mayores costos financieros y el atraso de la facturación



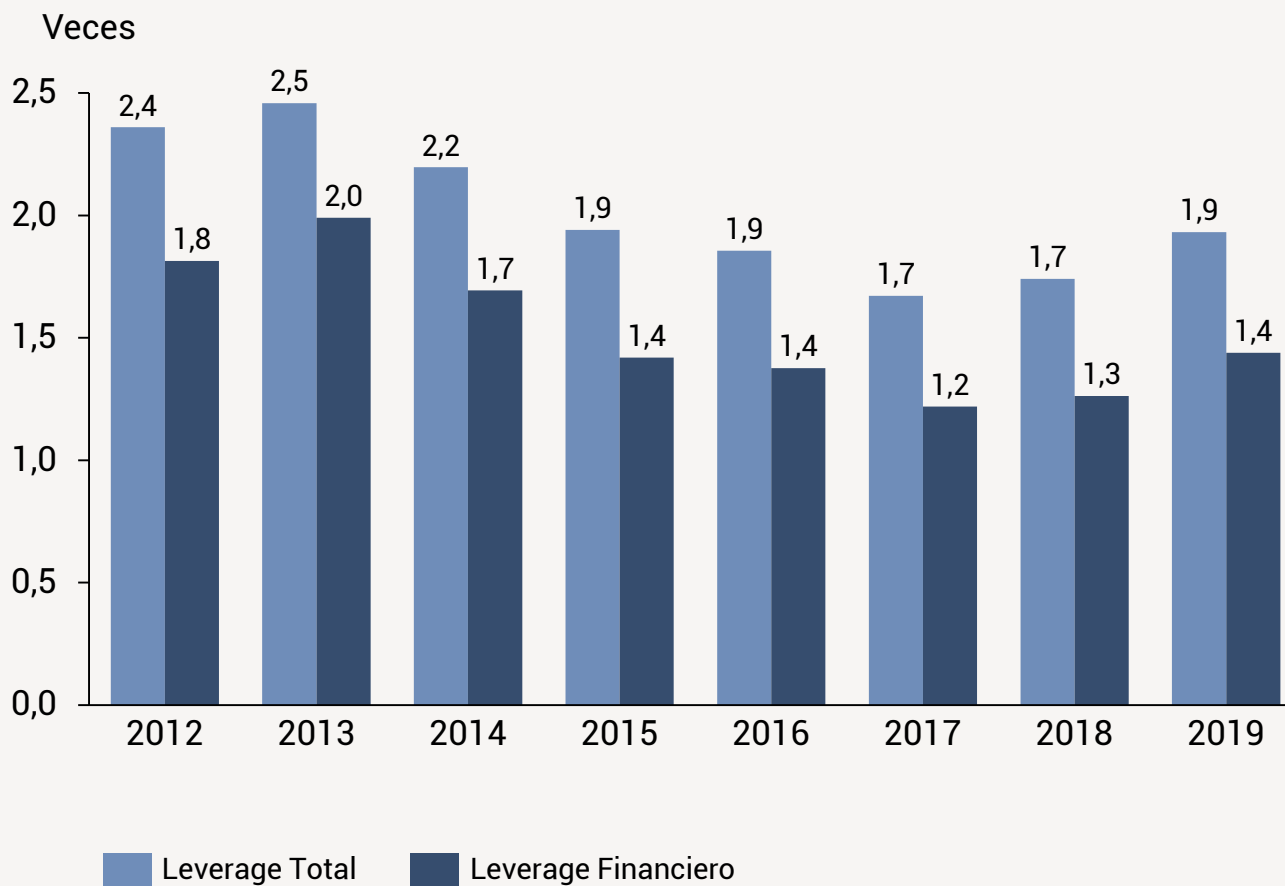
Estrategia de valor agregado y rentabilidad:

Los ingresos crecen en relación al mismo periodo del 2018 y el margen bruto aumenta un punto porcentual



