



JUNTA
ORDINARIA
DE
ACCIONISTAS

ABRIL 2024

EMPRESAS 
SOCOVESA

ÍNDICE DE CONTENIDOS

1

Resultados ejercicio 2023

2

Mercado inmobiliario y desempeño
de gestión

3

Perspectivas 2024

4

Nueva estructura organizacional



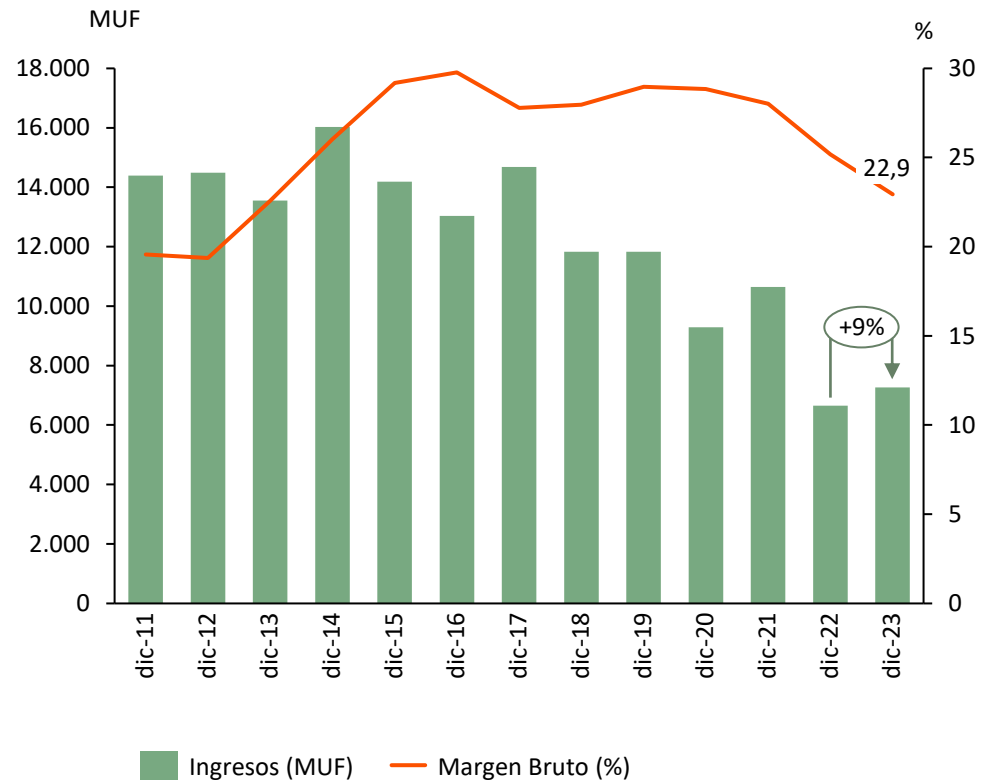
1.

RESULTADOS
EJERCICIO
2023

Resultados a diciembre:

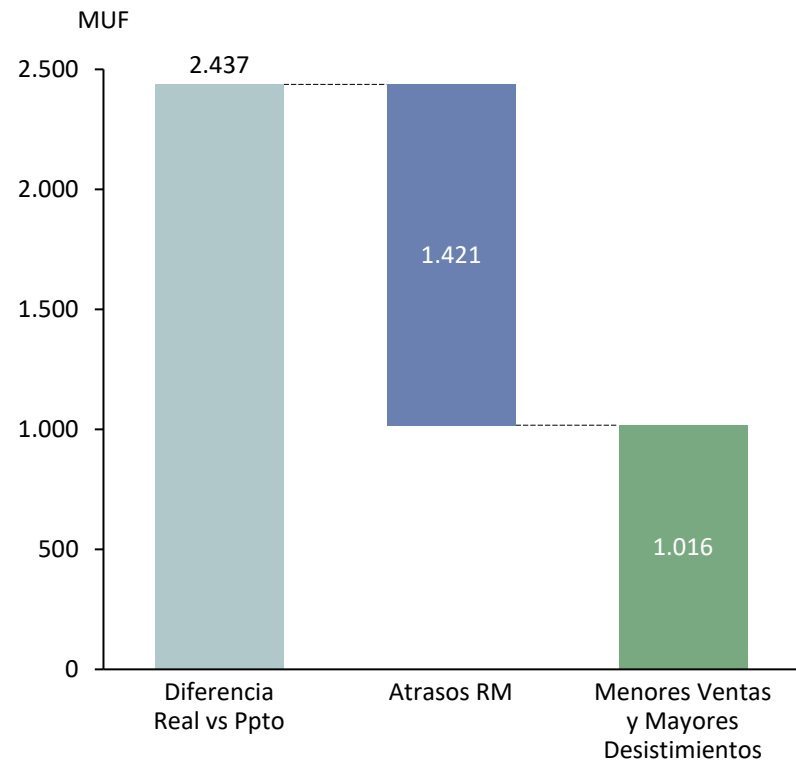
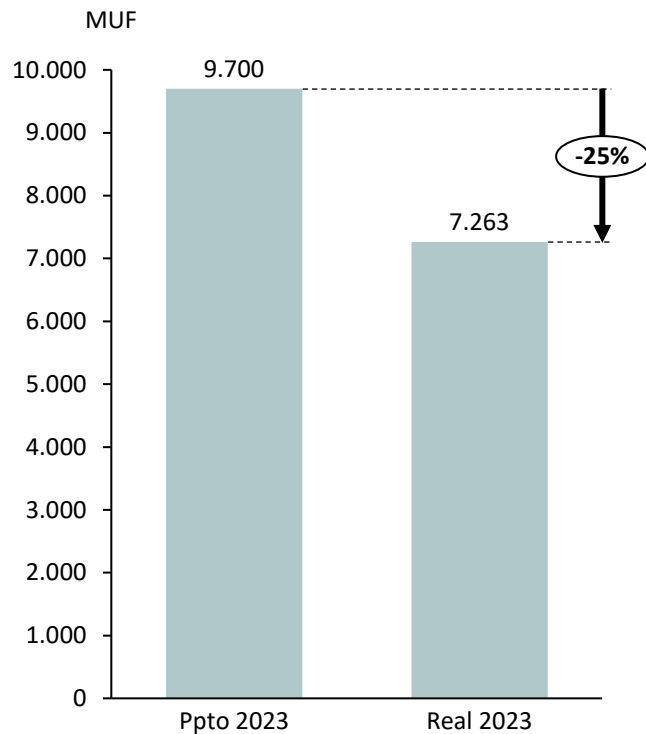
Los resultados del ejercicio estuvieron marcados principalmente por los mayores gastos financieros. La pérdida alcanzó a MUF 688

Ingresos (UF) +9% ▲	Mg. Bruto 22,9% ▼
Ebitda (UF) +12,3% ▲	GAV (UF) +6% ▲
Gto. Financ. Total (UF) +48% ▲	Pérdida (MUF 688) ▼



Resultados a diciembre:

A pesar de que los ingresos aumentaron respecto del 2022, éstos fueron menores a los presupuestados para el periodo







Resultados a diciembre:

El margen bruto inmobiliario alcanzó a 23,0%. Disminución se explica fundamentalmente por la escrituración de proyectos que incorporan la crisis de costos de construcción y los mayores gastos financieros

MARGEN BRUTO NEGOCIO INMOBILIARIO

23,0%
Margen Bruto

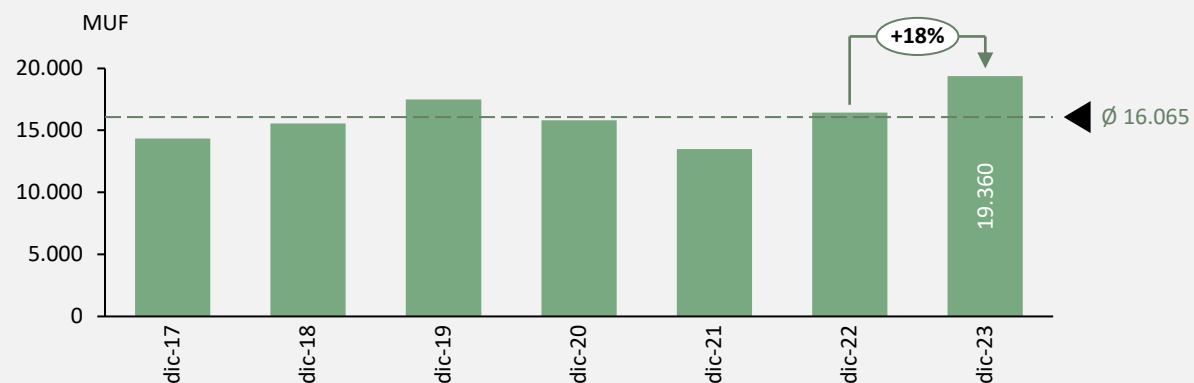
				SDC	
12M 23	21,0%	31,0%	11,2%	0,0%	23,0%
12M 22	21,2%	31,3%	-15,4%	0,0%	25,3%
12M 21	24,3%	33,2%	27,5%	0,0%	28,1%
12M 20	28,4%	29,3%	30,8%	0,0%	28,8%
12M 19	27,4%	30,2%	29,0%	0,0%	29,0%
12M 18	25,8%	30,3%	27,1%	39,0%	27,9%
12M 17	27,6%	31,5%	27,9%	18,8%	27,8%
12M 16	26,3%	33,1%	30,0%	0,0%	29,8%
12M 15	26,9%	32,2%	30,0%	0,0%	29,3%
12M 14	25,7%	29,2%	28,2%	25,4%	27,0%
12M 13	22,7%	26,7%	23,1%	28,9%	24,1%

Resultados a diciembre:

La deuda financiera neta, medida en UF, aumentó 18% respecto de diciembre de 2022 producto del atraso de la facturación. Leverage financiero alcanzó a 2,0 veces

