



EMPRESAS   
SOCOVESA

ANÁLISIS RAZONADO  
ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS A  
MARZO 2025

# ÍNDICE

## RESULTADOS FINANCIEROS AL 31 DE MARZO, 2025

### INFORMACIÓN RELEVANTE:

Los cortes trimestrales no son necesariamente indicativos de tendencias o del estado actual del negocio, ya que el ciclo de éste es más largo y, generalmente, el análisis de cifras de un trimestre puede mostrar ciertas desviaciones, positivas o negativas, que podrían no ser permanentes.

A partir de esto, la Compañía sugiere siempre usar un análisis de los últimos 12 meses para entender mejor las tendencias y cifras que se presentan en los cortes trimestrales.

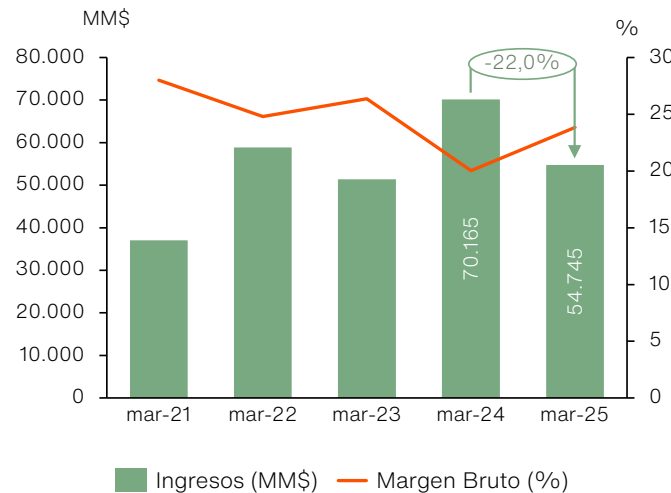
- i. Aspectos destacados del periodo
- ii. Análisis de resultados
  - a. Balance
  - b. Estado de Resultados
  - c. Flujo de Efectivo
- iii. Indicadores financieros
- iv. Cifras de gestión y CMF
  - a. Contexto del periodo
  - b. Cifras de gestión
- v. Análisis de las diferencias que puedan existir entre los valores libro y valores económicos y/o de mercado de los principales activos
- vi. Análisis de las variaciones más importantes en el mercado
- vii. Gestión de riesgo
- viii. Anexos

### CONTACTO RELACIÓN CON INVERSIONISTAS Y COMUNICACIONES FINANCIERAS

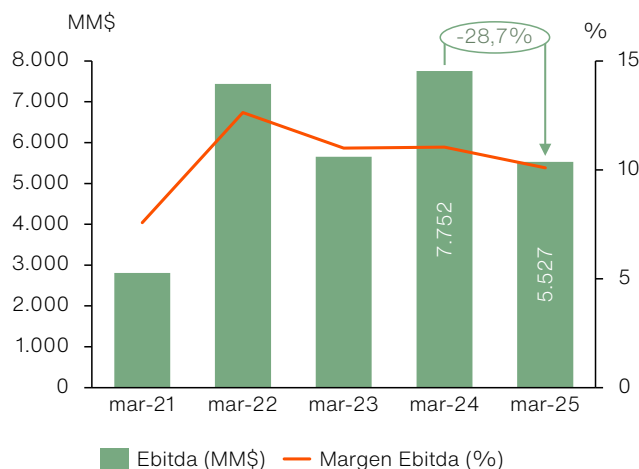
Andrea Wormald L.  
[awormald@eess.cl](mailto:awormald@eess.cl)

