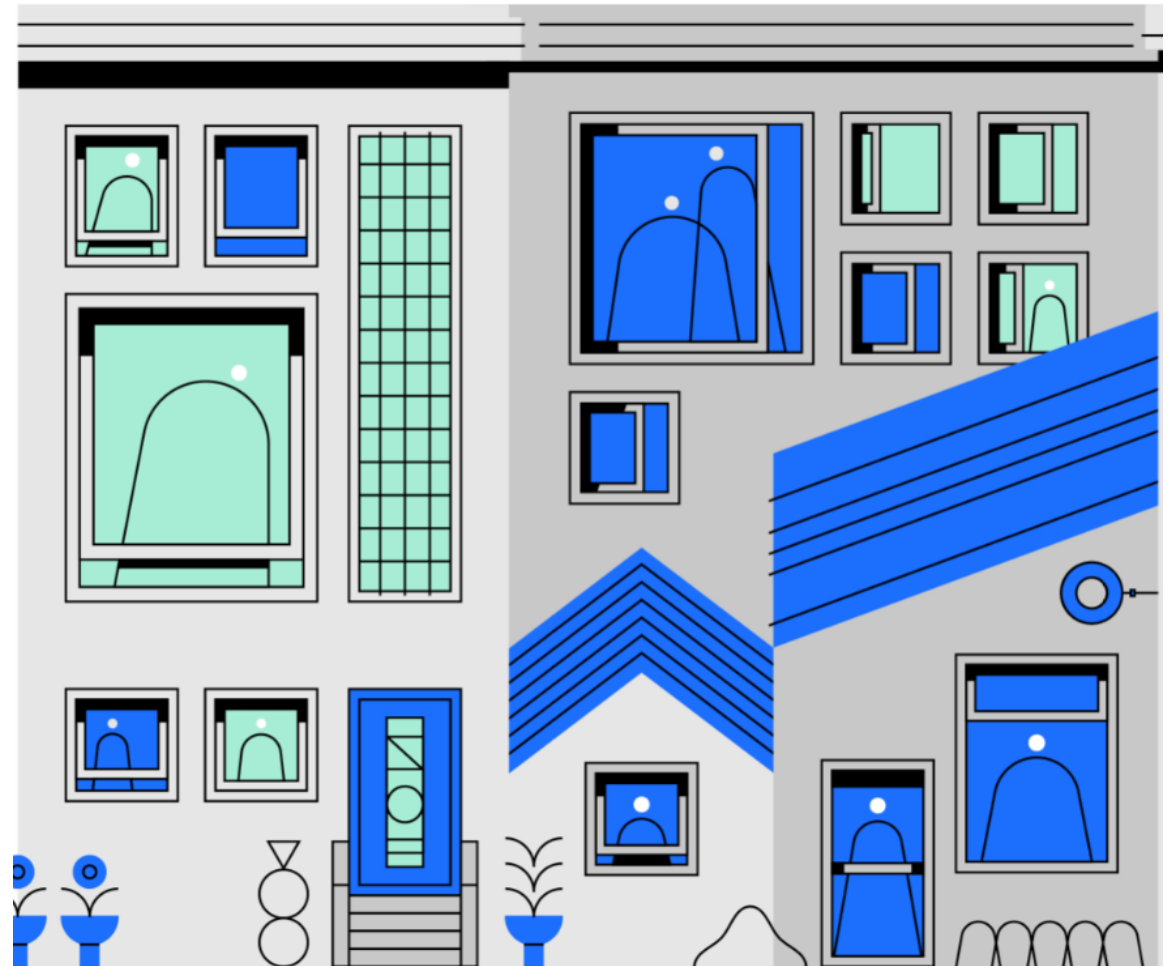


Junta Ordinaria de Accionistas

Presentación Gerente
General

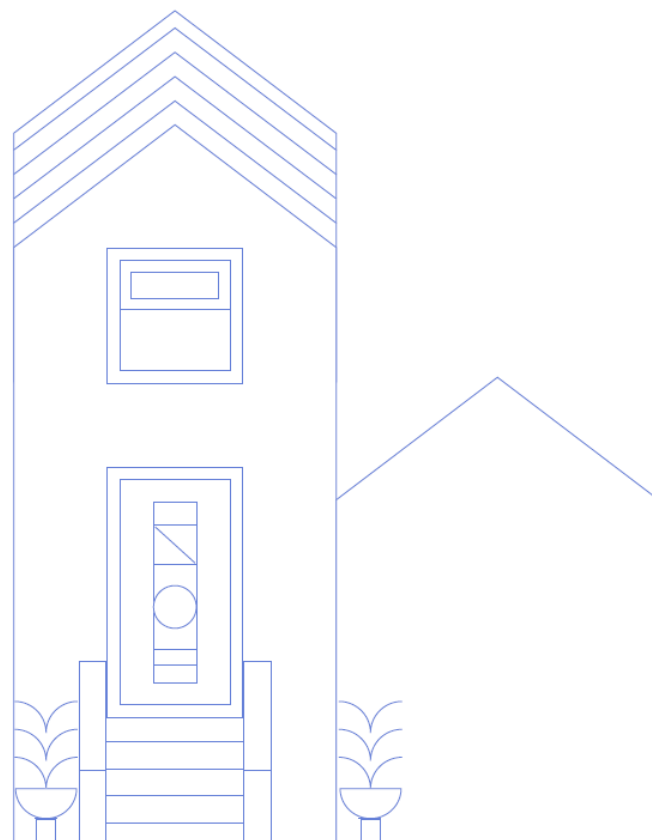
22 abril 2021



DISCLAIMER

La información contenida en esta presentación ha sido preparada por Empresas Socovesa ("Socovesa") únicamente para fines informativos. Las opiniones expresadas en esta presentación están sujetas a cambios y la compañía no tiene ninguna obligación de actualizar o mantener actualizada la información contenida en el presente documento.

Esta presentación puede contener información, cifras y afirmaciones que se basan en estimaciones y presupuestos presentados por la Administración, pero debe entenderse que son meramente referenciales ya que están expuestas a los riesgos inherentes al negocio y a las condiciones macro y microeconómicas que están fuera del control de la compañía. Lo anterior podría implicar que los resultados reales difieran respecto de las cifras presentadas en este documento.



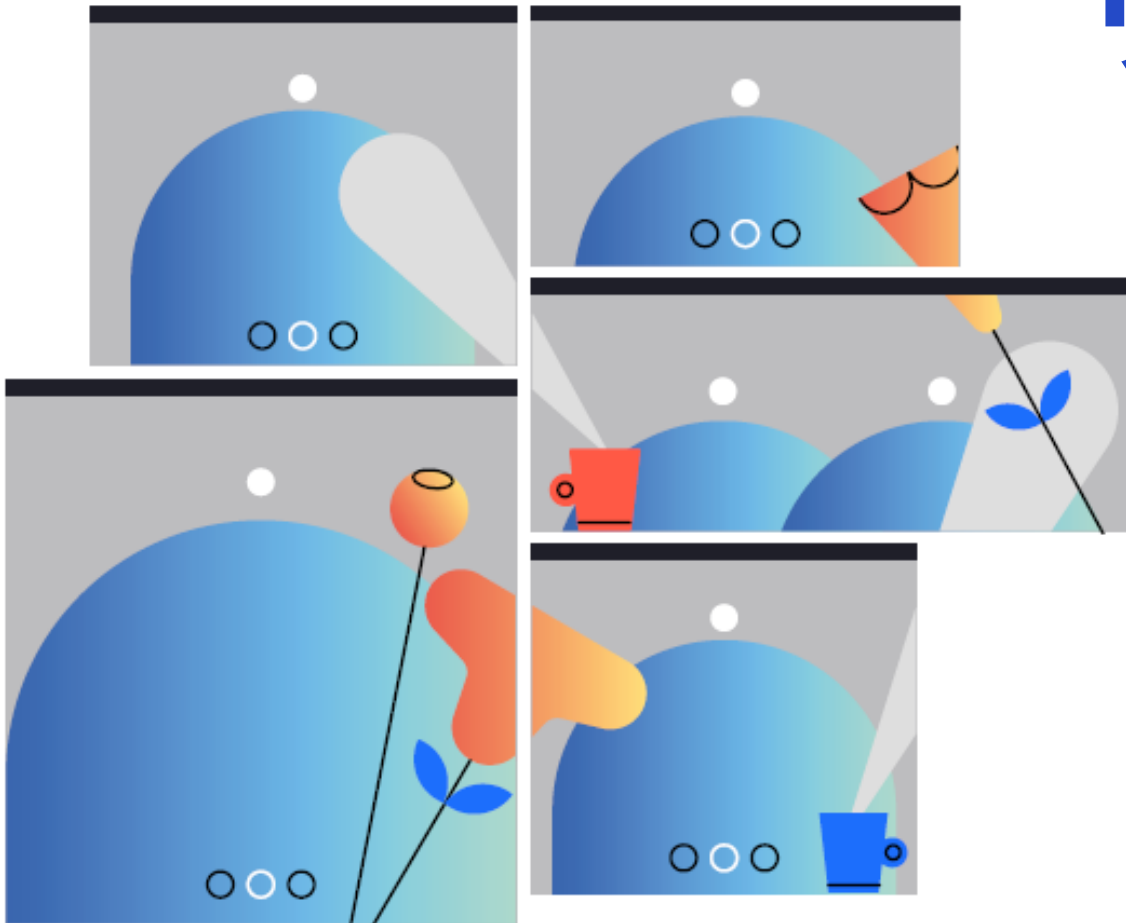
ÍNDICE DE CONTENIDOS

1 Resultados financieros y de gestión año 2020

2 Crisis, impacto y acciones

3 Perspectivas 2021

1 Resultados financieros y de gestión año 2020



Estrategia de valor agregado y rentabilidad:

El impacto de la pandemia se reflejó en los menores ingresos de la compañía. Lo anterior responde al atraso en las recepciones y a las menores promesas del periodo

Ingresos
Totales

19% ▼

Margen
Bruto

29% ▲

GAV

17% ▼

Gto. Financ.