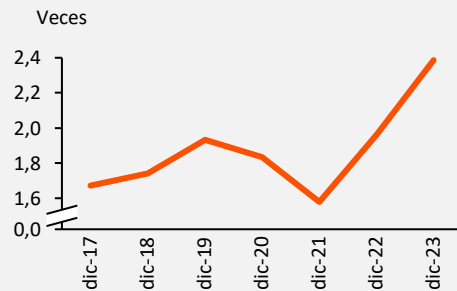
Deuda
Financiera
Neta

MUF 19.360



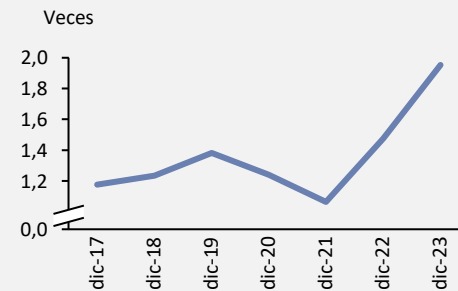
Leverage
Total

2,4x



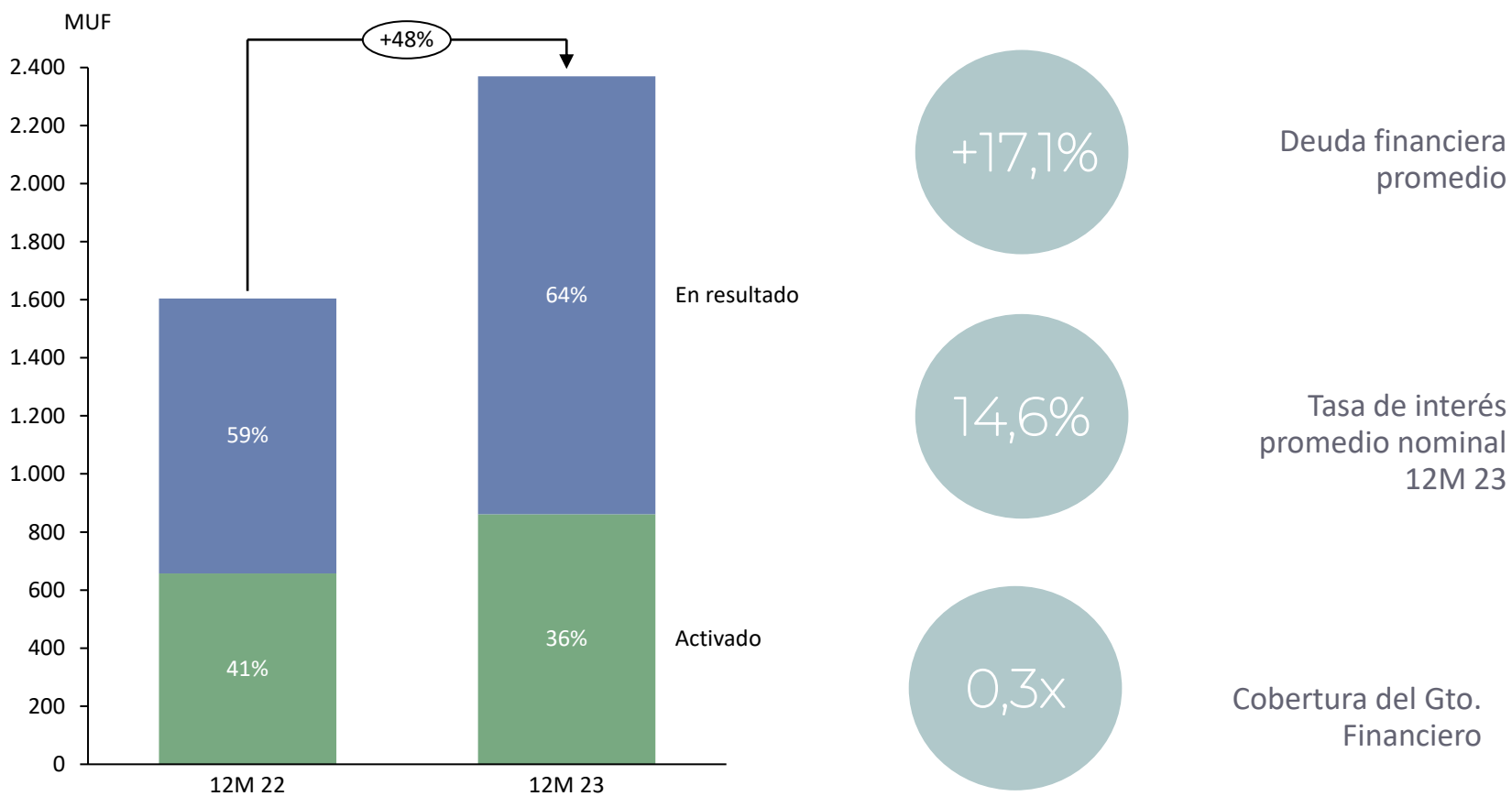
Leverage
Financiero
Neto

2,0x



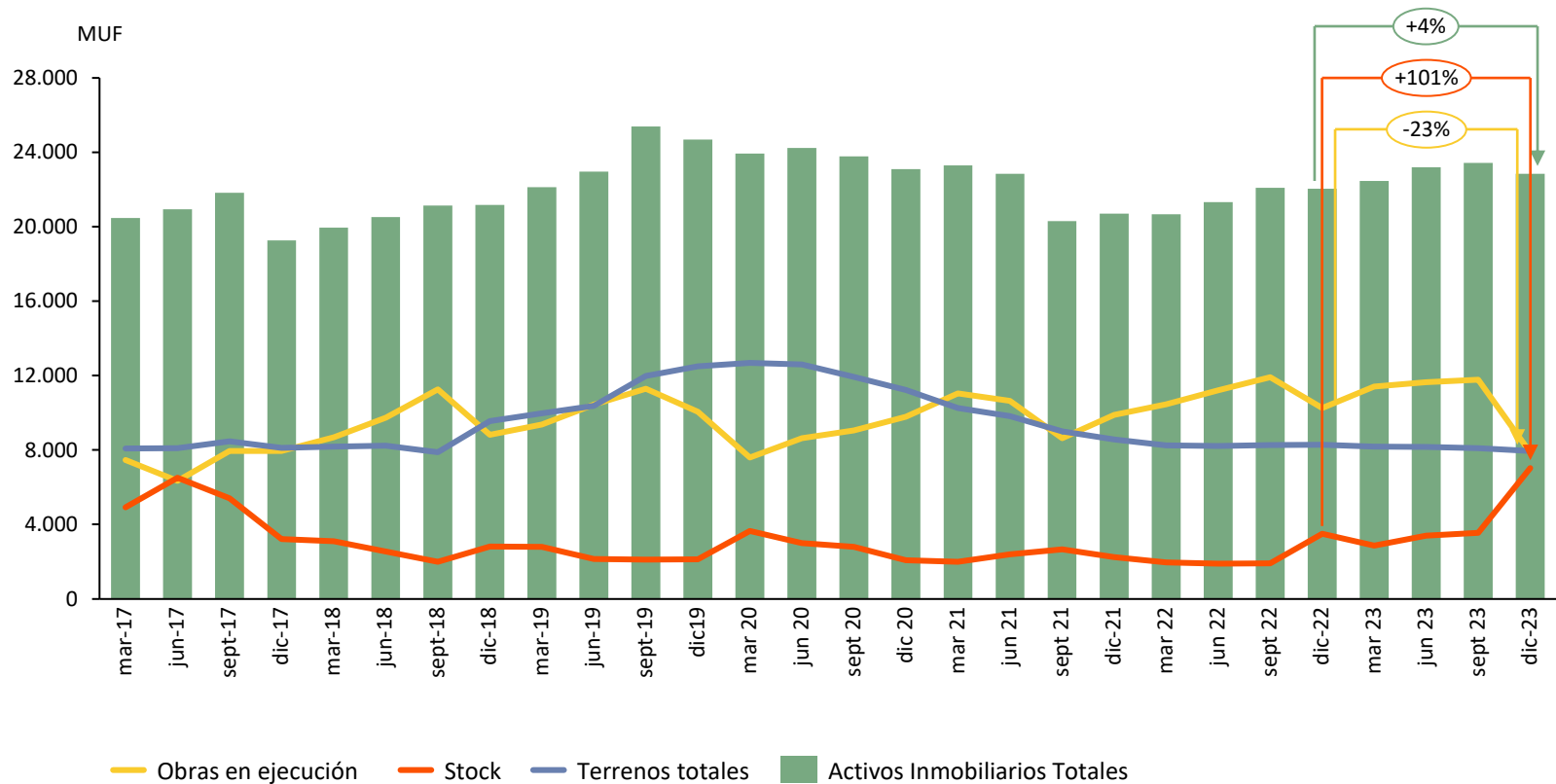
Resultados a diciembre:

El gasto financiero total, medido en UF, aumentó 48% respecto al del 2022 por el aumento de la tasa de interés y la mayor deuda financiera bruta promedio



Resultados a diciembre:

Los activos inmobiliarios totales aumentaron 4% respecto a diciembre de 2022, impulsados por las viviendas terminadas. Las obras en ejecución caen producto del freno a la inversión del año 2022-2023



Terrenos totales incluyen terrenos en inventarios corrientes, no corrientes, propiedades de inversión y urbanizaciones

Resultados a diciembre:

El banco de tierra de la Compañía se ha mantenido estable de acuerdo con la política de reemplazo establecida

COMPRA DE TIERRA

Se compraron tres paños: dos para Almagro y uno para Socovesa Santiago

MUF
324
(flujo)

CONSUMOS

Se lanzaron 4 proyectos durante el 2023*

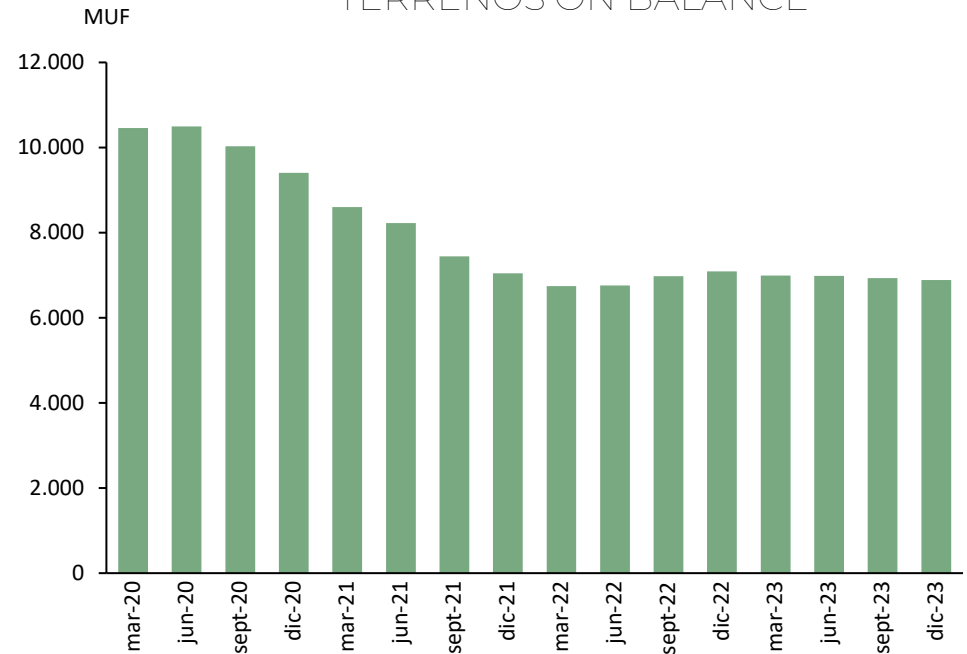
MUF
136

VENTA DE TIERRA

Se vendieron terrenos de Socovesa Sur y hubo 1 expropiación en Temuco

MUF
182

TERRENOS ON BALANCE



* Puede existir un descalce temporal entre la fecha del lanzamiento y la del consumo del terreno a nivel contable.

Banco de tierra on balance considera Terrenos en Inventarios Corrientes y No Corriente y los Terrenos en Propiedades de Inversión. No considera urbanizaciones.

Resultados a diciembre:

La deuda financiera financia los activos inmobiliarios de corto plazo. A diciembre, la ecuación de financiamiento de la Compañía prácticamente se mantuvo

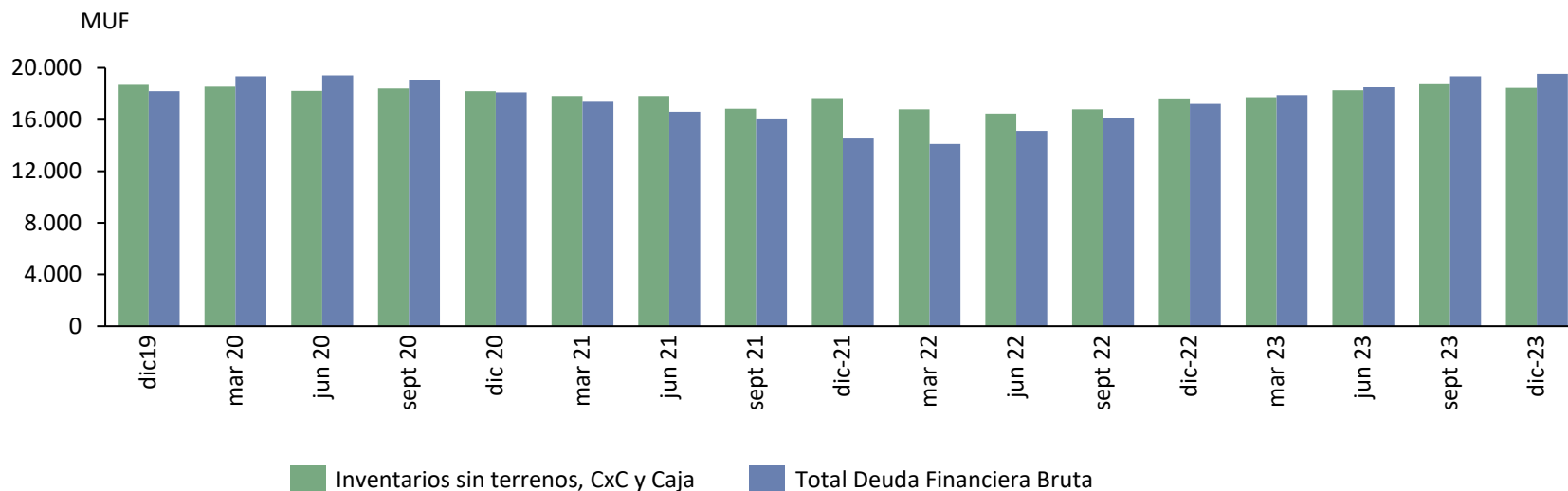
Activos Inmobiliarios CP
(Obras en ejecución, viviendas
terminadas a costo, Caja y CxC)

MMUF 18,5



Deuda Financiera Bruta

MMUF 19,5





2.