## I. ASPECTOS DESTACADOS DEL PERIODO

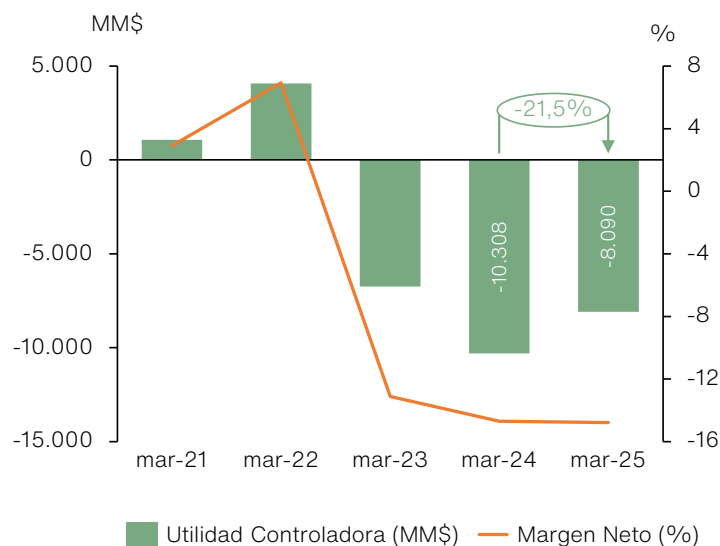
- Los ingresos de la compañía para el primer trimestre alcanzaron a MM\$54.745. Esto representa una disminución de un 22,0% en comparación con el mismo periodo de 2024: menor escrituración de viviendas nuevas y de terrenos explican la caída.



- El margen bruto total se situó en 23,8% aumentando 3,8 puntos porcentuales respecto de marzo 2024. Este resultado se debe a una mayor escrituración de proyectos de Almagro durante el trimestre.
- Los gastos de administración aumentaron 3,2% en términos nominales. Medidos en UF, los GAV del periodo disminuyeron 1,6% con una caída en las remuneraciones reales de 3,8%.
- El EBITDA del periodo alcanzó MM\$5.527, lo que representa una caída del 28,7% con respecto a 2024. Esto se atribuye a una menor ganancia bruta del periodo por los menores ingresos facturados y a un balance más desfavorable de los gastos financieros netos, que se descargaron como costo de ventas. El margen EBITDA fue del 10,1%.



- El stock de deuda financiera neta disminuyó un 6,5% respecto de diciembre de 2024, alcanzando MM\$560.095. Esta reducción se debe a una menor deuda financiera bruta (-6,0%), en línea con lo proyectado por la compañía, en un contexto de una importante recuperación del flujo operacional, que alcanzó a MM\$43.890 (lo que se compara favorablemente con el flujo respectivo del primer trimestre de 2024).
- Los gastos financieros totales, que incluyen los gastos financieros en resultado y los activados en el periodo, se redujeron un 19,5% en comparación con el mismo periodo del año anterior, debido fundamentalmente a la disminución de la deuda financiera promedio (-17,5%). Asimismo, los intereses pagados a nivel de flujo de caja disminuyeron un 31,2%, en línea con las menores tasas y deuda observadas.
- La tasa de capitalización de gastos financieros disminuyó 9,2 puntos porcentuales, alcanzando un 14,3%. Durante este trimestre, a pesar de la menor activación, el gasto financiero en resultado disminuyó, en línea con lo anunciado por la compañía.
- El ratio de deuda financiera neta sobre EBITDA se ubicó en 9,4 veces, mientras que la cobertura de gastos financieros totales alcanzó 0,4 veces, mismo nivel que el registrado el primer trimestre de 2024.
- El resultado atribuible a la controladora fue de (MM\$8.090), lo que representa una menor pérdida en comparación al mismo periodo del año anterior (MM\$10.308). Esta baja en la pérdida fue consecuencia principalmente de los menores gastos financieros y los mayores ingresos percibidos por el concepto de impuestos a las ganancias registrados en comparación al mismo periodo de 2024, que más que compensaron el menor volumen de facturación.