Total

19% ▼

EBITDA

22% ▼

Utilidad

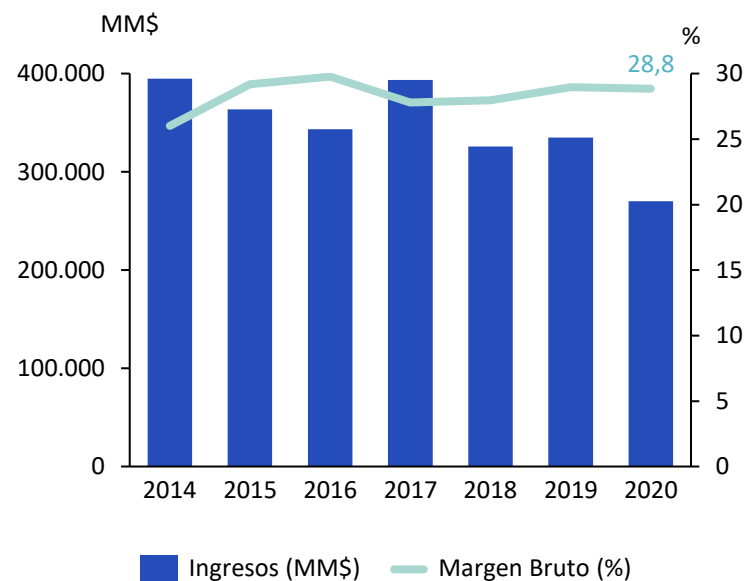
45% ▼

MM\$270.098

Ingresos Totales (MUF 9.291)

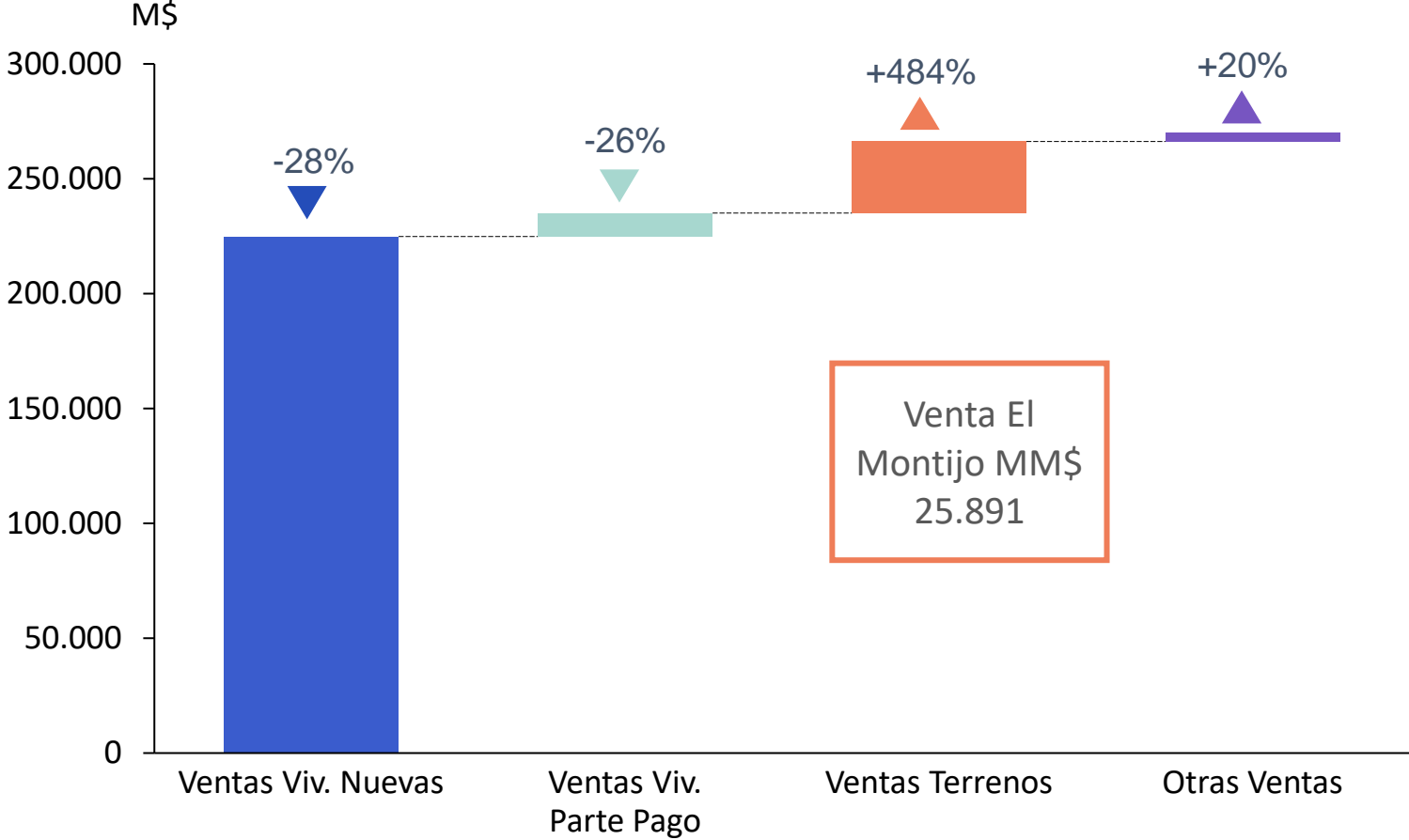
MM\$12.887

Utilidad Controladora (MUF 443)



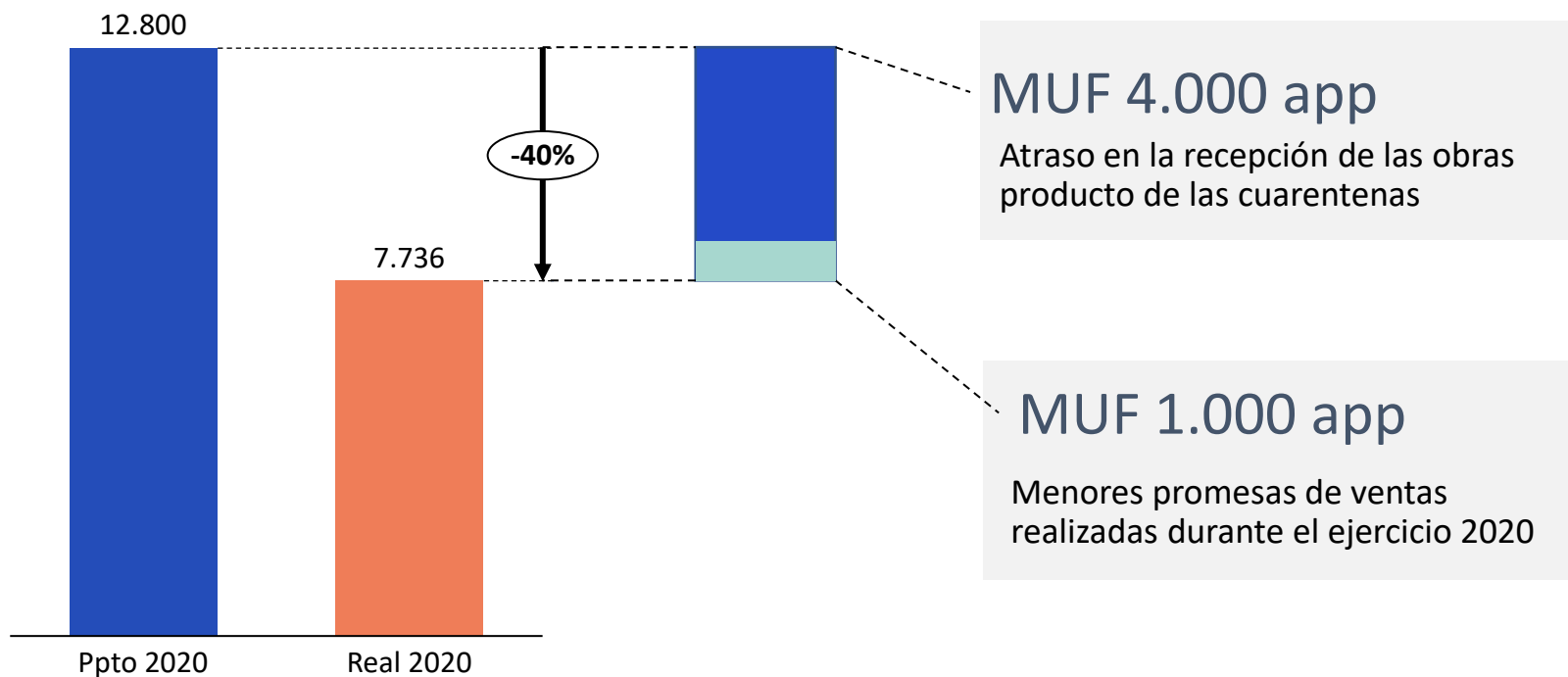
Estrategia de valor agregado y rentabilidad:

La caída en los ingresos de viviendas nuevas fue en parte compensada por el aumento de los ingresos por venta de tierra, principalmente explicada por la venta de un lote de El Montijo a Metro S.A.



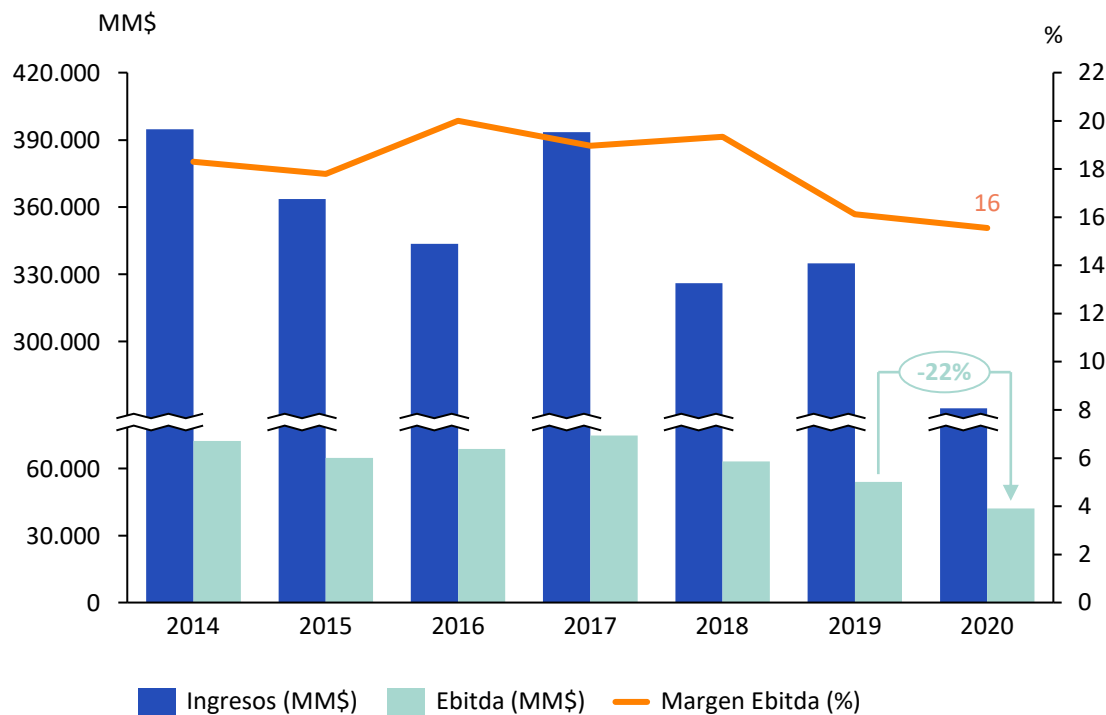
Estrategia de valor agregado y rentabilidad:

MMUF 4 no se lograron escriturar el año 2020 producto del retraso de las obras, lo que impidió que éstas se recepcionaran y se facturaran el cuarto trimestre de 2020 como estaba presupuestado



Estrategia de valor agregado y rentabilidad:

El Ebitda disminuyó por los menores ingresos. La caída en los gastos de administración no alcanzó a compensar la baja en la ganancia bruta. El margen Ebitda alcanzó a 15,6%

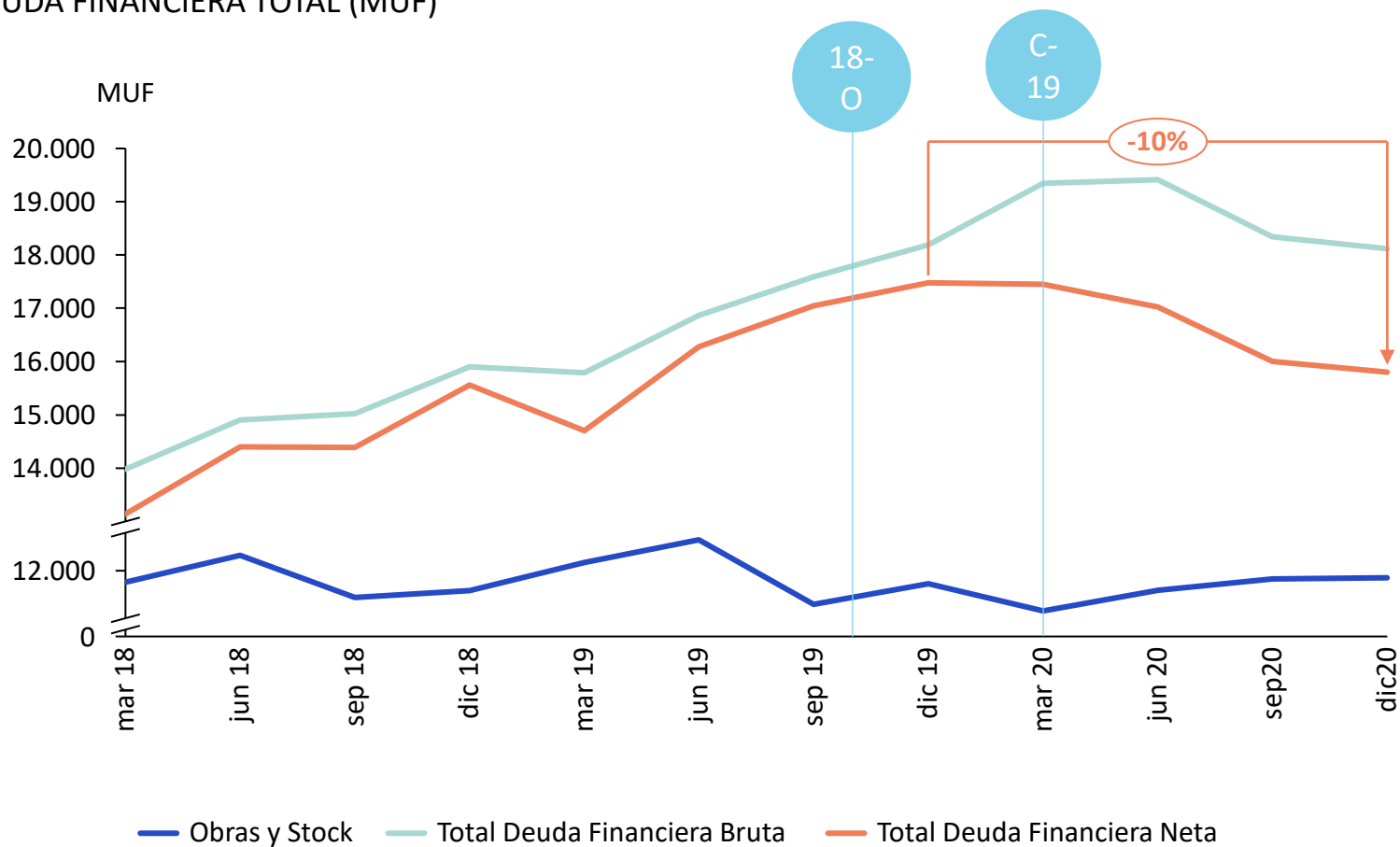


16% Margen Ebitda

Estrategia de valor agregado y rentabilidad:

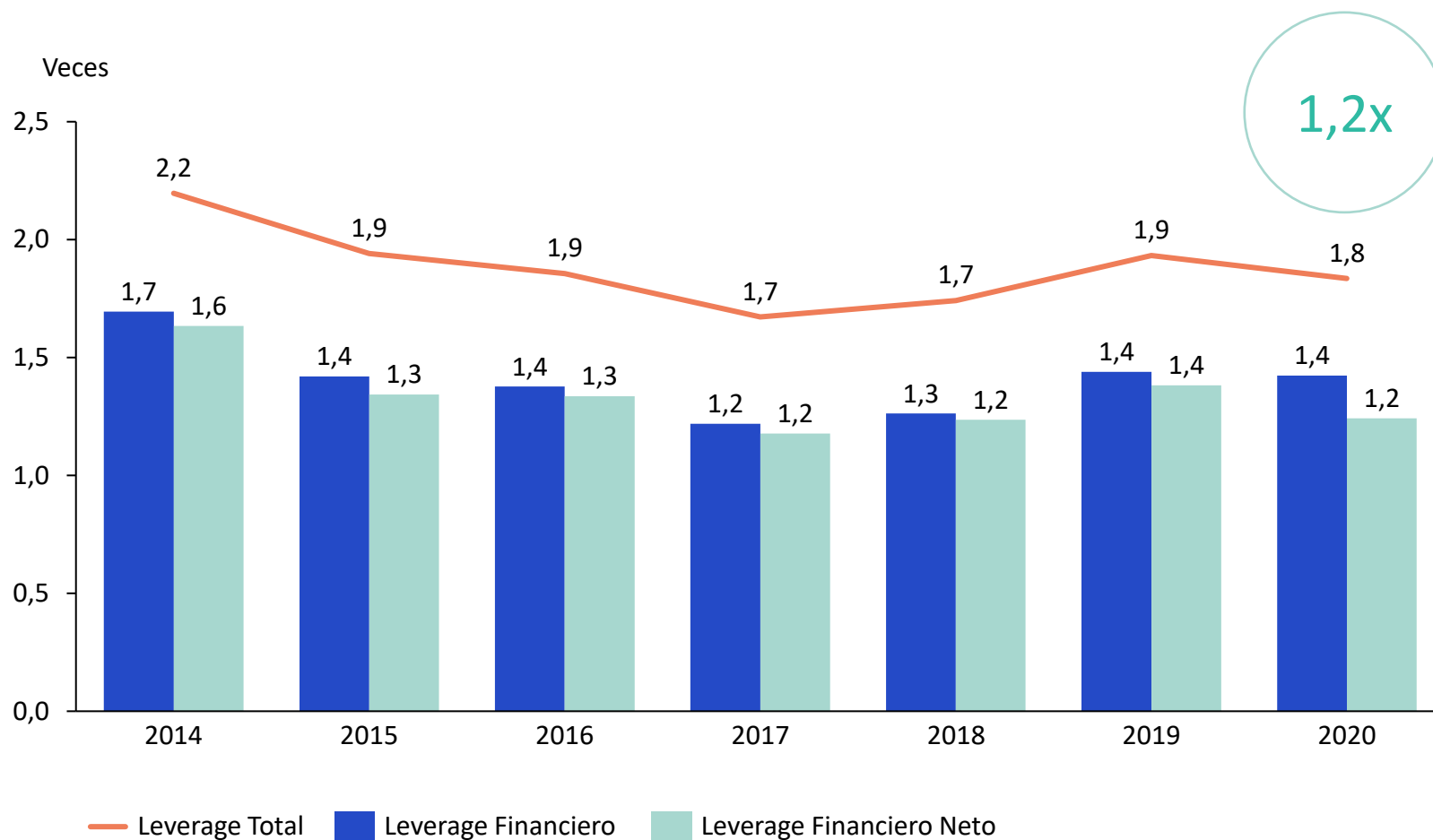
La deuda financiera neta disminuyó 10%, medida en UF. Al cierre del ejercicio, la caja de la compañía alcanzó a MUF 2.315

DEUDA FINANCIERA TOTAL (MUF)



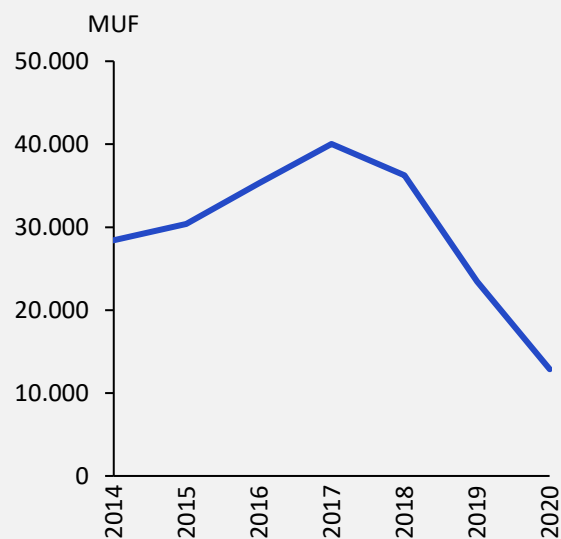
Deuda financiera:

Leverage total disminuyó marginalmente. El leverage financiero neto alcanzó a 1,2 veces, nivel más bajo que en diciembre de 2019