MERCADO INMOBILIARIO Y CIFRAS DE GESTIÓN

Industria Inmobiliaria :

Durante los últimos años, la industria ha enfrentado la peor crisis desde los '80, sin embargo, se comienzan a ver señales de recuperación en la demanda

Gremio de la construcción recorta estimaciones de inversión del sector para 2024 y alerta que no están en condiciones de soportar mayores impuestos

El gremio estima que la inversión del sector anotará una caída de 1,3%, retroceso mayor a la estimación previa.

La CChC valoró, de todos modos, plan del MOP sobre liquidez y agilizar contratos de OO.PP:

Construcción advierte que sin medidas “contundentes” para inmobiliarias, el sector seguirá a la baja

Rentas requeridas para **créditos hipotecarios suben en marzo casi 10% interanual**

Crisis en la construcción: caída de la actividad sacude por 4° año al sector

Para el otro año se prevé una disminución de -0,4% en la inversión:

CONSTRUCCIÓN ENFRENTA SU MAYOR CRISIS EN 40 AÑOS, con caída de 50% en ventas y proyecta 300 mil empleos menos para 2024

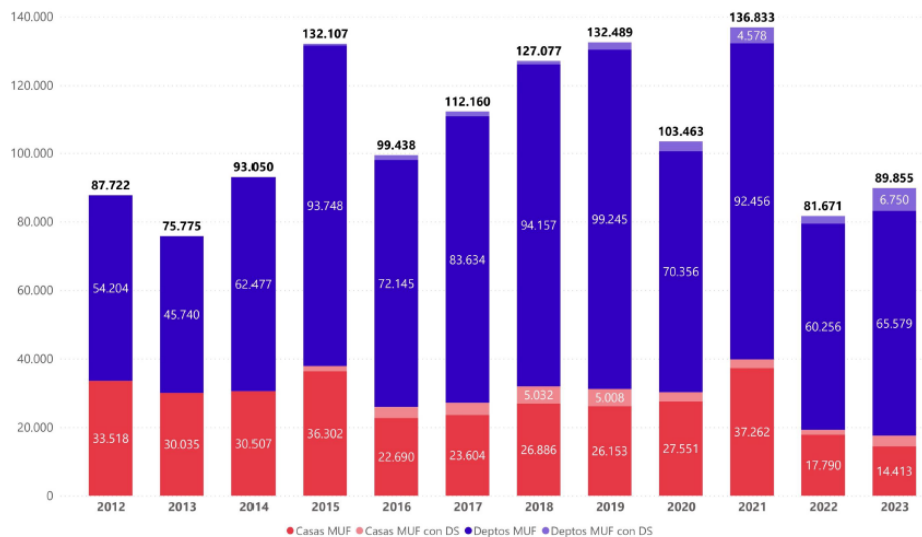
¿Brotos verdes?: Sector inmobiliario comienza a ver luz al final del túnel, pero no es igual de nítida para todos

La industria lleva tiempo navegando por una tormenta perfecta de inflación, altas tasas de interés y debilidad general de la economía que la mantienen en una profunda crisis.

Industria Inmobiliaria :

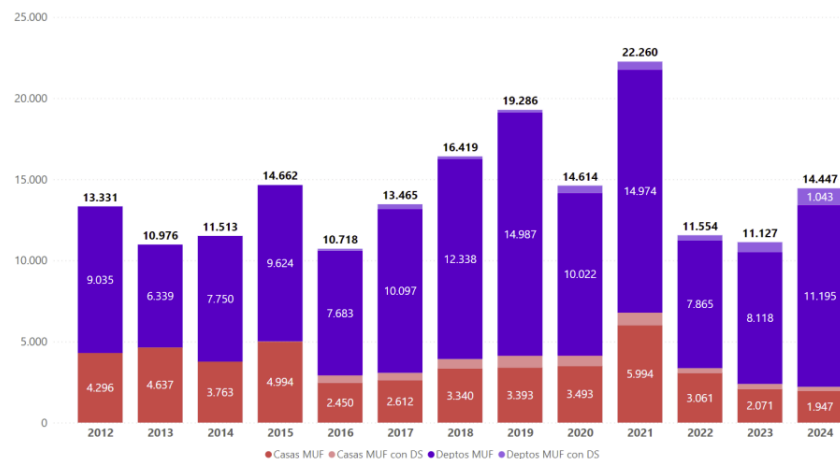
El 2023 la industria creció 10%. Si no se consideran los subsidios, el aumento se modera (3%). A febrero, las cifras de la industria muestran una recuperación respecto del mismo periodo de 2023

VENTAS NETAS ACUMULADAS A DICIEMBRE (MUF)



Indicador	Var. % (2023-2022)	Var. % (2023-2022) sin DS
Casas	-8,8 %	-19,0 %
Deptos	15,8 %	8,8 %
Mercado	10,0 %	2,5 %

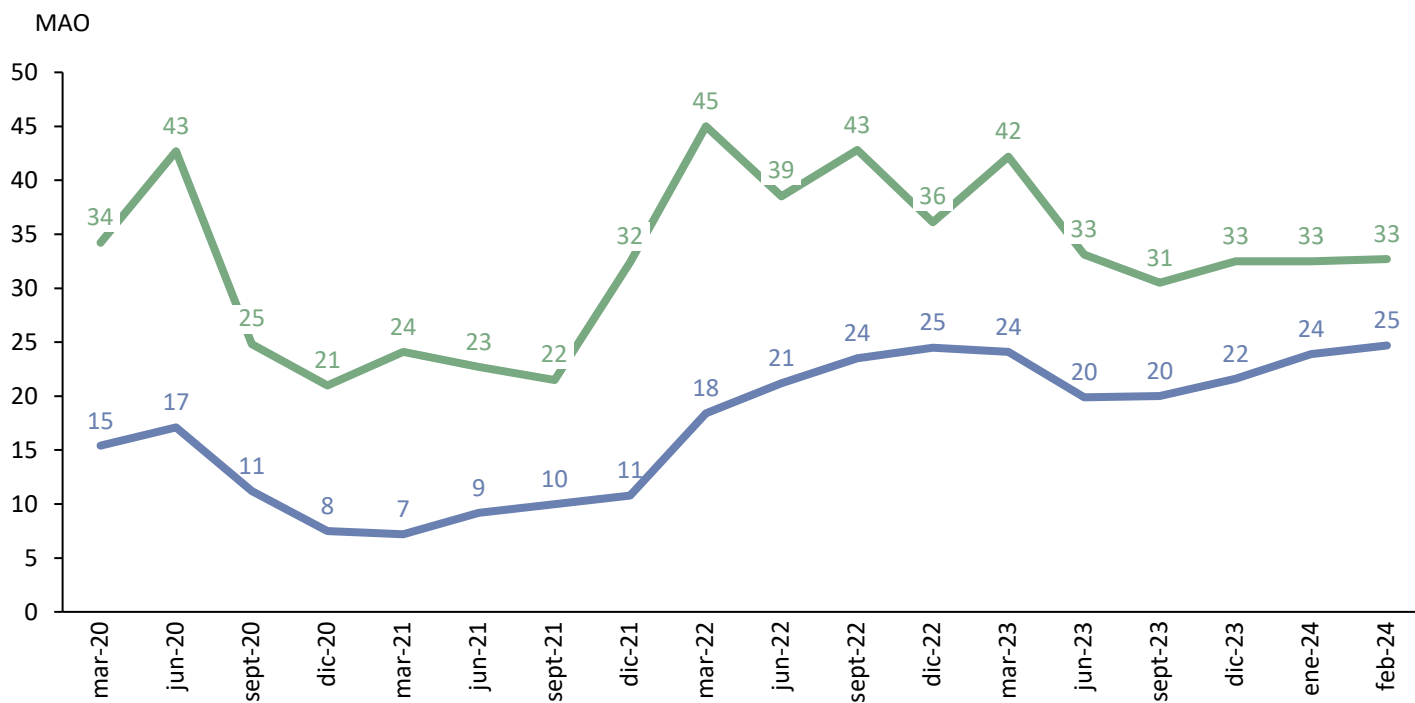
VENTAS NETAS ACUMULADAS A FEBRERO (MUF)



Indicador	Var. % (2024-2023)	Var. % (2024-2023) sin DS
Casas	-7,5 %	-6,0 %
Deptos	40,0 %	37,9 %
Mercado	29,8 %	29,0 %

Industria Inmobiliaria:

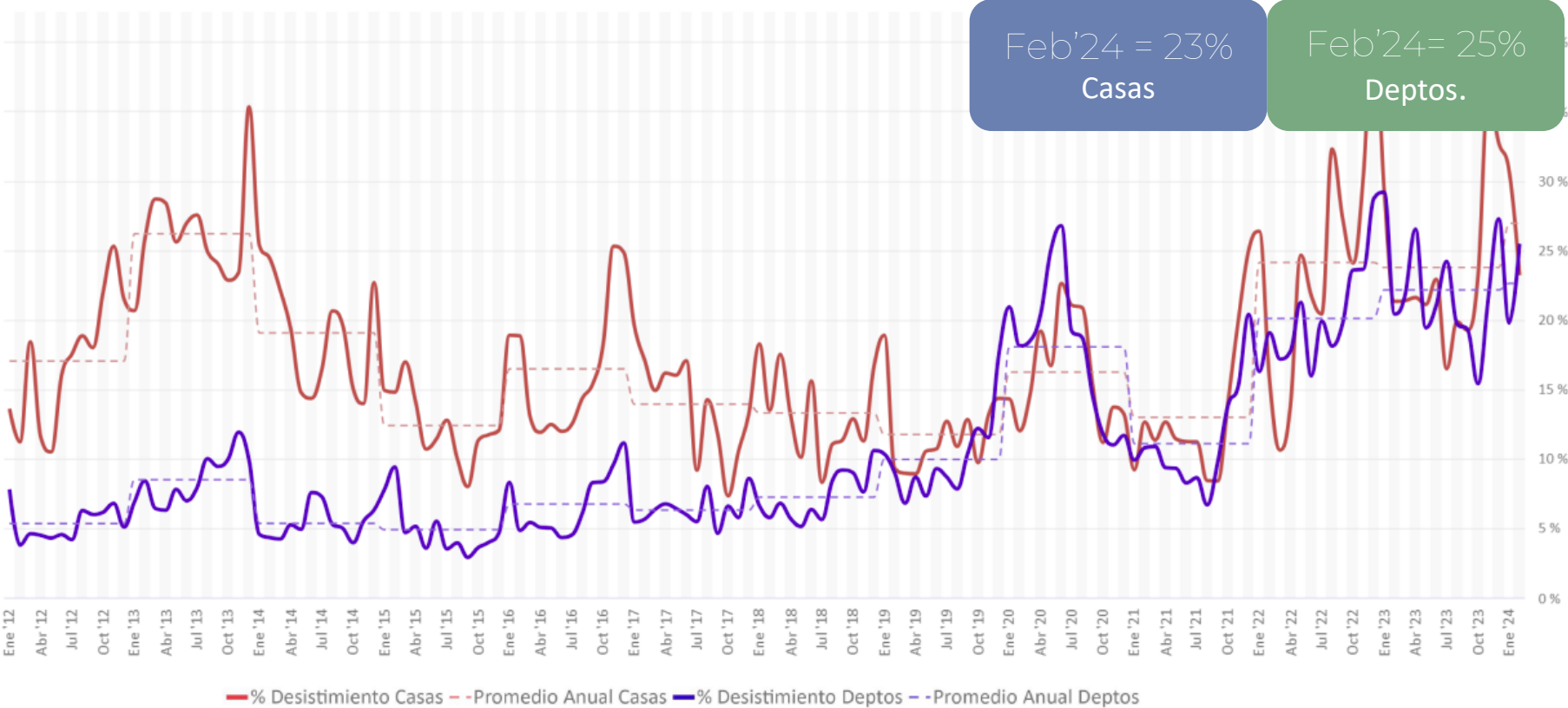
Los meses para agotar la oferta de la industria se mantienen altos, pero los de los departamentos han tendido a disminuir dado el repunte de la demanda