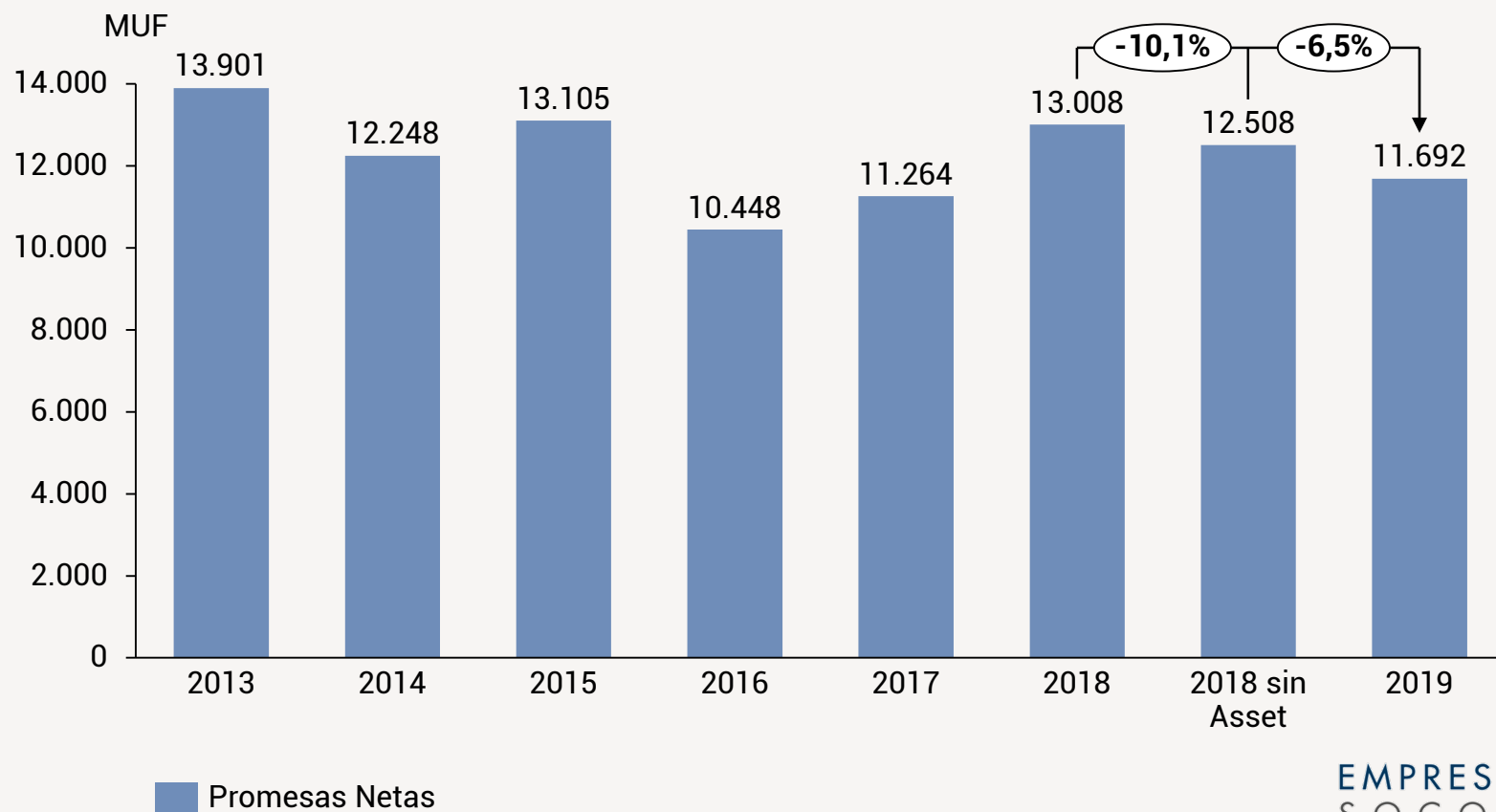
Deuda financiera:

Leverage financiero aumenta marginalmente y se mantiene bajo el promedio de los últimos años



Las promesas netas del año 2019 (sin IVA) cerraron 10% por debajo de las registradas en el mismo periodo del año pasado (-7% sin considerar la venta a Asset) y 11% bajo el presupuesto

FLUJO ANUAL DE PROMESAS NETAS (SIN IVA)