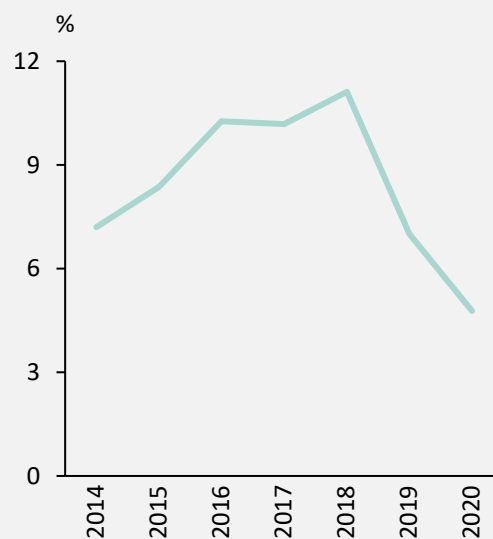
Indicadores de rentabilidad:

La compañía registró una utilidad de MM\$12.877, equivalente a una caída de 45% respecto al 2019. Esto es consecuencia de los menores ingresos que se registraron por la crisis que enfrentó el país



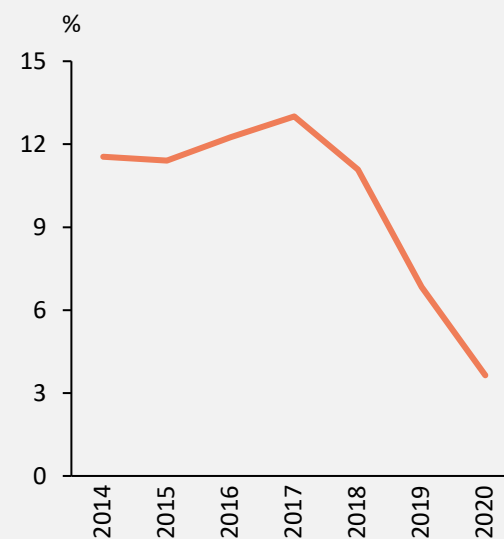
45% ▼

UTILIDAD CONTROLADORA



4,8% ▼

MARGEN NETO

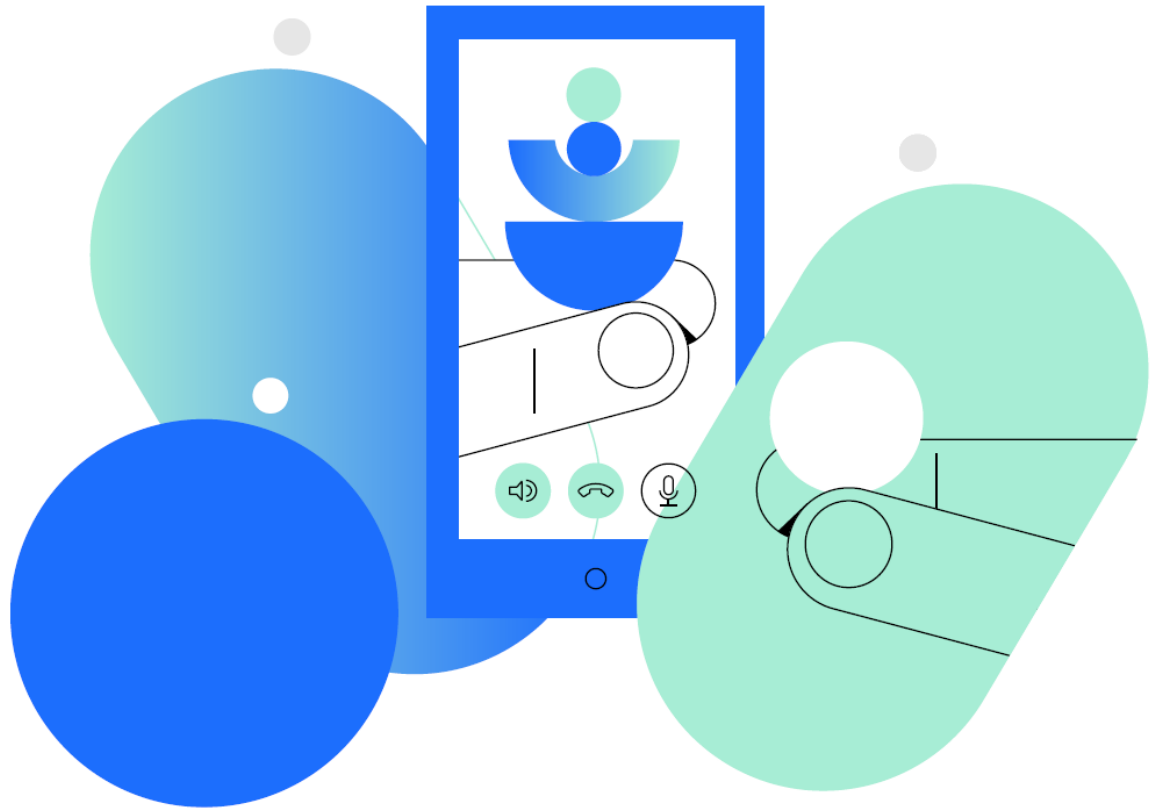


3,6% ▼

ROE

2

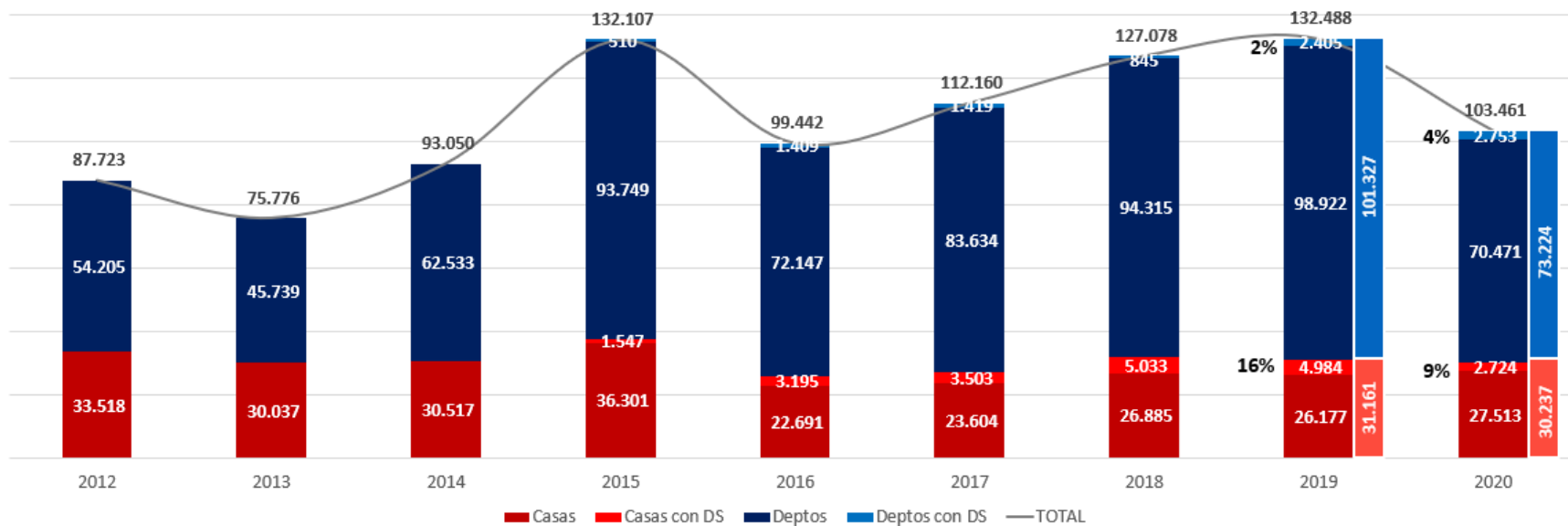
Crisis,
impacto y
acciones



Industria Inmobiliaria:

A diciembre, las ventas netas registraron una caída de 22% respecto a igual periodo del año 2019, presentando un mayor baja en la venta de departamentos que en la de casas

	VAR 2020-2019	
	TOTAL	SIN DS
CASAS	-3,0%	5,1%
DEPTOS	-27,7%	-28,8%
MERCADO	-21,9%	-21,7%

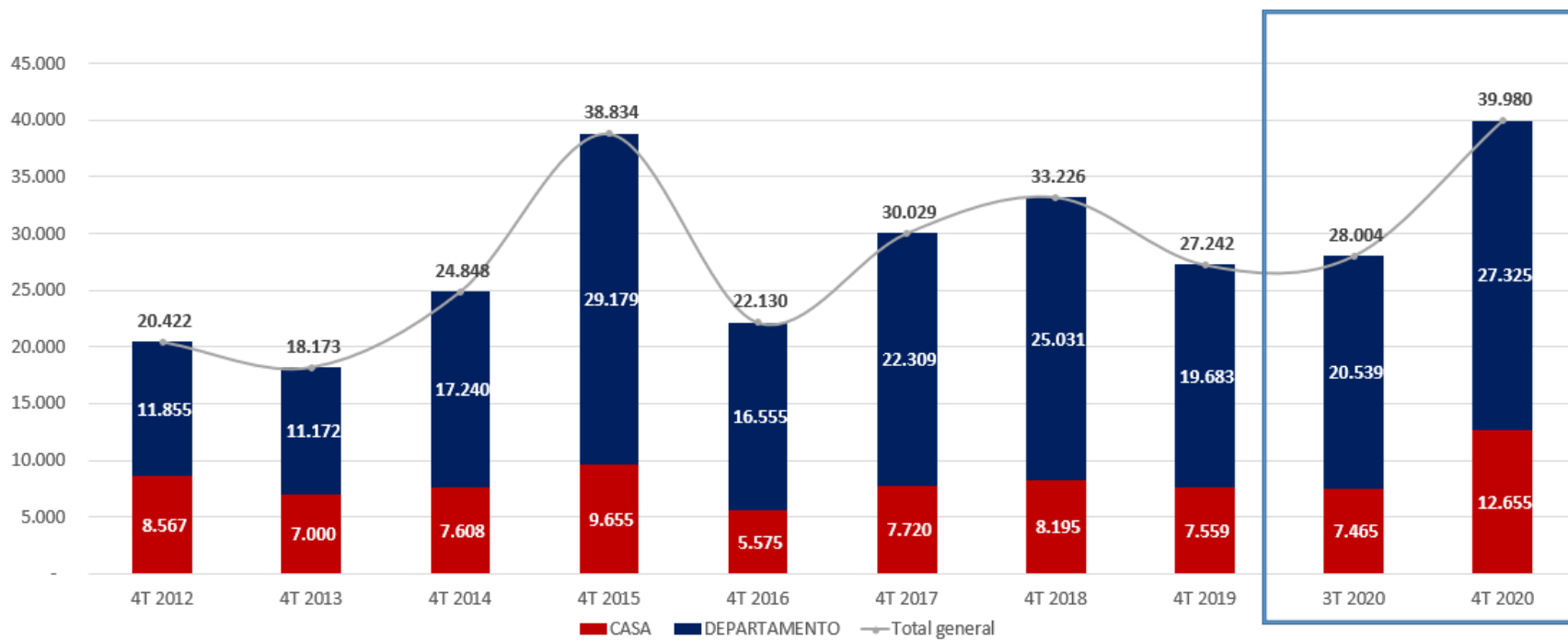


Fuente: Toc Toc 4Q

Industria Inmobiliaria:

El 4Q consolidó el repunte que se comenzó a observar el 3Q tanto en casas como en departamentos

	VAR 2020-2019	
	3Q20 / 4Q20	4Q 19 / 4Q20
Casas	69,5%	67,4%
Deptos	33,0%	38,8%
Mercado	42,8%	46,8%



Fuente: Toc Toc 4Q

Industria Inmobiliaria:

Para la venta de departamentos, el segmento más golpeado fue el ABC1. En casas en tanto, el segmento medio y alto presentó un mejor desempeño que el año 2019

VARIACIÓN VENTAS NETAS DEPARTAMENTOS

TRAMOS DE PRECIO (UF)	Δ Acum. a Dic 19/20
< 3.000	-25%
3.000-4.000	-22%
4.000-6.000	-30%
6.000-9.000	-38%
9.000-12.000	-39%
> 12.000	-31%

Caída del ABC1

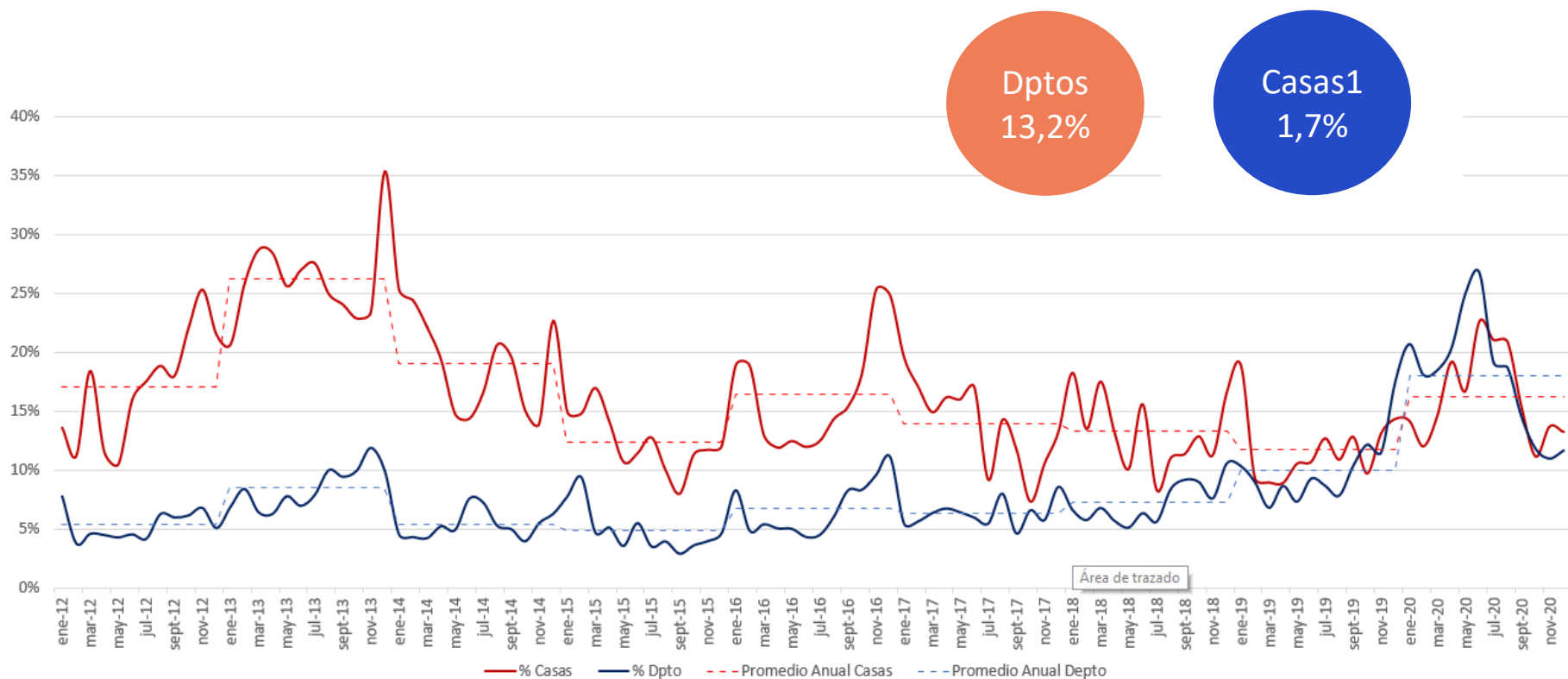
VARIACIÓN VENTAS NETAS CASAS

TRAMOS DE PRECIOS (UF)	Δ Acum. a Dic 19/20
< 2.200	-37%
2.200-4.000	-12%
4.000-6.000	9%
6.000-9.000	12%
9.000-12.000	-13%
> 12.000	13%
SUBSIDIO	Δ Acum. a Dic 19/20
Con Subsidio	-48%
Sin Subsidio	7%

Repunte segm. medios y altos

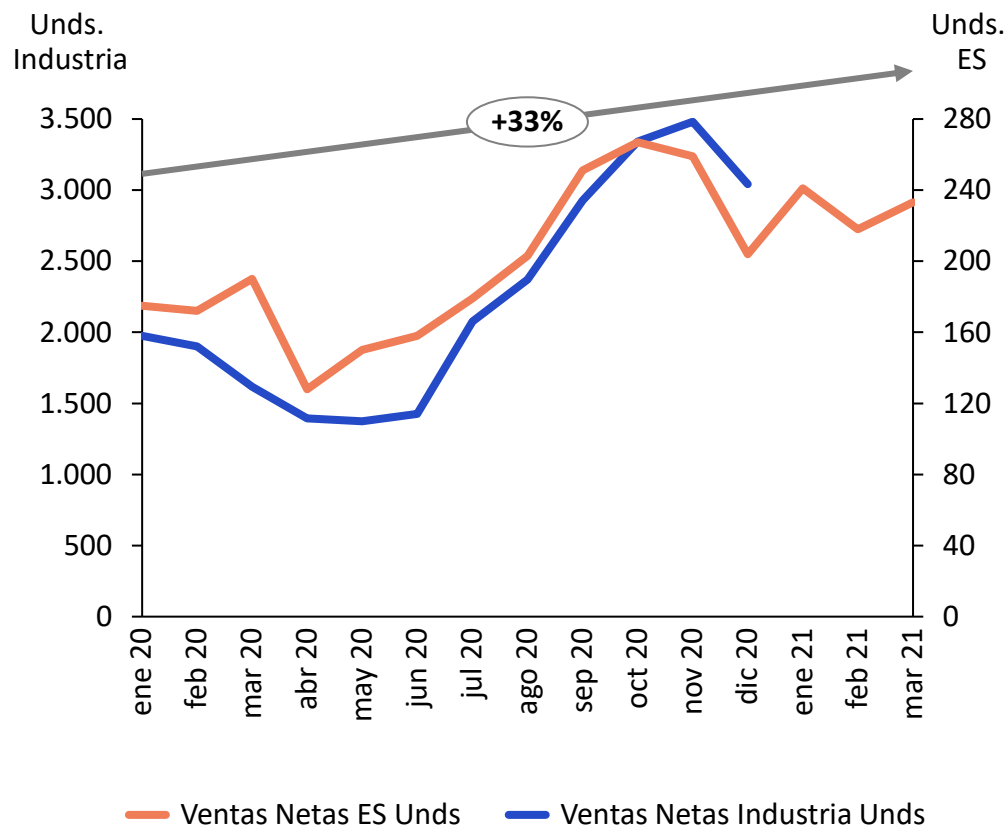
Industria Inmobiliaria:

Los desistimientos de la industria continuaron bajando dando cuenta de las mejores perspectivas que enfrentó la industria desde agosto de 2020



Empresas Socovesa: Covid-19

Las promesas netas de la industria y de la compañía presentaron un repunte a partir del segundo semestre. Los primeros meses de este año siguen reflejando este avance respecto al año 2019



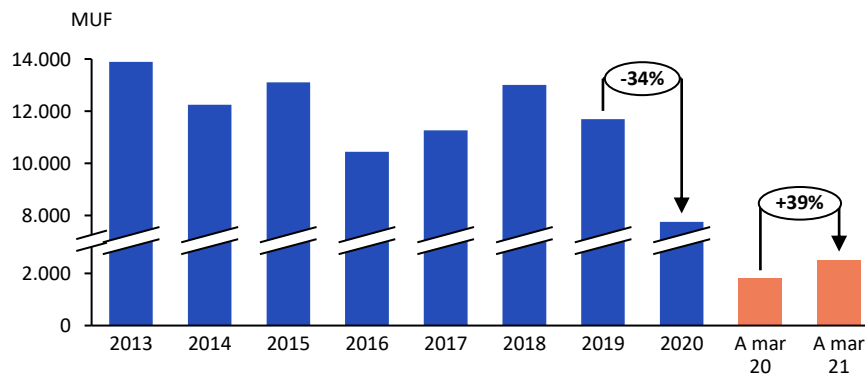
29%
de mayores unidades
vendidas por la compañía en
ene-mar 21 vs. ene-mar 20
(39% medido en UF)