Industria Inmobiliaria:

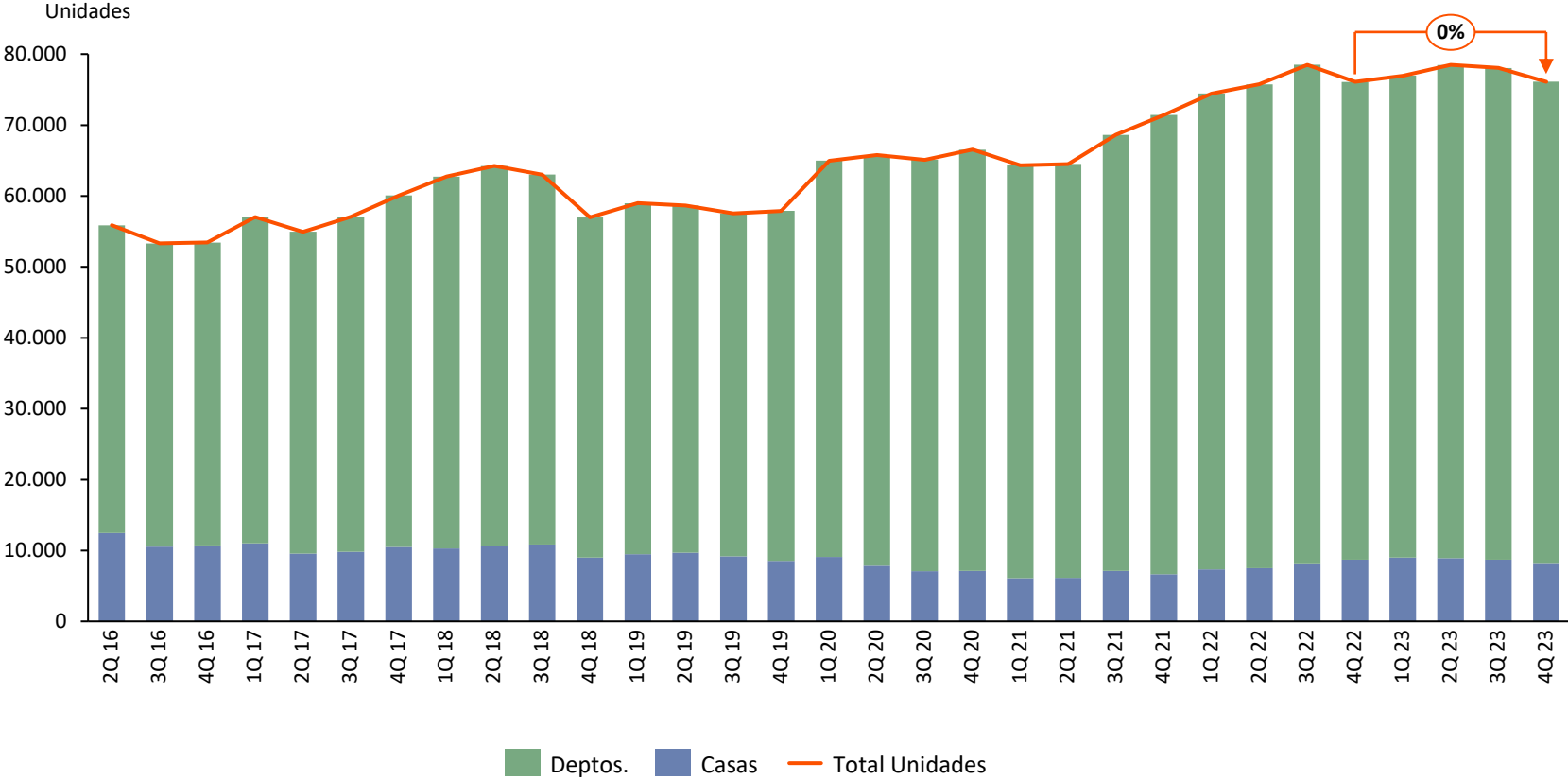
Los desistimientos en una perspectiva histórica continúan altos, sin embargo, la tendencia se presenta a la baja

TASA DE DESISTIMIENTO EN UNIDADES POR TIPO Y MES



Industria Inmobiliaria:

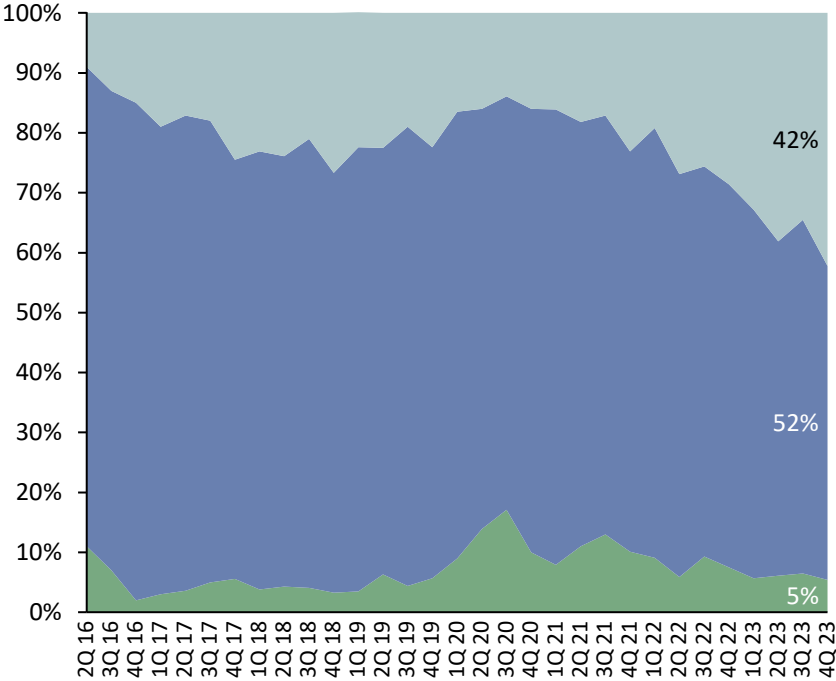
La oferta de la industria, medida como unidades disponibles, se mantuvo durante el 2023



Industria Inmobiliaria :

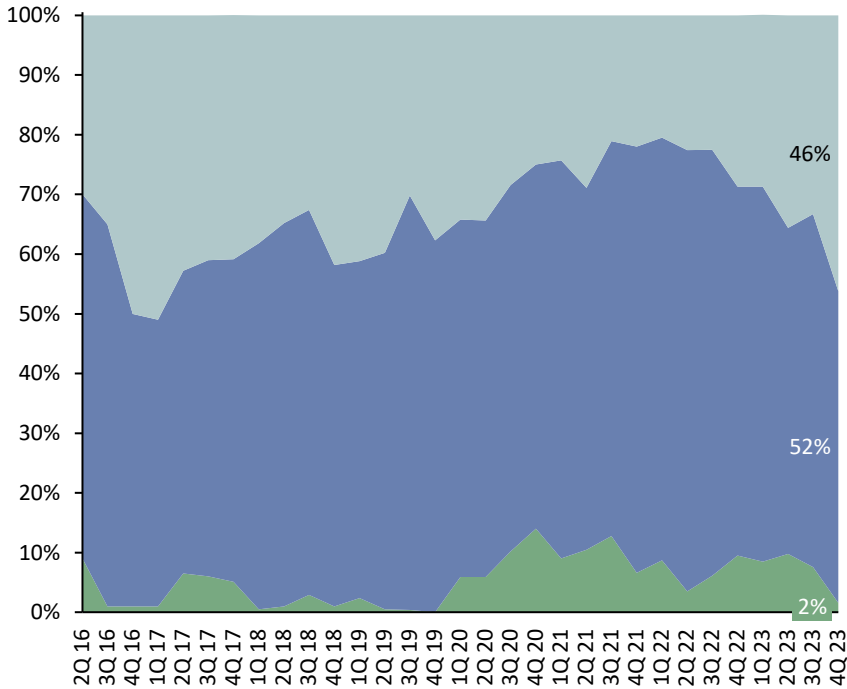
Medido como porcentaje de las unidades en oferta, el nivel de viviendas terminadas de la industria ha aumentado, tanto en casas como en departamentos

DEPARTAMENTOS



% Entrega Inmediata % En Verde % En Blanco

CASAS



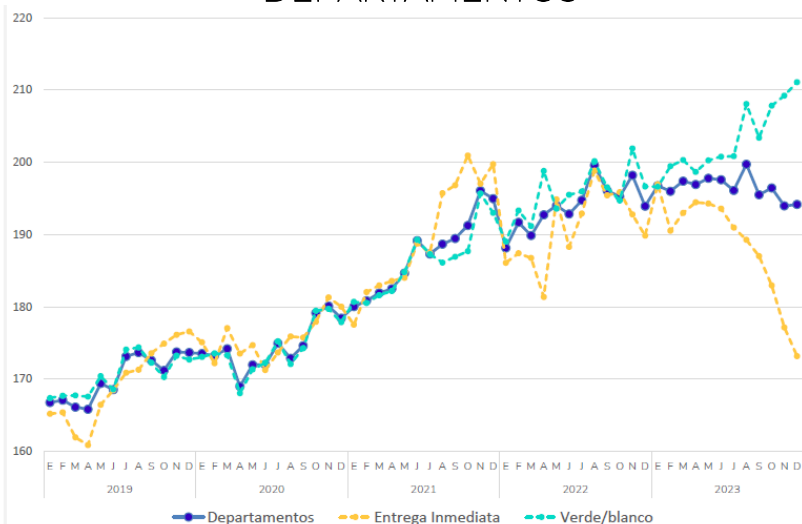
% Entrega Inmediata % En Verde % En Blanco

Industria Inmobiliaria :

En términos de precios, el comportamiento por tipo de producto y fecha de entrega fue diferente: Los departamentos para entrega inmediata mostraron un ajuste a la baja de 9% mientras el indicador general se mantuvo. Las casas presentaron una caída de 9%