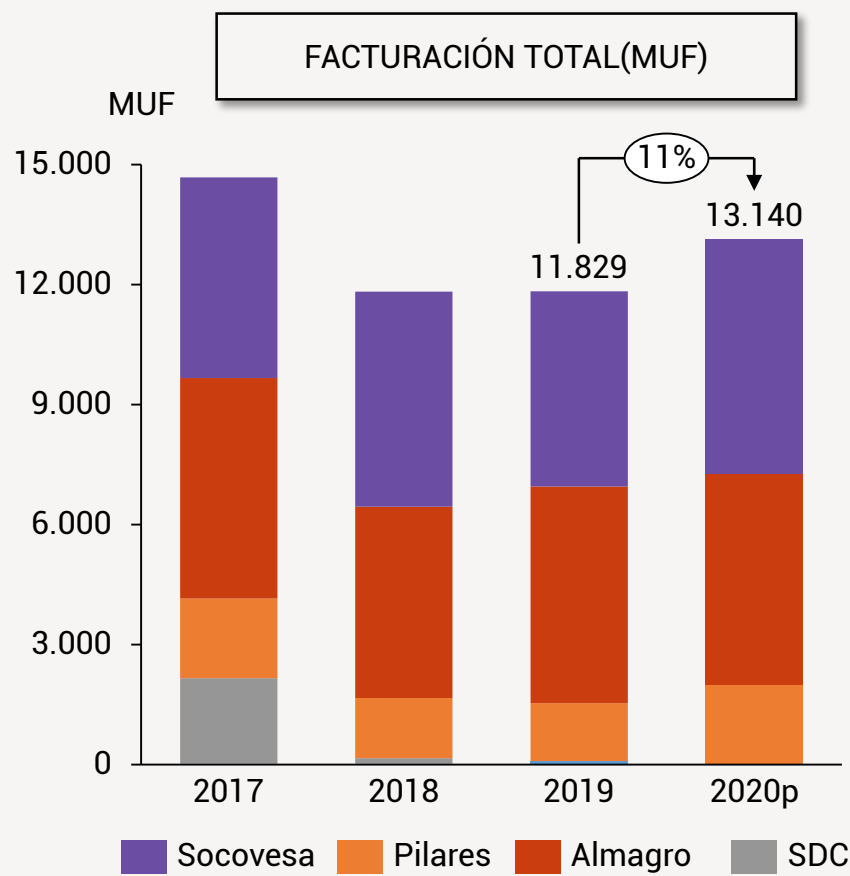
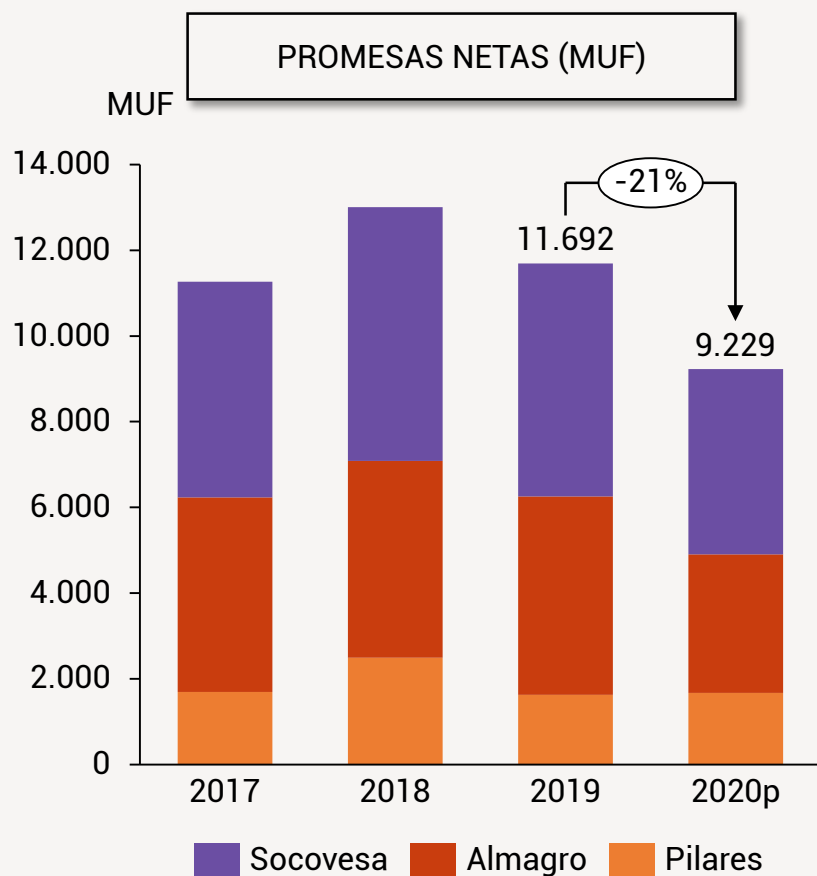


II. Indicadores de gestión a marzo 2020



¿Cómo se proyectaba el año hasta antes de la crisis sanitaria?

El año 2020 se proyectaba un 21% menos de promesas y una facturación creciendo al 11%(*). Hoy, ambas cifras tienen sesgo a la baja y están en revisión.