- A marzo, la compañía registró promesas netas por MUF 1.112, lo que representa una disminución del 11,7% en comparación con el mismo periodo de 2024.
- El saldo vendido por facturar al cierre del periodo ascendió a MUF 5.469. De esta cifra, existen MUF 4.078 que podrían ser escrituradas durante 2025, implicando que, respecto del presupuesto para este año, el 68% estaría comprometido. Sin embargo, dado el complejo escenario de financiamiento que enfrentan los clientes, existe un riesgo comercial asociado a

desistimientos mayores a los estimados, lo que podría generar un impacto en las escrituraciones de las promesas comprometidas.

| FILIAL       | FACTURADO<br>REAL A MARZO<br>2025<br>(a) | SALDO VENDIDO<br>POR FACTURAR<br>AÑO 2025<br>(b) | FACTURACIÓN<br>COMPROMETIDA<br>2025<br>(a) + (b) | PRESUPUESTO<br>FACTURACIÓN<br>INMOB. TOTAL<br>2025<br>(c) | %<br>CUMPLIMIENTO<br>2025<br>(a+b) / (c) |
|--------------|------------------------------------------|--------------------------------------------------|--------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|------------------------------------------|
| Socovesa     | MUF 417                                  | MUF 2.617                                        | MUF 3.034                                        | MUF 4.060                                                 | 75%                                      |
| Almagro      | MUF 720                                  | MUF 883                                          | MUF 1.602                                        | MUF 3.000                                                 | 53%                                      |
| Pilares      | MUF 230                                  | MUF 488                                          | MUF 718                                          | MUF 850                                                   | 84%                                      |
| SDC          | MUF 0                                    | MUF 90                                           | MUF 90                                           | MUF 90                                                    | 100%                                     |
| <b>TOTAL</b> | <b>MUF 1.366</b>                         | <b>MUF 4.078</b>                                 | <b>MUF 5.445</b>                                 | <b>MUF 8.000</b>                                          | <b>68%</b>                               |

Notas:

- Las cifras de facturación incluyen la venta de viviendas nuevas, venta de inmuebles en parte de pago y venta de terrenos; excluye los ingresos de otras ventas y servicios.
- La facturación comprometida de cada año está sujeta a desistimientos y riesgos de ejecución propios del negocio.
- Durante el primer trimestre de 2025, la compañía lanzó tres nuevos proyectos o etapas por un total de MUF 2.239 en venta potencial: dos de Almagro y uno de Socovesa (ligado a DS-19). Los dos de Almagro fueron lanzados bajo la modalidad de venta en blanco. La compañía cuenta con los terrenos y todo lo necesario para desarrollar nuevos proyectos y así aprovechar oportunidades que se vayan presentando en la industria, sin embargo, requiere del financiamiento para poder desarrollarlos.
- Al finalizar marzo de 2025, la tasa de desistimientos del trimestre se incrementó en 10,4 puntos porcentuales en comparación con el mismo periodo del año anterior, alcanzando un 26,0%. Este aumento se atribuye principalmente a condiciones crediticias más exigentes para los clientes, especialmente en el segmento atendido por Pilares y Socovesa. Almagro destaca por su solidez comercial, registrando una tasa de desistimientos de los últimos tres meses que alcanza a 1,2%.

Durante el primer trimestre de 2025, Empresas Socovesa enfrentó un desafiante entorno de mercado, caracterizado por condiciones de financiamiento restrictivas y una demanda contenida, especialmente en los segmentos atendidos por Socovesa y Pilares. A pesar de ello, se observan mejoras operacionales y disciplina financiera:

|                                              |             |                                         |
|----------------------------------------------|-------------|-----------------------------------------|
| <b>Ingresos consolidados:</b>                | MM\$54.745  | -22,0% a/a                              |
| <b>Margen bruto:</b>                         | 23,80%      | +3,8 pp a/a.                            |
| <b>EBITDA:</b>                               | MM\$5.527   | -28,7% a/a.                             |
| <b>Pérdida atribuible a la controladora:</b> | MM\$(8.090) | disminución de la pérdida de 21,5% a/a. |
| <b>Flujo operacional:</b>                    | MM\$43.899  | +213% a/a.                              |
| <b>Deuda financiera neta:</b>                | MM\$560.095 | -6,5% vs dic-24.                        |

Estas cifras reflejan una gestión disciplinada del capital de trabajo, reducción de costos financieros y un margen bruto mejorado gracias a un mejor mix de proyectos escriturados, principalmente de Almagro.