Empresas Socovesa: Covid-19

La recuperación en las promesas se dio sin sacrificar márgenes

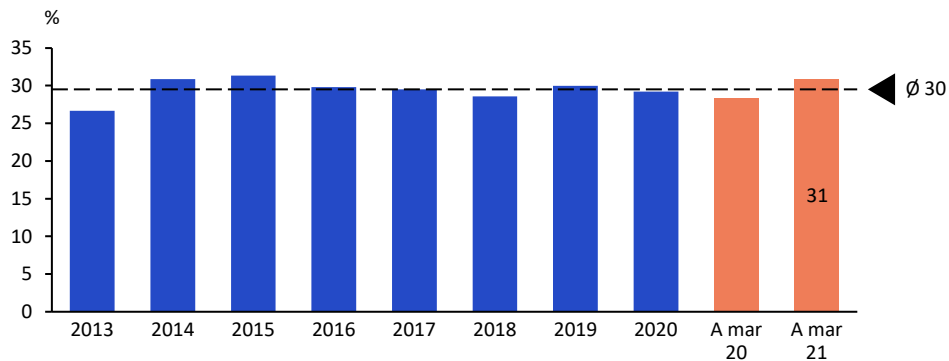
Promesas Netas

MMUF 7,7



Margen Bruto Promesas

30,5%

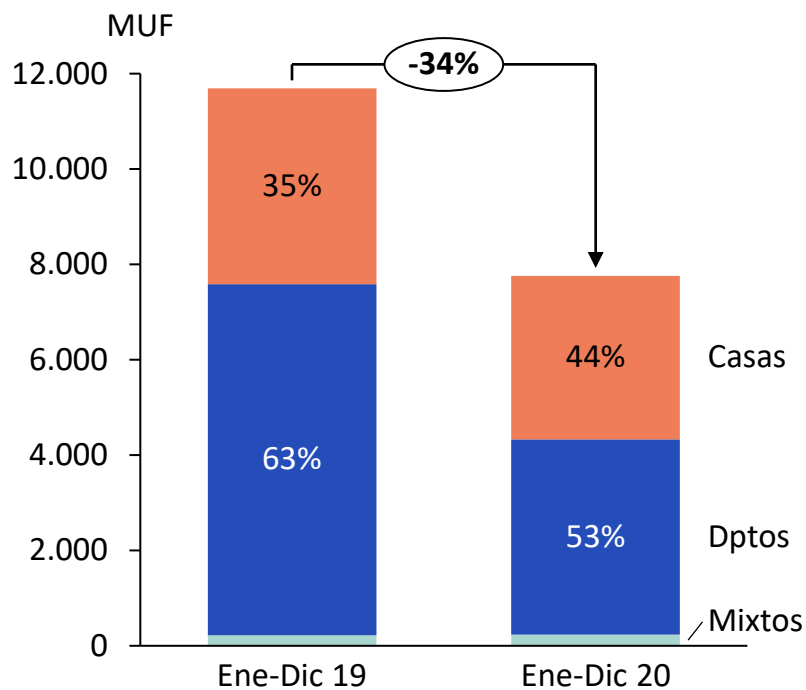


- El cálculo de este margen se hace proyecto a proyecto con una proyección de los costos a término para cada uno de ellos.
- No incluye los costos de post venta.

Empresas Socovesa: Covid-19

Al igual que para la industria, las ventas de casas estuvieron menos golpeadas que las de departamentos, sin embargo, ambos tipos de productos vieron un repunte en sus ventas durante el segundo semestre

TOTAL PROMESAS NETAS



VARIACIÓN PROMESAS 2020 / 2019



-17%

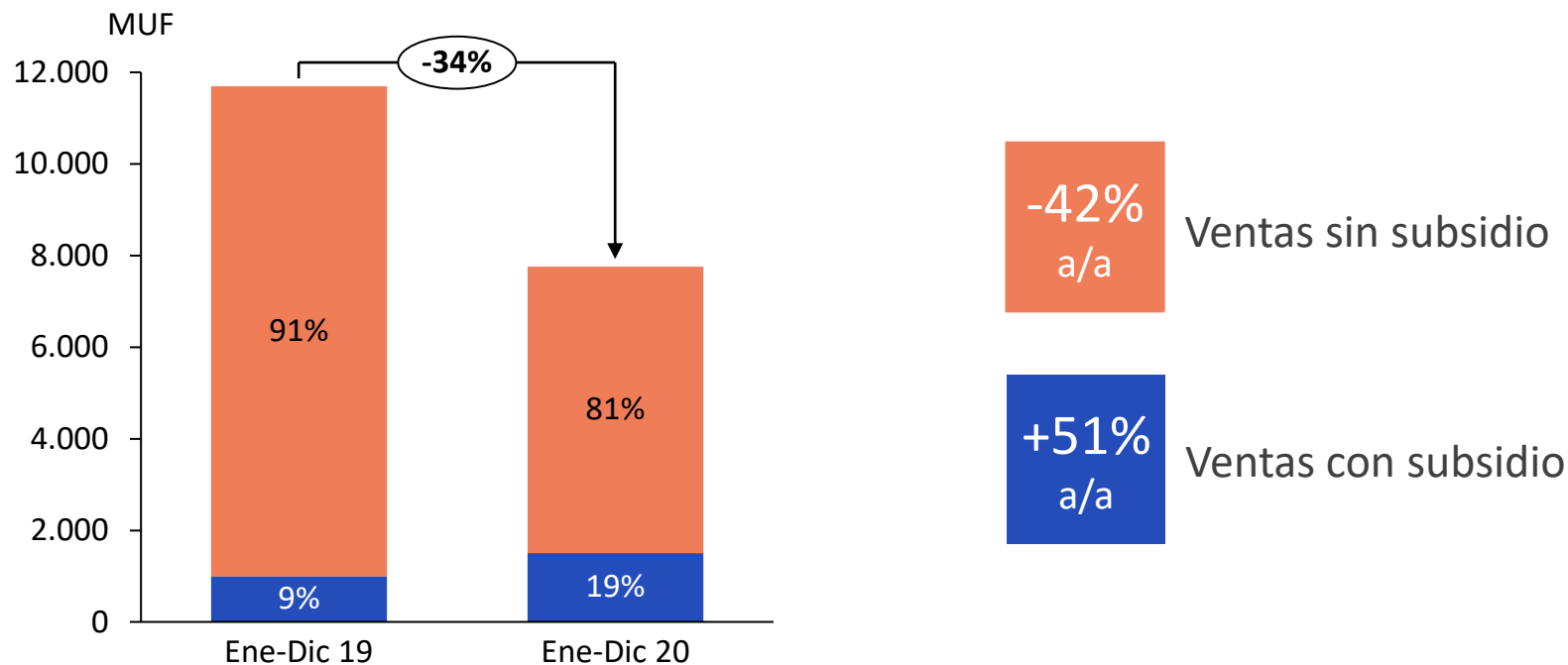


-44%

Empresas Socovesa: Covid-19

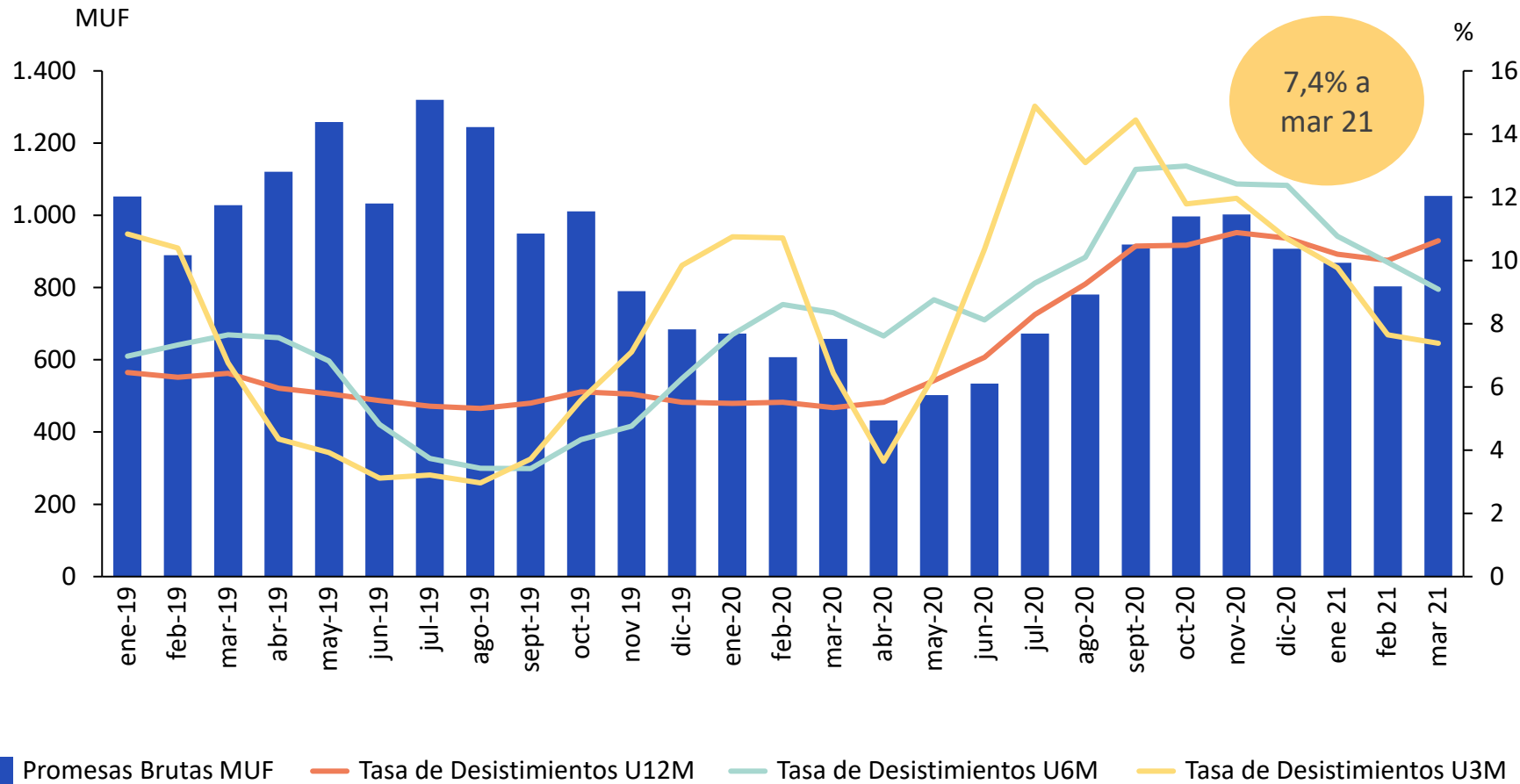
El año 2020, las promesas netas con subsidio alcanzaron el 19% del total de ventas.
Un año normal es en torno al 10%

TOTAL PROMESAS NETAS



Empresas Socovesa: Covid-19

La tasa de desistimiento ha comenzado a volver a sus niveles históricos. A marzo, la tasa de los últimos tres meses alcanzó a 7,4%



Empresas Socovesa: Plan de ajuste

El plan de ajuste implementado a partir de mayo permitió que los gastos de administración disminuyeran a MMUF 1,5 el año 2020