(* Nota: Las proyecciones para el año 2020 se basan en las estimaciones y presupuestos presentados por la Administración para ese período, pero debe entenderse que son meramente referenciales ya que están expuestas a los riesgos inherentes al negocio y a condiciones macro y microeconómicas que están fuera del control de la compañía. Lo anterior podría implicar que los resultados reales difieran de manera más o menos relevante respecto de las cifras proyectadas en este capítulo.

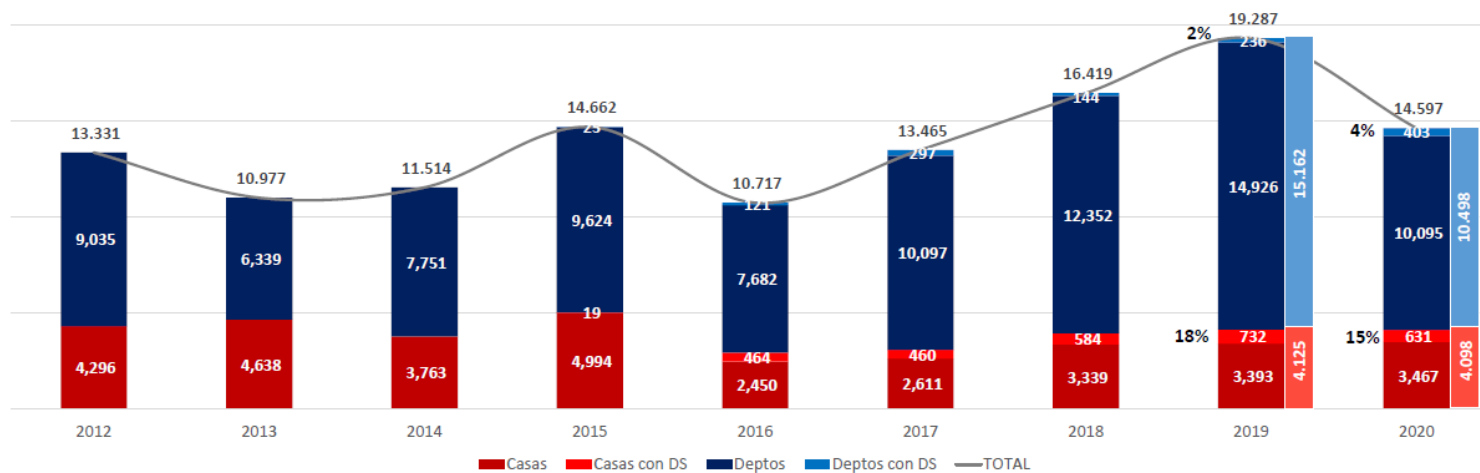
El presupuesto de la compañía estaba alineado con la realidad del mercado

El mercado estaba caído un 24,3% hasta febrero de 2020, con una diferencia significativa entre casas y deptos