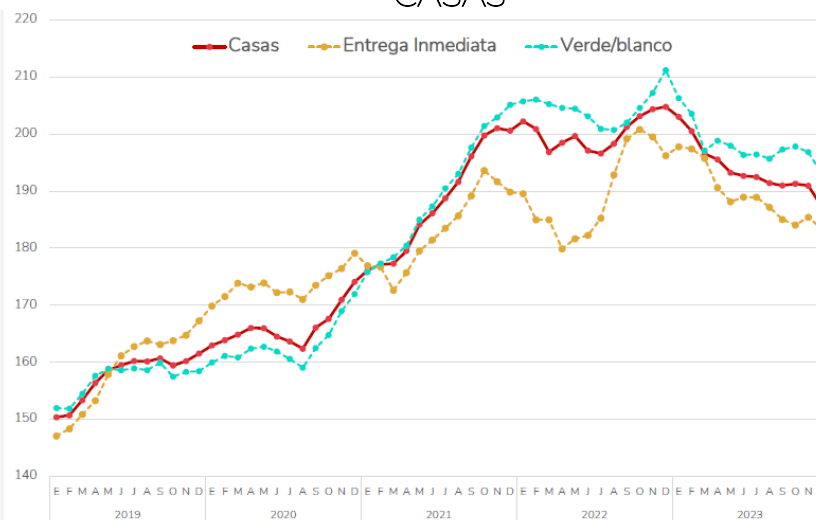
ÍNDICE PRECIOS HEDÓNICOS

DEPARTAMENTOS



		Estado de Obra	jul-23	ago-23	sept-23	oct-23	nov-23	dic-23
Variación Anual	Entrega Inmediata		-1,0%	-4,8%	-4,3%	-6,6%	-8,1%	-8,8%
	Verde		2,5%	4,0%	3,5%	6,7%	3,6%	7,3%
	Indicador general		0,7%	0,1%	-0,3%	0,6%	-2,1%	0,1%
	Variación Mensual	Entrega Inmediata	-1,4%	-0,9%	-1,2%	-2,2%	-3,2%	-2,2%
	Verde	0,0%	3,6%	-2,2%	2,2%	0,7%	0,9%	
	Indicador general	-0,8%	1,8%	-2,1%	0,5%	-1,3%	0,1%	

CASAS



		Estado de Obra	jul-23	ago-23	sept-23	oct-23	nov-23	dic-23
Variación Anual	Entrega Inmediata		2,0%	-2,9%	-7,1%	-8,3%	-7,1%	-6,5%
	Verde		-2,2%	-2,5%	-2,3%	-3,3%	-5,0%	-8,6%
	Indicador general		-2,1%	-3,5%	-5,1%	-5,8%	-6,6%	-8,5%
	Variación Mensual	Entrega Inmediata	0,0%	-0,9%	-1,1%	-0,5%	0,7%	-1,1%
	Verde	0,0%	-0,4%	0,8%	0,3%	-0,5%	-1,9%	
	Indicador general	-0,1%	-0,5%	-0,2%	0,2%	-0,2%	-1,9%	

Precios Hedónicos:

Los precios hedónicos son un método utilizado para estimar el valor monetario de las características no monetarias de un bien o servicio. Se utiliza en el análisis de bienes que tienen atributos no fácilmente cuantificables en términos de precios directos, como la calidad de un producto, la ubicación de una propiedad, o las características ambientales de un área. Por ejemplo, el precio de una vivienda puede reflejar no solo su tamaño y ubicación, sino también factores como la calidad de la construcción, la vista panorámica, la cercanía a parques o colegios, etc.

Empresas Socovesa:

La concreción de las ventas este año requerirá de un mayor esfuerzo por parte del área comercial: menor nivel de oferta, dificultades de los clientes para el pie y la obtención de créditos hipotecarios, tasas de interés aún altas y presiones competitivas será el escenario que habrá que enfrentar

MENOR OFERTA

- La oferta ha disminuido **25%** respecto de febrero de 2023.
- La Compañía ha logrado retomar sus equilibrios inmobiliarios y mantener sus tasas de absorción por sobre las de la industria

MAYORES DESISTIMIENTOS

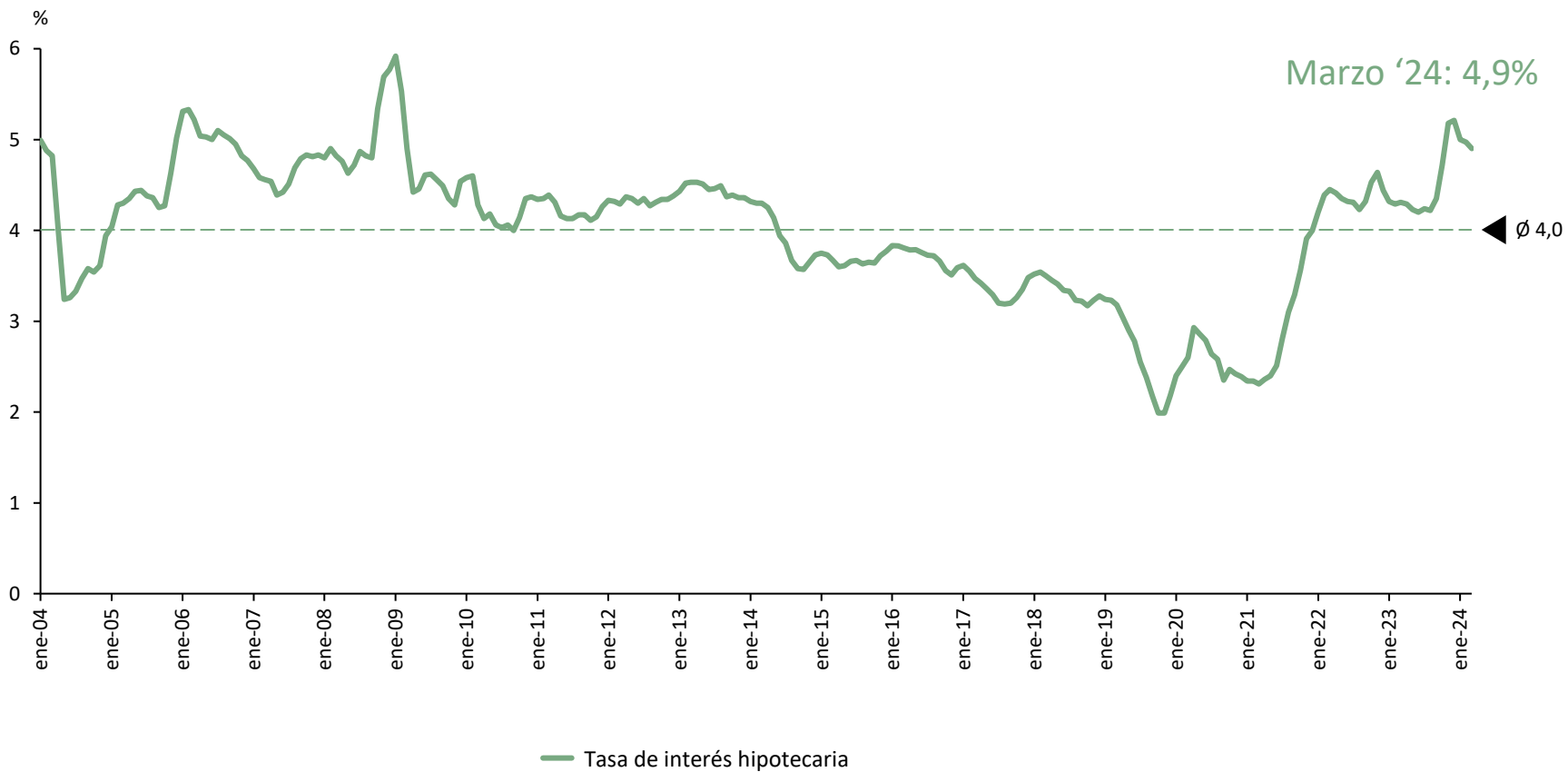
- Alza de la UF en promesas que fueron firmadas el año 2021-2022 genera dificultades para alcanzar el pie y/o la aprobación del crédito hipotecario
- Pérdidas de empleos
- Mayores exigencias crediticias por parte de la banca

ALZAS DE TASAS HIPOTECARIAS

- Tasas de los créditos hipotecarios se mantienen altas=> impacto en el ingreso exigido y en el dividendo
- Clientes con intención de esperar a que las tasas bajen

Empresas Socovesa:

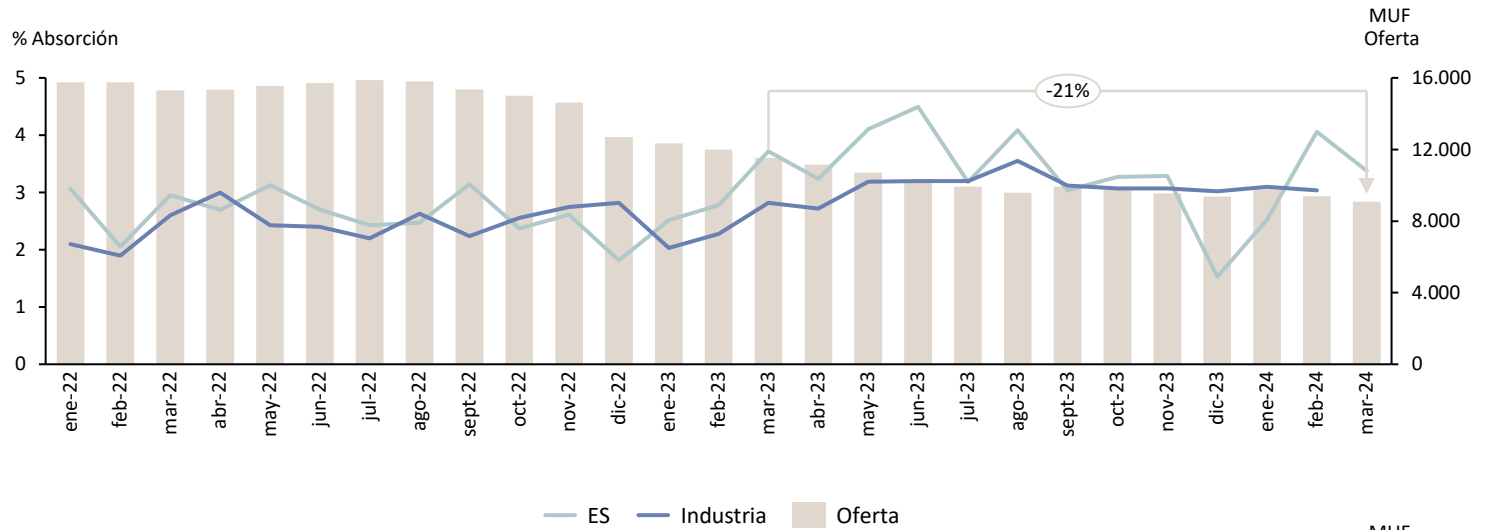
Las tasas de interés de créditos hipotecarios continúan por sobre el promedio de los últimos 20 años, aunque en el margen han disminuido



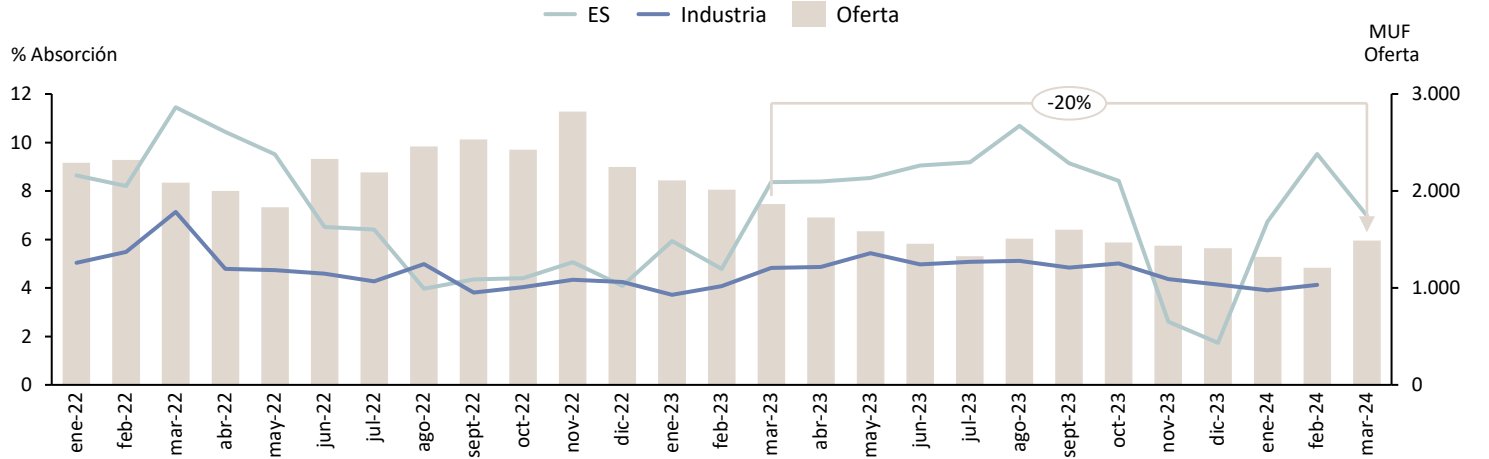
Empresas Socovesa:

El porcentaje de absorción de la Compañía volvió a niveles por sobre los del mercado tanto en casas y como en departamentos

DEPTOS.