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN

2020 bajan 19% respecto al 2019



-12% respecto del promedio de los últimos 8 años



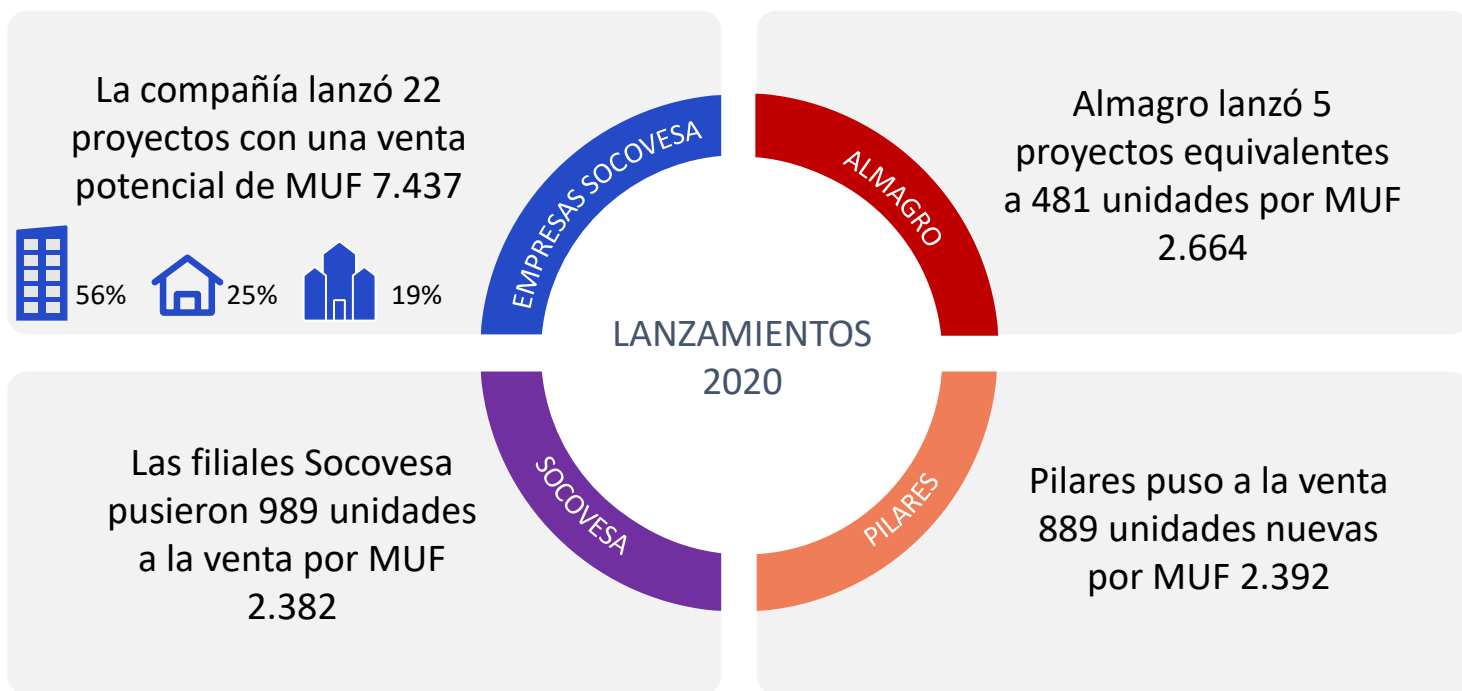
La meta para el año 2021 es de MUF 1.400

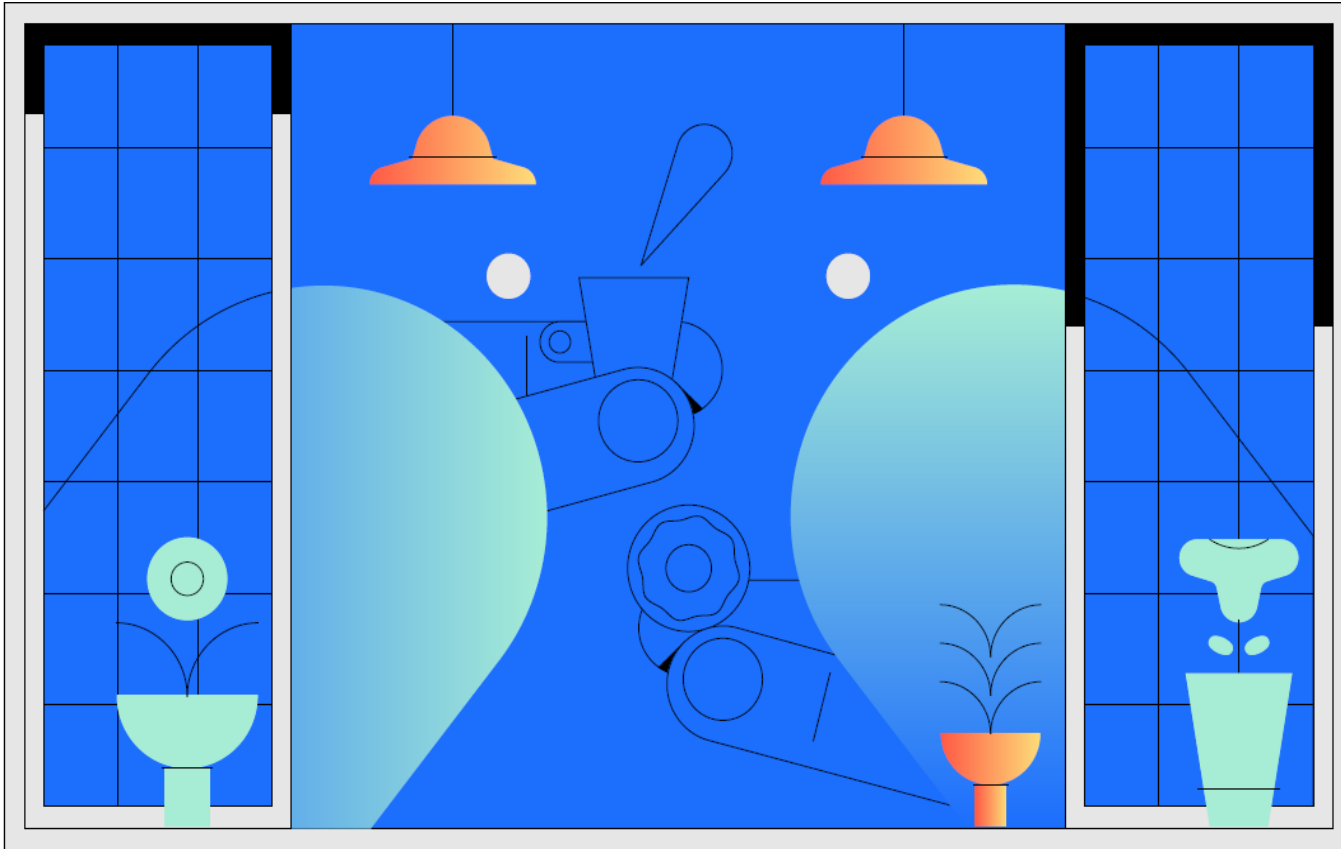


Durante 2020, la compañía evaluó posibles transformaciones que permitieran bajar costos, mejorar la operación y potenciar los Pilares Estratégicos definidos como los ejes de la ventaja competitiva de largo plazo

Empresas Socovesa: Equilibrios inmobiliarios

Los lanzamientos del año 2020 alcanzaron a MUF 7.400, equivalentes a una caída de 33% respecto a lo lanzado el 2019. Lo anterior fue parte de la decisión estratégica de frenar la inversión en respuesta a la crisis enfrentada





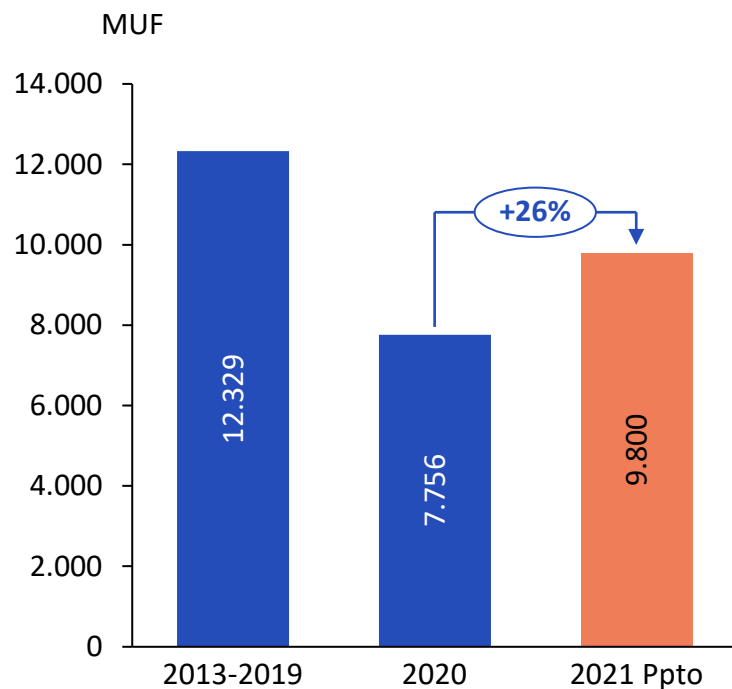
3

Perspectivas
2021

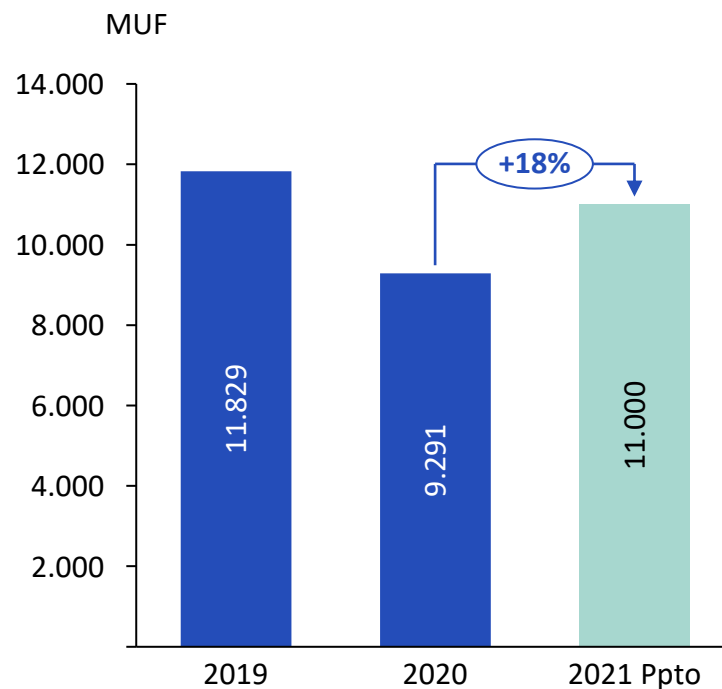
Perspectivas 2020-2023:

En términos de promesas netas, el presupuesto para el 2021 alcanza a MMUF 9,8. En términos de facturación, se estima que los ingresos sean MMUF 11

PROMESAS NETAS



FACTURACIÓN TOTAL



Estas cifras podrían variar frente a nuevos desafíos que enfrente el país como cuarentenas, empeoramiento de las condiciones económicas, aumento de los desistimientos por sobre lo estimado, entre otros.