A pesar de registrar una pérdida contable, el 1T25 muestra señales positivas: mejora en margen bruto, menor carga financiera, flujo operacional positivo y progreso en la estrategia de desapalancamiento. Se mantiene como prioridad la optimización operativa y comercial para fortalecer la rentabilidad futura.

## II. ANÁLISIS DE RESULTADOS EMPRESAS SOCOVESA

### a. BALANCE

|                                                       | Miles de \$   |               |        | Miles de UF |        |        |
|-------------------------------------------------------|---------------|---------------|--------|-------------|--------|--------|
| BALANCE                                               | 3M 25         | 12M 24        | % VAR. | 3M 25       | 12M 24 | % VAR. |
| Activos corrientes                                    | 442.898.400   | 474.488.096   | -6,7%  | 11.387      | 12.351 | -7,8%  |
| Activos no corrientes                                 | 598.539.113   | 615.594.669   | -2,8%  | 15.389      | 16.024 | -4,0%  |
| TOTAL ACTIVOS                                         | 1.041.437.513 | 1.090.082.765 | -4,5%  | 26.776      | 28.375 | -5,6%  |
| Pasivos corrientes                                    | 672.659.898   | 716.290.400   | -6,1%  | 17.295      | 18.645 | -7,2%  |
| Pasivos no corrientes                                 | 32.749.874    | 29.531.546    | 10,9%  | 842         | 769    | 9,5%   |
| TOTAL PASIVOS                                         | 705.409.772   | 745.821.946   | -5,4%  | 18.137      | 19.414 | -6,6%  |
| Patrimonio atribuible a participaciones controladoras | 331.446.455   | 339.363.113   | -2,3%  | 8.522       | 8.834  | -3,5%  |
| Patrimonio atribuible a minoritarios                  | 4.581.286     | 4.897.706     | -6,5%  | 118         | 127    | -7,6%  |
| TOTAL PATRIMONIO                                      | 336.027.741   | 344.260.819   | -2,4%  | 8.640       | 8.961  | -3,6%  |
| TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO                            | 1.041.437.513 | 1.090.082.765 | -4,5%  | 26.776      | 28.375 | -5,6%  |

## ACTIVOS

Desde la perspectiva de los activos, el balance de Empresas Socovesa se estructura principalmente en torno a cuatro cuentas relevantes: "Inventarios", "Inventarios no corrientes", "Propiedades de Inversión" y "Deudores Comerciales y Otras Cuentas por Cobrar". El análisis del comportamiento de estas partidas resulta fundamental para comprender la evolución del negocio y su reflejo en los Estados Financieros.

A nivel consolidado, el total de activos disminuyó un 4,5% en comparación con diciembre de 2024, explicado por una reducción de 6,7% en los activos corrientes y de 2,8% en los activos no corrientes.

La disminución en los activos corrientes obedece, principalmente, a la caída en los "Inventarios corrientes" (-6,4%) y en los "Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes" (-32,6%). En cuanto a los activos no corrientes, la reducción se atribuye a la baja en "Cuentas por cobrar a entidades relacionadas, no corrientes", lo que contrarrestó parcialmente los aumentos en "Propiedades de inversión" (+1,6%) y "Activos por impuestos diferidos" (+4,2%).