Resumen Mercado

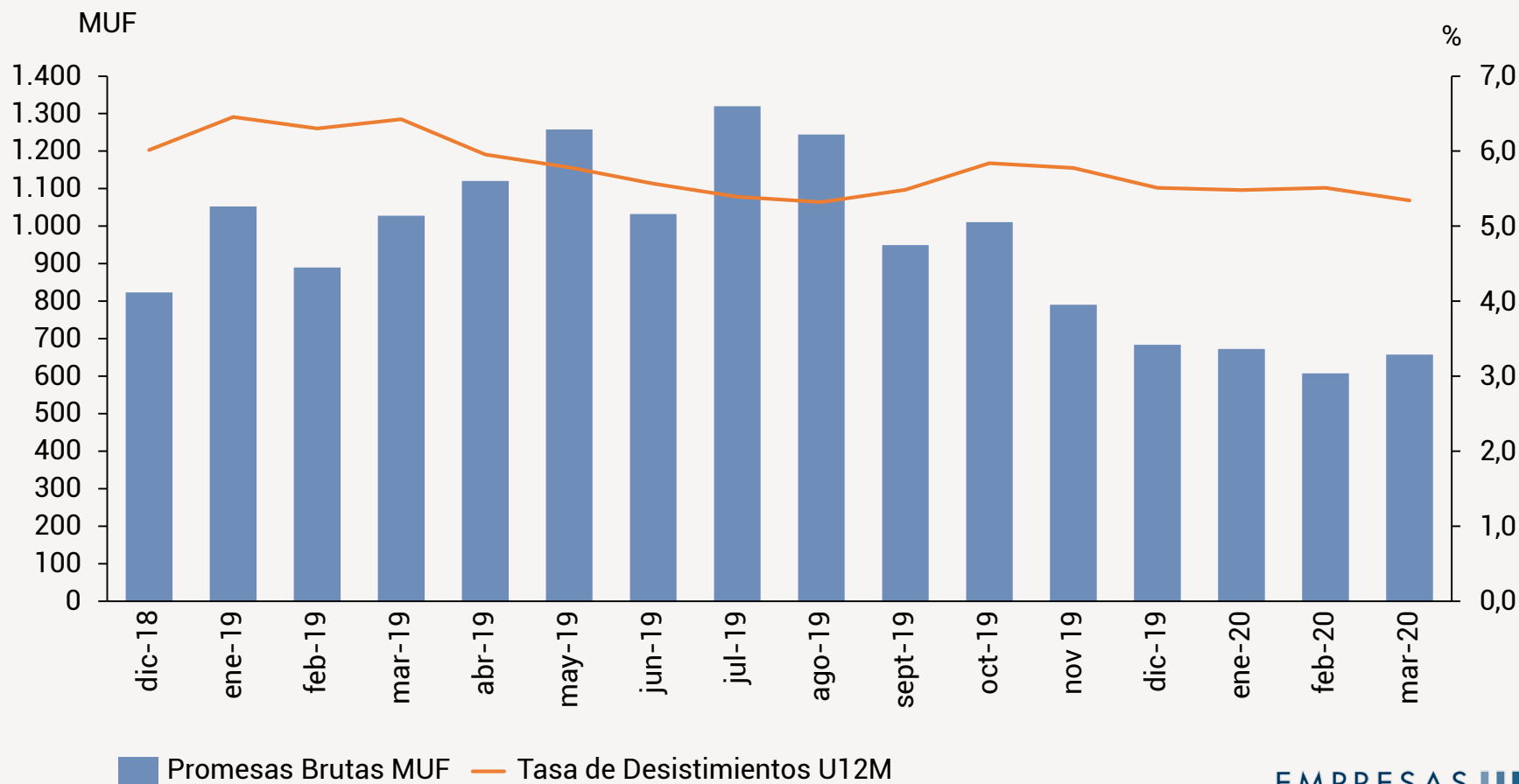
Ventas Netas en miles de UF acumulado Febrero

	VAR (2019-2020)	VAR (2019-2020) Sin DS
CASAS	-0,6%	2,2%
DEPTOS	-30,8%	-32,4%
MERCADO	-24,3%	-26,0%



La tasa de desistimientos de la compañía se mantiene dentro de niveles sanos sin mostrar cambios en la tendencia de mediano plazo

TASA DE DESISTIMIENTOS UDM



III. Manejo de contingencia



Principales focos de trabajo

Manejo de la contingencia Covid-19



1

Velar por la continuidad operacional de la compañía

- Continuar pagando las obligaciones recurrentes de la empresa, como sueldos, sub-contratos, proveedores, impuestos, etc.
- Continuar con los procesos contables normales de forma de no retrasar la operación y seguir generando toda la información necesaria para los informes de gestión.
- Hasta el momento no se han encontrado mayores inconvenientes en este frente.

2

Teletrabajo

Generar las condiciones para que la compañía pueda trabajar a distancia

- Hay que considerar que en la industria inmobiliaria en Chile no es costumbre trabajar desde la casa.
- Por lo tanto, otra prioridad importante fue habilitar a los distintos equipos profesionales de la empresa para poder hacerlo.
- Se está trabajando con Microsoft Teams como herramienta base colaborativa y de comunicaciones.
- Adicionalmente, los distintos equipos han ido eligiendo diferentes plataformas colaborativas que les están permitiendo mantener un ritmo de trabajo relativamente normal.

3

Contingencia laboral

Hemos buscado cuidar a nuestra gente desde una perspectiva sanitaria y procurar cierta continuidad laboral en obras y oficinas

- Como recién comentamos, por prudencia y buscando cuidar la salud de todos nuestros colaboradores, se ha empujado el teletrabajo como medida base.
- Así también, se han tomado todas las precauciones y medidas necesarias para que el trabajo en obras (y también en oficinas) cumpla con las condiciones sanitarias que amerita la coyuntura.
- Junto a RRHH y Fiscalía hemos sido muy responsables al minuto de estudiar e implementar todos los caminos posibles para mantener a todos quienes no pueden trabajar remotamente. Este ha sido un esfuerzo que ha requerido comprensión y generosidad de todas las partes involucradas.
- Producto del levantamiento de la cuarentena en la comuna de Providencia, nuestros edificios corporativos están abiertos desde el lunes 13/04. Se ha promovido el retorno paulatino a las oficinas.