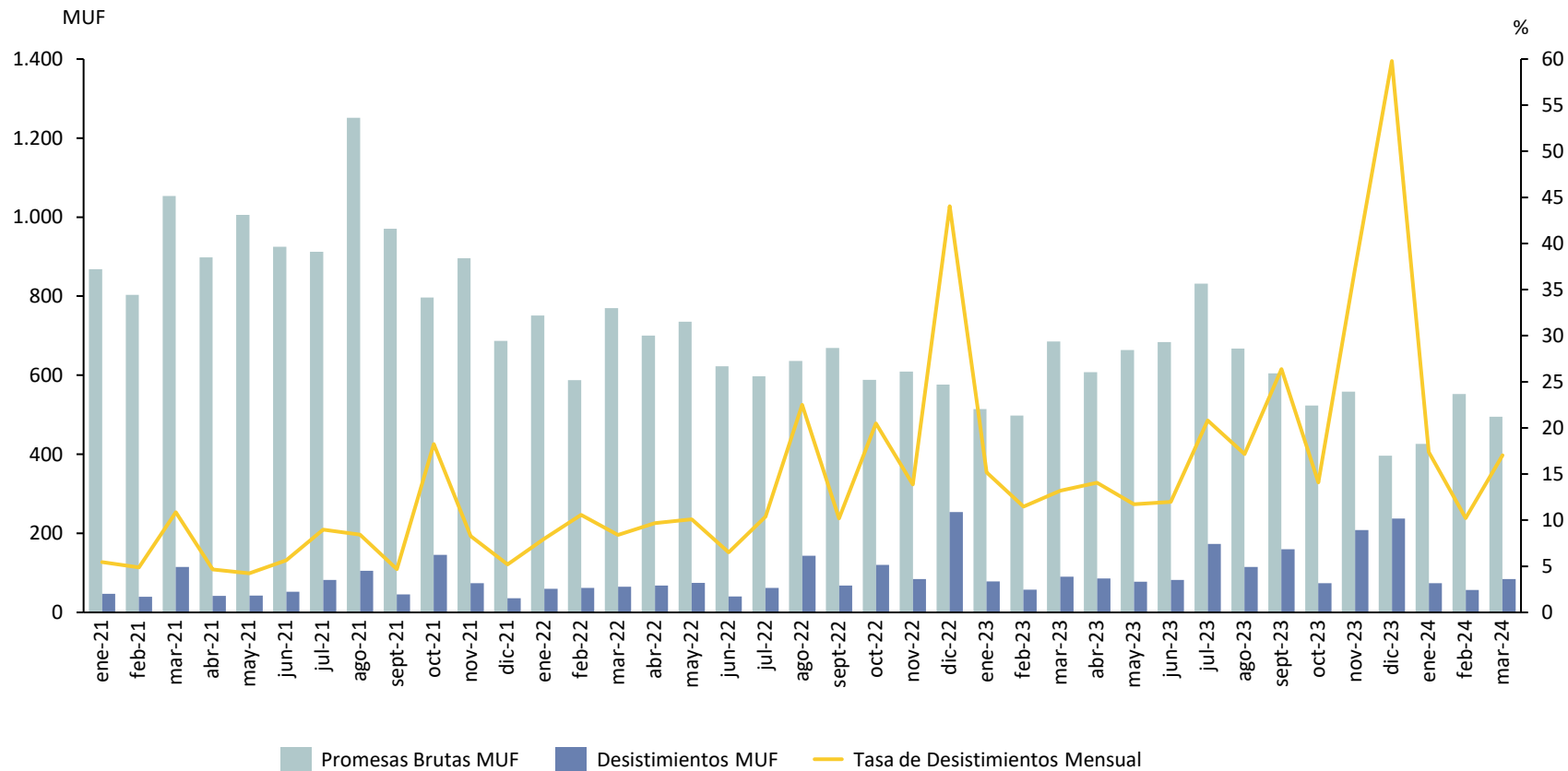


CASAS



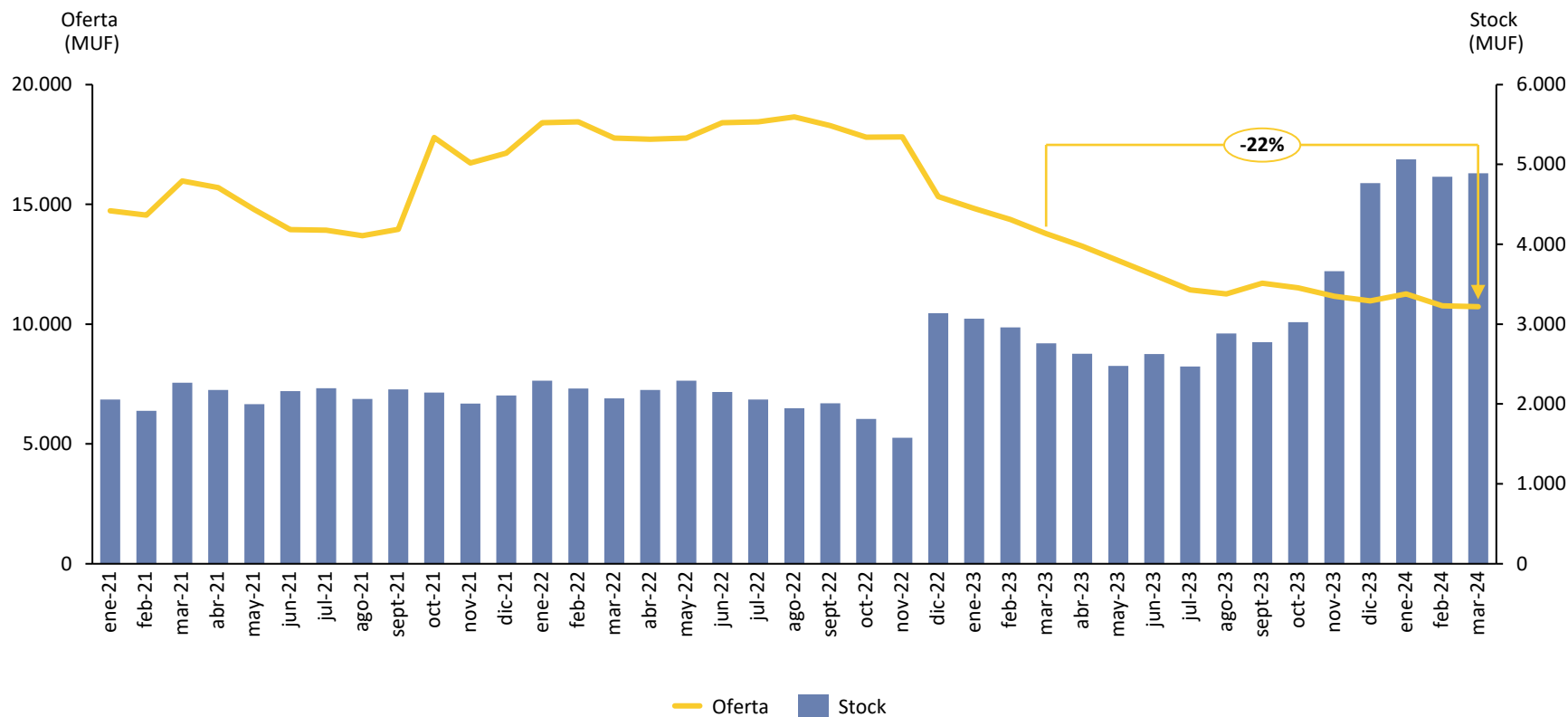
Empresas Socovesa:

La tasa de desistimiento se mantiene sobre el promedio histórico producto de los mayores desafíos que enfrentan los clientes para obtener financiamiento y el aumento de las tasas de interés, aunque en el margen, ha disminuido



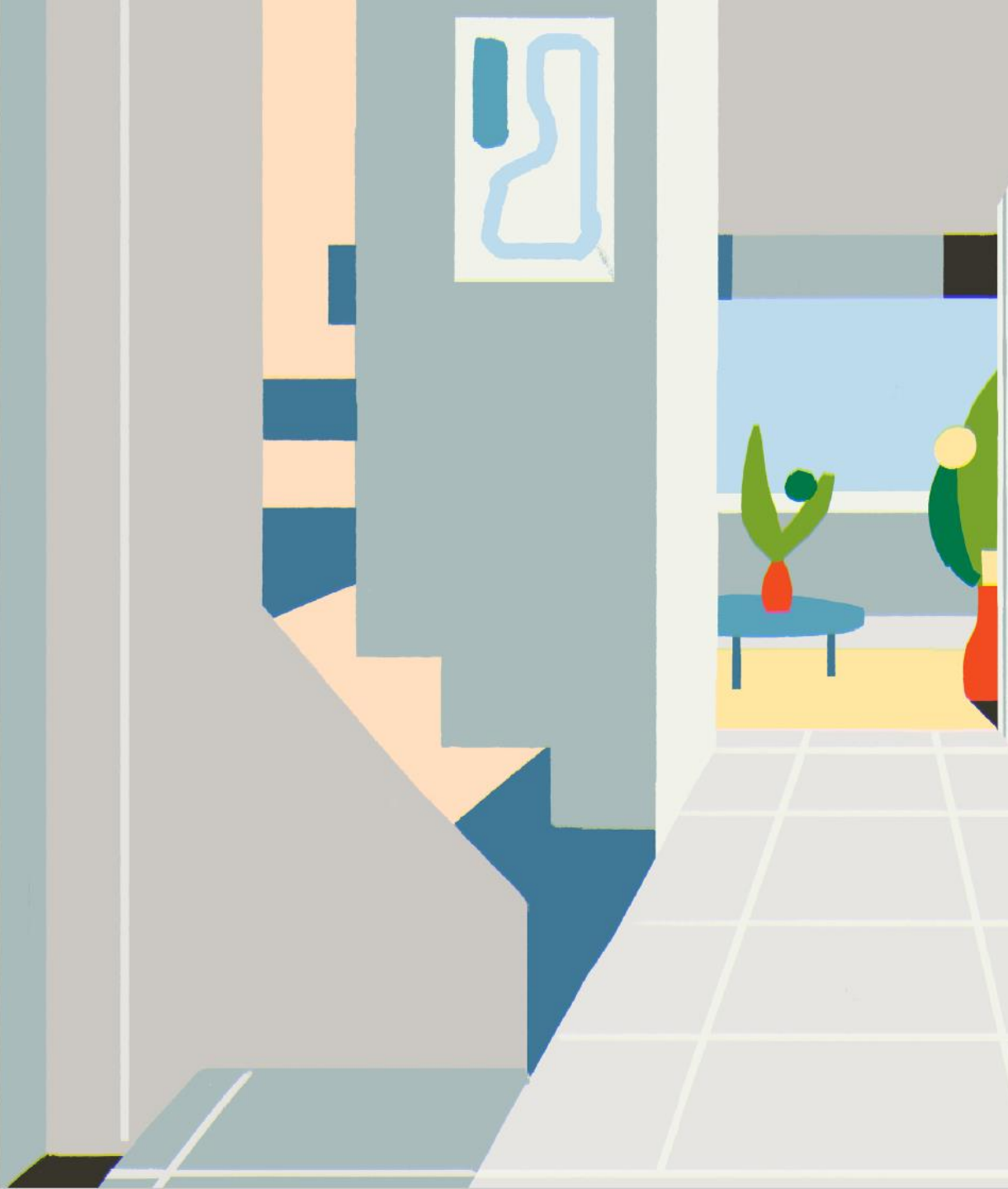
Empresas Socovesa:

Las viviendas terminadas representan hoy el 45% de la oferta disponible



Stock: Viviendas terminadas disponibles para la venta, sin una promesa asociada, valorizadas a precio de venta

Nota: Cifra de gestión, medida en UF



3.