| ACTIVOS                                                             | Miles de \$          |                      |              | Miles de UF   |               |              |
|---------------------------------------------------------------------|----------------------|----------------------|--------------|---------------|---------------|--------------|
|                                                                     | 3M 25                | 12M 24               | % VAR.       | 3M 25         | 12M 24        | % VAR.       |
| Activos corrientes                                                  | 442.898.400          | 474.488.096          | -6,7%        | 11.387        | 12.351        | -7,8%        |
| Efectivo y equivalentes al efectivo                                 | 8.871.014            | 5.868.796            | 51,2%        | 228           | 153           | 49,3%        |
| Otros activos financieros corrientes                                | 707.412              | 1.125.640            | -37,2%       | 18            | 29            | -37,9%       |
| Otros activos no financieros corrientes                             | 3.221.480            | 2.829.012            | 13,9%        | 83            | 74            | 12,5%        |
| Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes          | 70.839.697           | 105.134.141          | -32,6%       | 1.821         | 2.737         | -33,4%       |
| Cuentas por cobrar a entidades relacionadas, corrientes             | 23.840.870           | 0                    |              | 613,0         | 0             |              |
| Inventarios corrientes                                              | 318.059.889          | 339.733.910          | -6,4%        | 8.178         | 8.843         | -7,5%        |
| Activos biológicos corrientes                                       | 223.013              | 612.922              | -63,6%       | 6             | 16            | -64,1%       |
| Activos por impuestos corrientes, corrientes                        | 17.135.025           | 19.183.675           | -10,7%       | 441           | 499           | -11,8%       |
| Activos no corrientes                                               | 598.539.113          | 615.594.669          | -2,8%        | 15.389        | 16.024        | -4,0%        |
| Otros activos financieros no corrientes                             | 1.670.231            | 1.636.447            | 2,1%         | 43            | 43            | 0,8%         |
| Cuentas por cobrar no corrientes                                    | 11.379.363           | 10.764.145           | 5,7%         | 293           | 280           | 4,4%         |
| Cuentas por cobrar a entidades relacionadas, no corrientes          | 0                    | 23.382.248           | -100,0%      | 0             | 609           | -100,0%      |
| Inventarios, no corrientes                                          | 200.448.000          | 201.224.846          | -0,4%        | 5.154         | 5.238         | -1,6%        |
| Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación | 1.798.649            | 1.502.926            | 19,7%        | 46            | 39            | 18,2%        |
| Activos intangibles distintos de la plusvalía                       | 62.639.339           | 62.381.880           | 0,4%         | 1.611         | 1.624         | -0,8%        |
| Plusvalía                                                           | 11.253.101           | 11.253.101           | 0,0%         | 289           | 293           | -1,2%        |
| Propiedades, planta y equipo                                        | 11.733.595           | 12.589.771           | -6,8%        | 302           | 328           | -7,9%        |
| Activos por impuestos corrientes, no corrientes                     | 14.543.835           | 14.357.181           | 1,3%         | 374           | 374           | 0,1%         |
| Propiedades de inversión                                            | 198.566.864          | 195.430.663          | 1,6%         | 5.105         | 5.087         | 0,4%         |
| Activos por impuestos diferidos                                     | 84.506.136           | 81.071.461           | 4,2%         | 2.173         | 2.110         | 3,0%         |
| <b>TOTAL ACTIVOS</b>                                                | <b>1.041.437.513</b> | <b>1.090.082.765</b> | <b>-4,5%</b> | <b>26.776</b> | <b>28.375</b> | <b>-5,6%</b> |

Desde una perspectiva de gestión del negocio, resulta pertinente analizar la cuenta “Inventarios” en su conjunto, considerando tanto los inventarios corrientes como los no corrientes. Al 31 de marzo de 2025, el saldo total combinado alcanzó los MM\$518.508. De ese total, MM\$416.464 corresponden a inventario inmobiliario disponible para la venta, valorizado a costo, e incluye viviendas terminadas y obras en ejecución<sup>1</sup>.