4

Gestión de caja

Confianza de los bancos en la empresa permite aumentar la caja disponible

• Caja de Corto Plazo

- Finanzas genera reportes periódicos de la gestión de caja de corto plazo (6 semanas móviles), los que son compartidos con la Gerencia General Corporativa y el Directorio, de forma de mantener adecuada visibilidad y criterios compartidos.

• Aumento de caja disponible

- Mantenemos un rango entre 1 a 1.5 millones de UF, de forma de tener acceso a fondos de emergencia.

• Reuniones con bancos

- Los bancos son partners estratégicos en la gestión del negocio. Hemos tenido reuniones donde se comparten las cifras de desempeño de los últimos años, datos de gestión y plan de negocios a 24 meses.
- En la coyuntura, estas reuniones ponen el foco en la gestión de la empresa bajo la actual contingencia.

• Gestión de líneas de crédito

- Se ha solicitado renovación de las líneas de crédito actualmente en operación, para asegurar disponibilidad de los saldos de línea que no están ocupados. Hemos encontrado buena disposición de la banca a apoyar a sus clientes.

• Cobranza operaciones escrituradas

- Intensiva gestión de cobranza de créditos hipotecarios correspondiente a operaciones ya escrituradas (volumen por cobrar MMUF 2.0 aprox.)

5

Política de inversiones

La compañía pone el pie en el freno y disminuye significativamente su nivel de inversión

TIERRA

Se paraliza la compra de tierra

Las dos excepciones a la política de compra de tierra son:

- (1) Terrenos que les faltaba comprar una o dos propiedades pequeñas que "cuadran" el paño para quedar con un activo completo (montos menores).
- (2) Terrenos en los cuales existen compromisos contractuales de compra a los cuales no nos podemos sustraer.

PROYECTOS

Se congela el inicio de proyectos

A partir de la contingencia del Covid-19 (15 de marzo en adelante), se congeló el inicio de proyectos hasta nuevo aviso.

6

Continuidad comercial

El principal foco de la gestión comercial hoy es la escrituración

- **Escrituración: Lo más importante**

- Este es el principal foco hoy de la gestión comercial. Lograr que los clientes, pese a las dificultades actuales, puedan y accedan a firmar las escrituras de compraventa que se vayan generando en las próximas semanas.
- Se han tomado diversas medidas de micro gestión que permitan maximizar estas operaciones.

- **Promesas de compra: La operación evoluciona hacia lo digital**

- Esto es nuevas ventas de propiedades que están en construcción (conocidas en Chile como "ventas en verde"). En estos casos, se está buscando llevar el máximo de la operación comercial a canales digitales.

IV. Estrategia de mediano plazo



Pilares estratégicos

La estrategia de mediano plazo se mantiene, procurando no entrar en proyectos que involucren muchos gastos

Pilares Estratégicos

1. Diseño y venta de valor
2. Transformación de la estructura organizacional
3. Transformación Digital
4. Desarrollo sostenible y vinculación con el entorno
5. Desarrollo de talento y trabajo colaborativo

Comentario

No hay cambios de fondo, sino que de intensidad. Los cinco pilares se mantienen como foco estratégico de largo plazo. Lo que vamos a cuidar es no entrar en proyectos que involucren muchos gastos. Tenemos que cuidar, hoy más que nunca, nuestros recursos.

Ajustes a la nueva escala de operación

La compañía está diseñando un plan de ajuste para adaptarse a la nueva realidad de la demanda

- **Demanda de largo plazo debilitada:** Pasada la crisis sanitaria, es esperable que la compañía enfrente una demanda inferior a la de tiempos normales. Con la información con la que se cuenta hoy, se podría estimar que la demanda de mercado de los próximos 12 a 24 meses esté alrededor de un 30% por debajo de los niveles pre-crisis social.
- **Diseño de plan de ajuste:** Este nuevo escenario de largo plazo, hace necesario que la compañía tenga que adaptar su escala de operación a la nueva situación del mercado. Durante los próximos meses la compañía estará diseñando un plan de ajuste para adaptarse a la nueva realidad de la demanda residencial.

Un futuro conectado con el entorno

Junta ordinaria de accionistas

Mauricio Varela Labbé, Gerente General Empresas Socovesa

16 de abril de 2020

EMPRESAS 
SOCOVESA