PERSPECTIVAS
2024

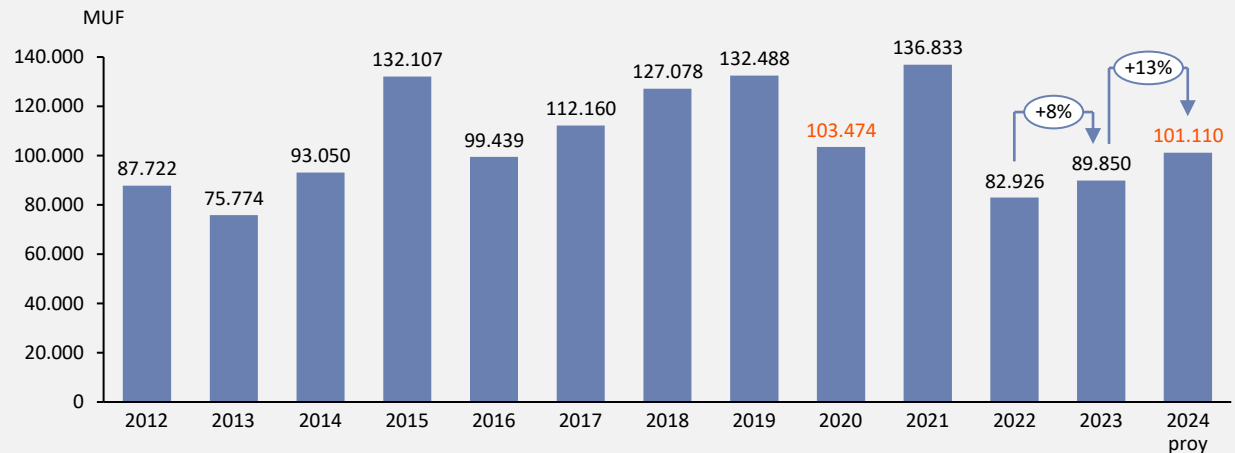
Proyección Infolnmobiliario Región Metropolitana:

Las proyecciones de la industria para el ejercicio 2024, medidas en UF, indican que las ventas crecerían 13% respecto del 2023, alcanzando un nivel similar al del año 2020

VENTA
ANUAL
EN UNDS.

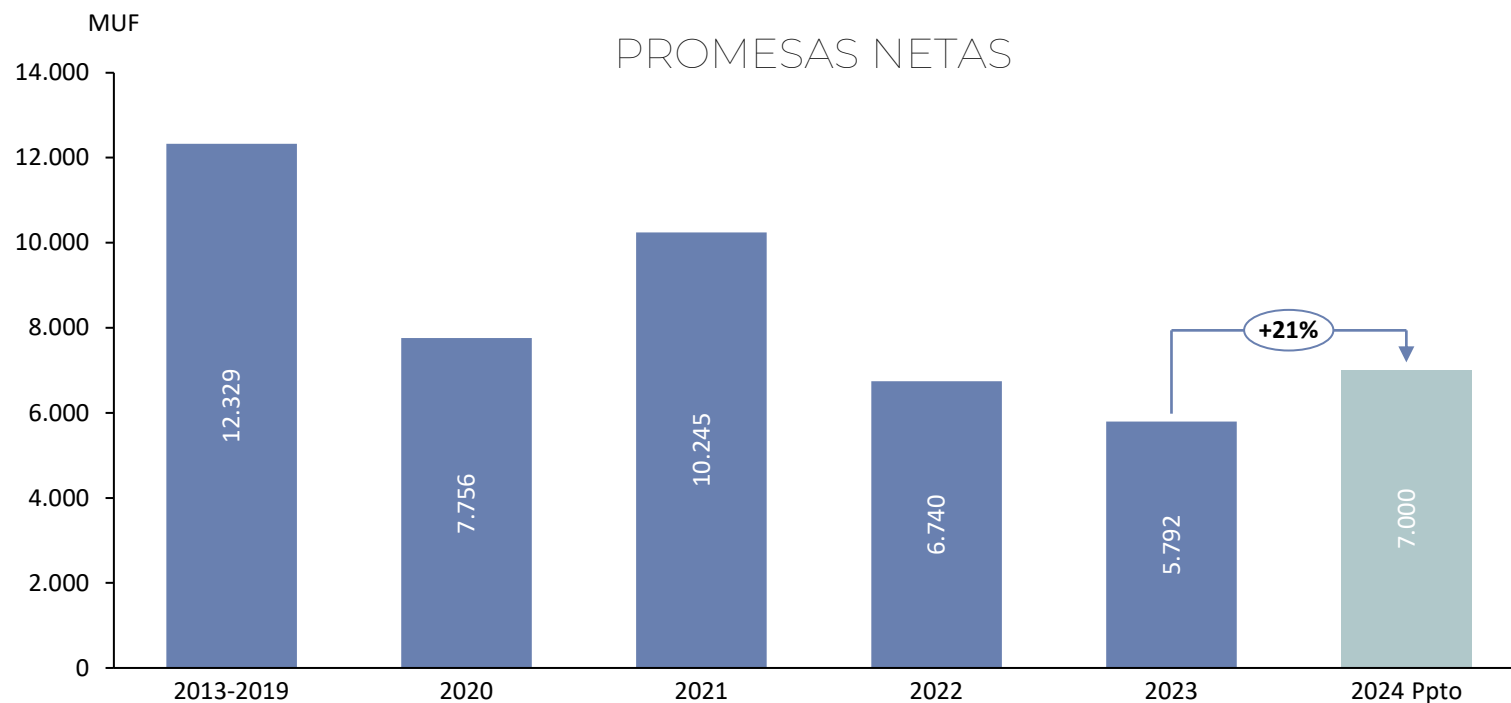


VENTA
ANUAL
EN MUF



Presupuesto 2024:

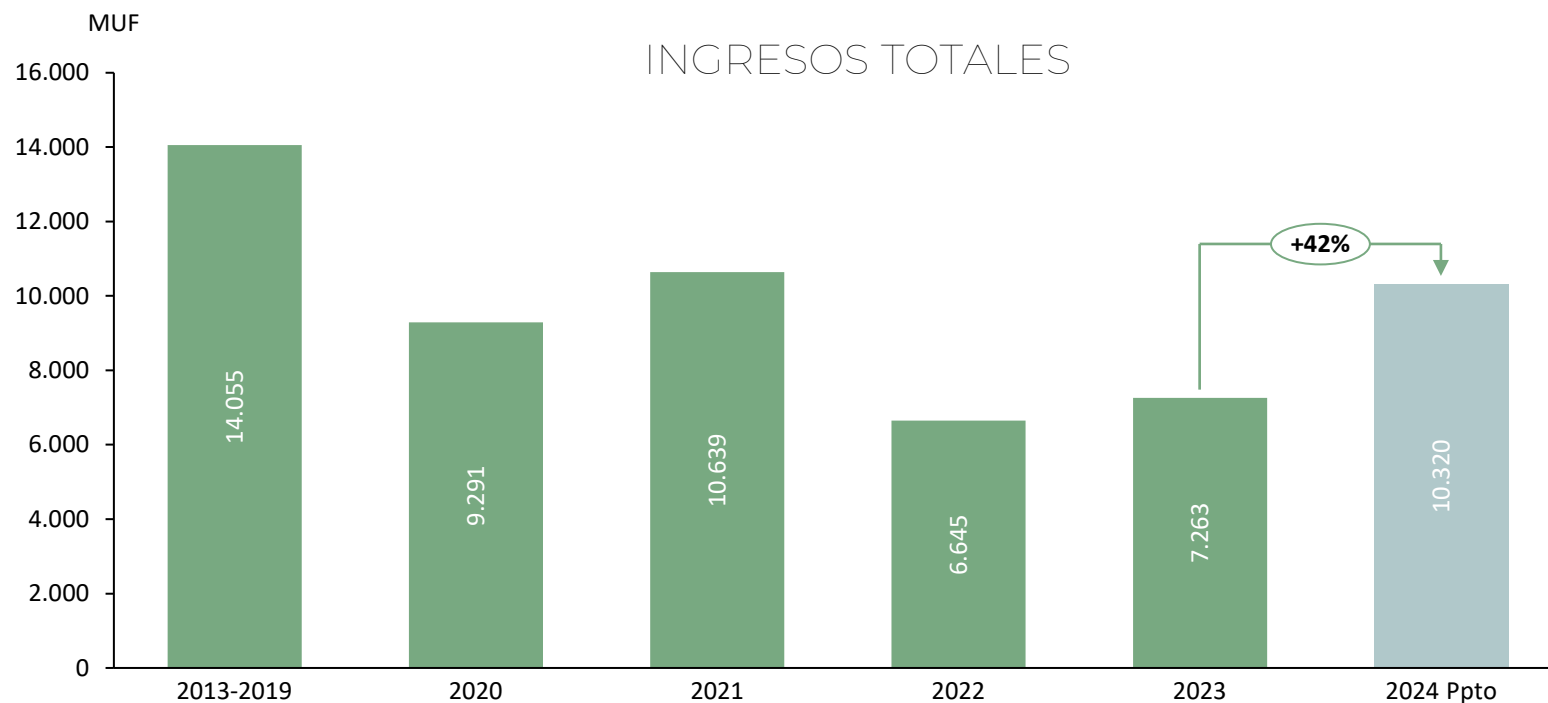
La Compañía presupuesta promesas netas por MMUF 7, equivalente a un crecimiento de 21% respecto del 2023, impulsada por Socovesa y Almagro



Estas cifras podrían variar frente a un aumento de los desistimientos por sobre lo estimado, cambios en el plan de lanzamientos, cambios en el escenario económico o normativo, etc.

Presupuesto 2024:

En términos de ingresos totales, estos debieran alcanzar los MMUF 10,3. Esta cifra incorpora el retraso en facturación del año 2023

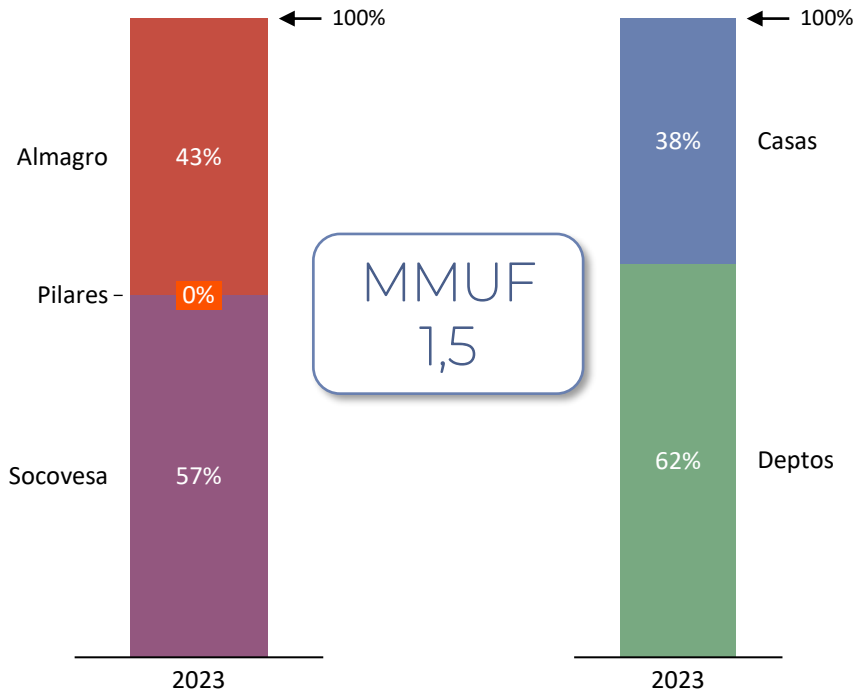


Estas cifras podrían variar frente a un aumento de los desistimientos por sobre lo estimado, atrasos en las recepciones municipales, nuevos desafíos que enfrente el país, cambios en las normativas vigentes, entre otros.