Equilibrios inmobiliarios

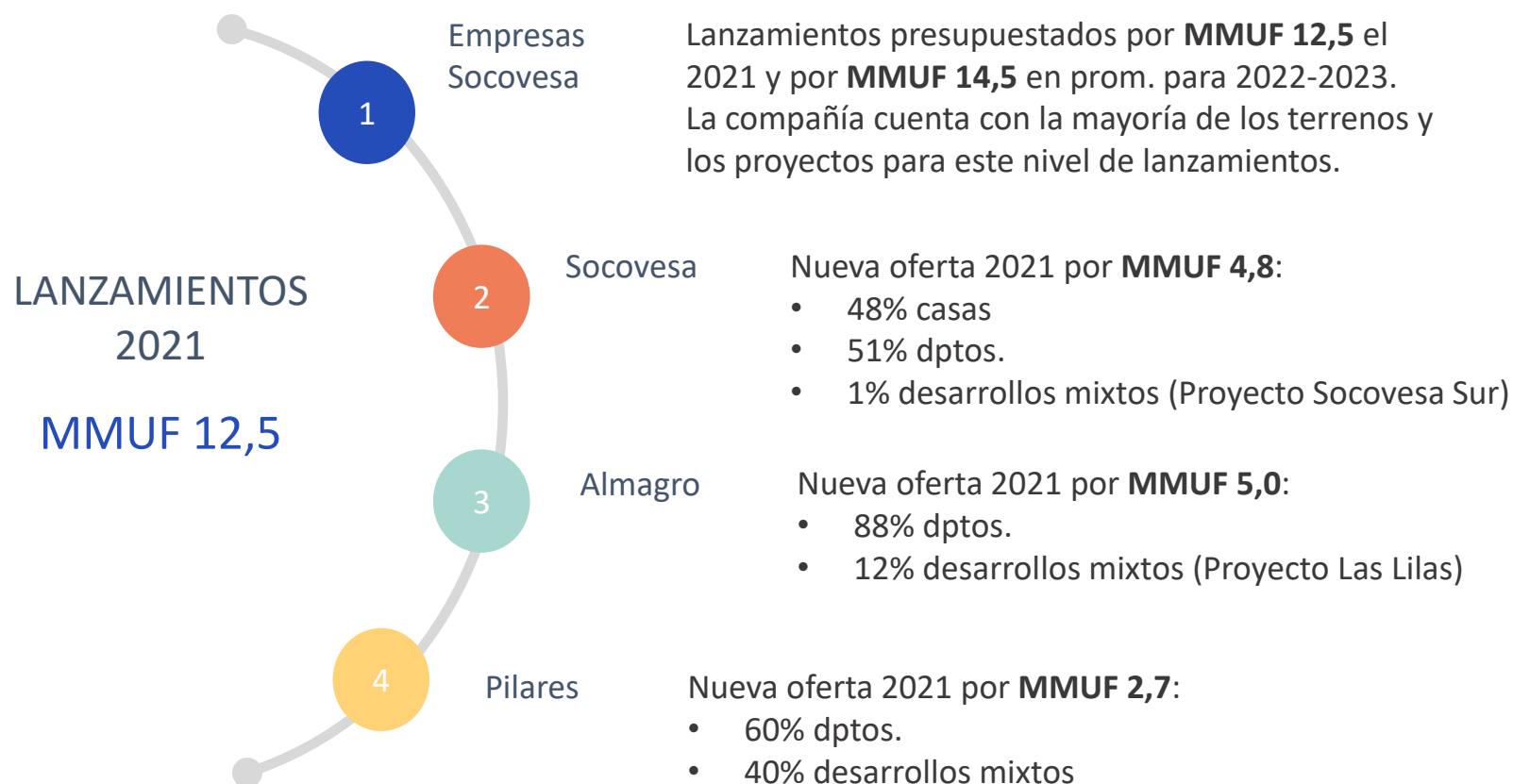
Mantener los equilibrios inmobiliarios sanos seguirá siendo prioridad para la compañía

PERIODO	OFERTA MUF	VIV. TERM. MUF	VIV. TERM. / OFERTA	PROMESAS MUF	MAS	LANZAM. MUF
	(promedio anual)	(promedio anual)	(promedio anual)	(UDM o anuales)	(promedio anual)	(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	7.437
2021 Ppto	16.868	2.621	16%	9.800	21 meses	12.471

Estas cifras podrían variar frente a nuevos desafíos que enfrente el país como cuarentenas, empeoramiento de las condiciones económicas, aumento de los desistimientos por sobre lo estimado, entre otros.

Equilibrios inmobiliarios

Existe una cartera completa de proyectos que están listos para poder ser lanzados apenas se den las condiciones de mercado. El nivel final de lanzamientos dependerá principalmente de la demanda inmobiliaria



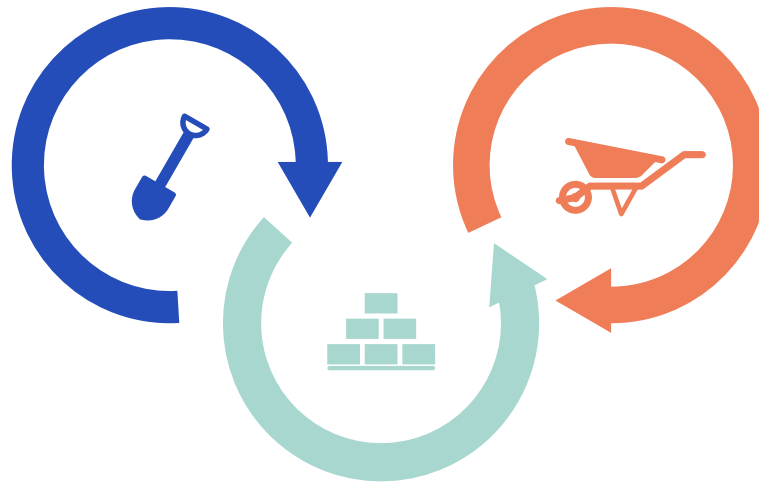
Estas cifras podrían variar frente a nuevos desafíos que enfrente el país como cuarentenas, empeoramiento de las condiciones económicas, aumento de los desistimientos por sobre lo estimado, entre otros.

Desafíos 2021

De cara al 2021, existen algunos desafíos que se continuarán enfrentando y que podrían generar algún impacto en la operación. Sin embargo, la compañía está preparada para administrarlos

NUEVAS CUARENTENAS

Nuevos confinamientos masivos podrían implicar nuevos retrasos en obras y recepciones, sin embargo, la compañía está mejor preparada en término de procesos para enfrentarlas con menores costos.



COSTOS DE MANO DE OBRA

Mayor demanda por mejoramiento del hogar, junto con el riesgo de contagio propio de la pandemia, están afectando la disponibilidad de mano de obra. La compañía estima que esto podría afectar los costos en los próximos meses en caso de no revertirse la situación.

COSTOS Y ABASTECIMIENTO DE MATERIALES

Atrasos en la llegada de materiales afectan la disponibilidad de algunos insumos, así como también el costo de éstos. La compañía hoy cuenta con la mayoría de los materiales necesarios para terminar las obras en ejecución y ganar tiempo hasta la normalización de la cadena de abastecimiento.

Equilibrio entre corto plazo y largo plazo

A nivel estratégico, los temas del año 2020 operaron fundamentalmente en dos niveles: manejo de la crisis y transformaciones de largo plazo.

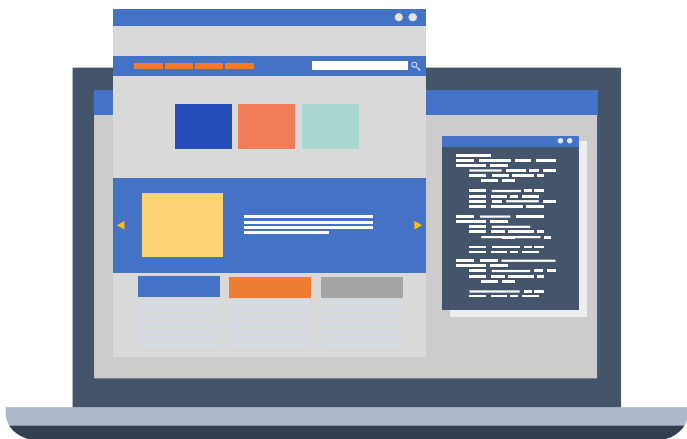
“La crisis no es una excusa válida para dejar de enfrentar los desafíos relevantes de largo plazo: la transformación digital y el desarrollo sostenible”



Transformaciones de largo plazo:

La compañía avanzó en varios frentes ligados a sus pilares estratégicos que permiten mantener el foco en la creación de valor y crecimiento sostenible y rentable

TRANSFORMACIÓN DIGITAL



Transformación digital del diseño y la construcción

- BIM y Lean Construction

Transformación digital inmobiliaria

- Experiencia de clientes (ej reserva en línea);
- Reportería y modelos (ej Power BI);
- Procesos (ej RPA)

Transformación digital comercial

- Venta híbrida

Transformaciones de largo plazo:

La compañía avanzó en varios frentes ligados a sus pilares estratégicos que permiten mantener el foco en la creación de valor y crecimiento sostenible y rentable

DESARROLLO SOSTENIBLE



- Instalación y primeros pasos de la Gcia. de Sostenibilidad
- Aplicación del Stakeholders Sustainable Index (SSIndex)
- Definición de una estrategia y plan de trabajo en torno a tres focos de acción:



1. Comunicación y Participación

Fortalecer el vínculo con las comunidades a través de la comunicación y participación en todas las fases, a partir de un trabajo colaborativo entre los distintos equipos de trabajo.



2. Responsabilidad ambiental

Poner en valor la responsabilidad ambiental para diseñar y construir mejores proyectos; mitigar las externalidades; modernizar los productos y mantener una operación consecuente con el medioambiente en obras y oficinas.



3. Transformación cultural

Profundizar el compromiso a través de una agenda de transformación cultural que permita a la Compañía hacerse cargo de los desafíos de todos sus grupos de interés.

Junta Ordinaria de Accionistas

Presentación Gerente
General

22 abril 2021