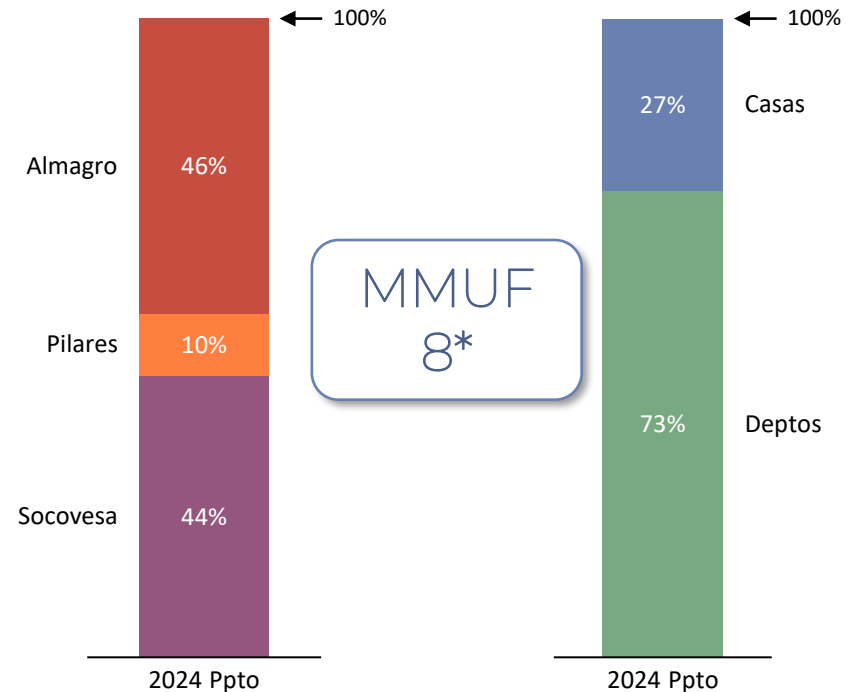
Presupuesto 2024:

El presupuesto de lanzamientos alcanza a MMUF 8*. Los lanzamientos se harán con venta en blanco, es decir, su construcción comenzará una vez que se haya alcanzado un nivel de ventas relevante y se obtenga el financiamiento del proyecto

LANZAMIENTOS REALES 2023



PRESUPUESTO LANZAMIENTOS 2024



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

Equilibrios inmobiliarios:

La Compañía hizo los ajustes de inversión que permitieron que los indicadores inmobiliarios mejoraran al cierre del 2023.

El 2024 estos indicadores se mantendrían, para cerrar el año con una oferta de MMUF 12,2, stock por MMUF 4 y MAO de 19 meses

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 Ppto	12.204	4.531	37%	7.000	24 meses	8.399

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.

Perspectivas 2024:

El año 2024 se vislumbra con mejores perspectivas de demanda y de costos. La Compañía continuará administrando el riesgo financiero

COMERCIAL

01

La oferta está equilibrada, por lo que el foco de la Compañía estará en vender el stock terminado y lograr aumentar el volumen con mayores niveles de absorción

RENTABILIDAD

03

Los menores costos y la disminución esperada de las tasas de interés de la deuda debieran tener un impacto positivo en la rentabilidad de mediano plazo

FLUJO DE CAJA

02

La Compañía estará centrada en concretar las recuperaciones y disminuir la deuda financiera a un rango de MMUF 15 a MMUF 16

LANZAMIENTOS

04

En la medida que el mercado lo permita, la Compañía lanzará nuevos proyectos que fortalecerán la escrituración de los próximos años

2024



4.

NUEVA
ESTRUCTURA

Nueva estructura organizacional:

Frente a la realidad de la industria y las perspectivas para ésta, la Compañía realizó una revisión profunda de su estructura, buscando retomar niveles de rentabilidad y eficiencia en el mediano plazo

- Dada la situación enfrentada durante los últimos años, y considerando las perspectivas de corto y mediano plazo del país, la disponibilidad y costo del financiamiento de nuevos proyectos y las proyecciones de demanda que se vislumbran para la industria inmobiliaria, la Compañía resolvió hacer un ajuste a la estructura organizacional.
- Esto fue un trabajo de meses del Directorio y la Gerencia General, junto con consultores externos, buscando tener una estructura más liviana y flexible para responder a los cambios expuestos.
- Se revisó a alto nivel la estrategia que guía las decisiones de EE.SS. para lograr sus objetivos y se ajustaron los pilares estratégicos.
- Se diagnosticó la estructura EE.SS. y se evaluó si las áreas y los roles eran los necesarios para poder cumplir con los objetivos estratégicos.

Nueva estructura organizacional:

Se redefinieron los 5 pilares en los cuales se basará la estrategia de la Compañía, relevando temas de eficiencia y productividad a través de un nuevo pilar: Excelencia Operacional



Nueva estructura organizacional:

A partir del contexto estratégico, se propusieron 6 lineamientos de diseño que guiaron la creación de la nueva estructura de la Compañía



Asegurar la flexibilidad organizacional, habilitando el crecimiento/decrecimiento de la estructura, y buscando la maximización de la utilidad de EE.SS. independiente del escenario



Potenciar los pilares estratégicos definidos y generar alineamiento estratégico dentro de EESS



Agilizar la toma de decisiones y asegurar la coordinación entre las distintas partes de la compañía (estratégicas y tácticas)



Potenciar, atraer y retener al mejor talento dentro de la industria



Generar una estructura eficiente a nivel de capas y reportes

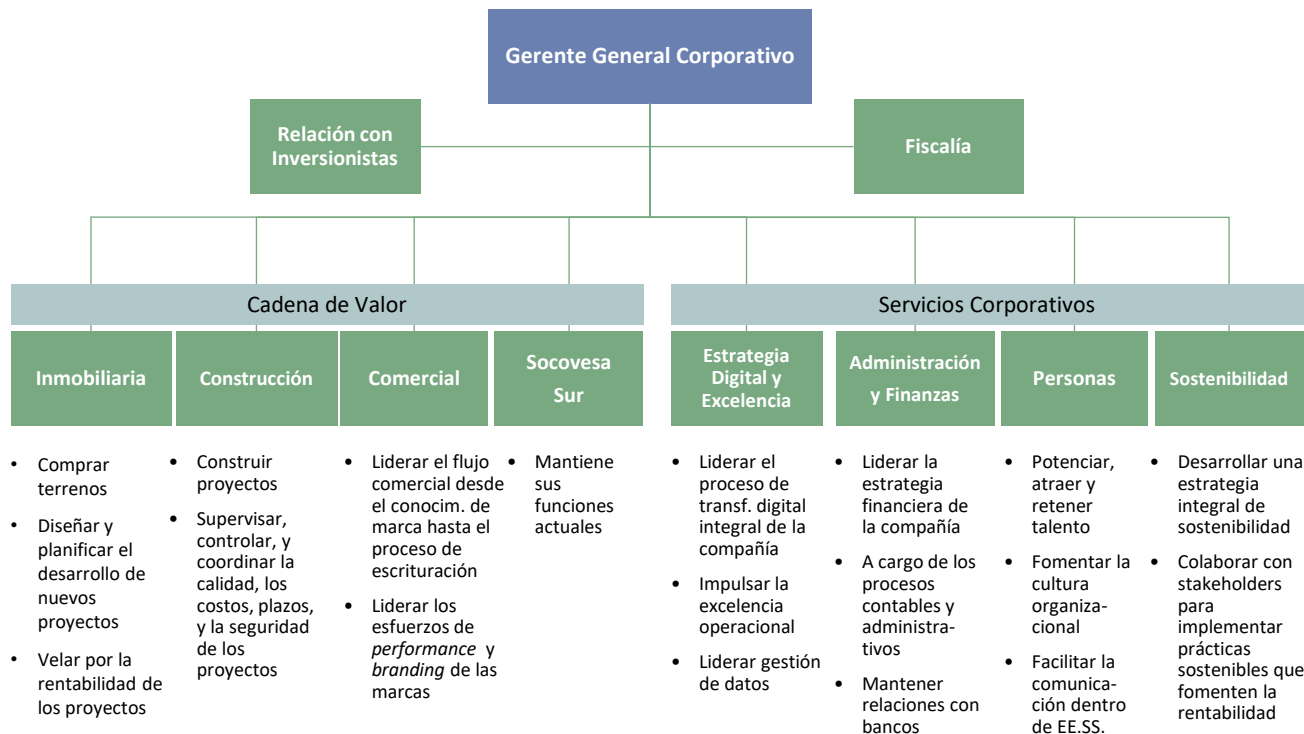


Optimizar los costos, con foco en duplicidades e ineficiencias de la estructura actual

Los lineamientos buscan diseñar una nueva estructura la cual nos ayude a trabajar mejor como empresa, siendo más ágiles, flexibles, y coordinados

Plan de Reestructuración:

Es así como se definieron lineamientos que permitieron el diseño de una nueva primera línea, reduciendo la cantidad de gerentes, flexibilizando la estructura y potenciando los pilares definidos




Resumen cambios alto nivel

- Filiales de Santiago se consolidan manteniendo las marcas con una lógica funcional
- Creación de Gerencia Inmobiliaria que incluye las funciones de Inversiones, Arquitectura, BIM, y Desarrollo
- Agrupar las constructoras Almagro y COSAN en una Gerencia de Construcción
- Creación de Gerencia Comercial que incluye las funciones de Ventas, Marketing y OO.CC.
- Creación de Gerencia de Transformación Digital (aprovechando roles existentes)
- Se eliminan las Gerencias de Marketing y AA.CC. y Centro de Servicios Compartidos y roles se distribuyen en otras áreas
- Creación de Gerencia Personas pasando de 2da a 1ra línea
- Integración de las funciones de Administración y Finanzas
- Gerencia Sostenibilidad pasa de 2da a 1ra línea, manteniendo al mismo equipo

Plan de Reestructuración:

Con el diseño propuesto, el nuevo organigrama se adecuaría de mejor manera a los lineamientos, haciéndonos más flexibles y ágiles

	Organigrama actual	Organigrama nuevo
Habilitar crecimiento / decrecimiento	 Complejo de hacer decrecer por la cantidad de duplicidades, y de hacer crecer por esfuerzos cuadruplicados para contratar	 Estructura flexible, piramidal, y plana, facilitando el crecimiento
Potenciar pilares estratégicos	 Pilares de Talento y Excelencia Operacional no tendrían el protagonismo necesario	 Todos los pilares tendrían claros dueños dentro de la estructura con reportes directo al Gerente General Corporativo
Agilizar toma de decisiones	 Altos niveles de burocracia harían más lenta la toma de decisión	 Estructura facilitaría la toma de decisiones, con un governance claro el cual promueve la interacción vertical y horizontal
Potenciar talento	 Filiales tendrían libertad de promover y gestionar a sus colaboradores, pero el área de RR.HH. depende de una segunda línea	 RR.HH. reporta directamente al Gerente General Corporativo potenciando el área con un foco más estratégico
Generar eficiencias capas y reportes	 7 áreas con una cantidad subóptima de reportes	 Capas y reportes con la cantidad adecuada según los benchmarks
Optimizar costos	 Estructuras cuadruplicadas con diversos roles repetidos	 Estructura más liviana, sin duplicidades en comparación a la antigua

Cumplimiento de lineamiento   

Bajo Medio Alto



JUNTA DE
ACCIONISTAS
SOCOVESA S.A.

ABRIL 2024

EMPRESAS 
SOCOVESA