| INVENTARIOS TOTALES                        | Miles de \$        |                    |              | Miles de UF   |               |              |
|--------------------------------------------|--------------------|--------------------|--------------|---------------|---------------|--------------|
|                                            | 3M 25              | 12M 24             | % VAR.       | 3M 25         | 12M 24        | % VAR.       |
| Terrenos                                   | 80.286.548         | 109.953.067        | -27,0%       | 2.064         | 2.862         | -27,9%       |
| Viviendas terminadas                       | 198.268.320        | 229.110.115        | -13,5%       | 5.098         | 5.964         | -14,5%       |
| Viviendas recibidas en parte de pago       | 20.860.396         | 21.766.168         | -4,2%        | 536           | 567           | -5,3%        |
| Otros inventarios                          | 896.524            | 1.230.794          | -27,2%       | 23            | 32            | -28,1%       |
| Obras en ejecución                         | 218.196.101        | 178.898.612        | 22,0%        | 5.610         | 4.657         | 20,5%        |
| <b>TOTAL INVENTARIOS, CORR. Y NO CORR.</b> | <b>518.507.889</b> | <b>540.958.756</b> | <b>-4,2%</b> | <b>13.331</b> | <b>14.081</b> | <b>-5,3%</b> |
| <b>Total Inventarios a la venta</b>        | <b>416.464.421</b> | <b>408.008.727</b> | <b>2,1%</b>  | <b>10.708</b> | <b>10.621</b> | <b>0,8%</b>  |

<sup>1</sup> Excluye las viviendas recibidas en partes de pago, por no haber sido desarrolladas por la Compañía, los terrenos, ya que éstos si bien tienen un proyecto inmobiliario asociado, aún no ha comenzado su construcción, y los otros inventarios.

Respecto a diciembre de 2024, las obras en ejecución experimentaron un crecimiento del 22,0%, explicado principalmente por el inicio de los proyectos Lyon Bilbao e Índico por parte de Almagro, y Las Pataguas XI por parte de Socovesa. Durante el trimestre, las filiales lanzaron tres nuevos proyectos, dos de los cuales se comercializan bajo la modalidad de venta en blanco, lo que implica que su ejecución dependerá del avance comercial y del acceso al financiamiento.

## LANZAMIENTOS NUEVOS PROYECTOS/ETAPAS

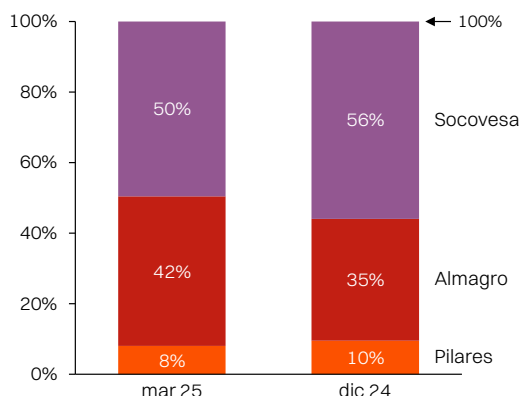
| VENTA POTENCIAL (MUF) POR TIPO DE PRODUCTO |       |         |           |          |       |
|--------------------------------------------|-------|---------|-----------|----------|-------|
| Periodo                                    | Casas | Deptos. | Loc. Com. | Oficinas | Total |
| 3M 25                                      | 424   | 1.815   | -         | -        | 2.239 |
| 3M 24                                      | 382   | 707     | -         | -        | 1.089 |
| 3M 23                                      | -     | -       | -         | -        | -     |
| 3M 22                                      | 372   | 2.100   | -         | -        | 2.472 |
| 3M 21                                      | 508   | 3.102   | -         | -        | 3.611 |

| VENTA POTENCIAL (MUF) POR MARCA |          |         |         |       |
|---------------------------------|----------|---------|---------|-------|
| Periodo                         | Socovesa | Almagro | Pilares | Total |
| 3M 25                           | 424      | 1.815   | -       | 2.239 |
| 3M 24                           | 382      | 707     | -       | 1.089 |
| 3M 23                           | -        | -       | -       | -     |
| 3M 22                           | 735      | 1.737   | -       | 2.472 |
| 3M 21                           | 1.045    | 1.219   | 1.347   | 3.611 |

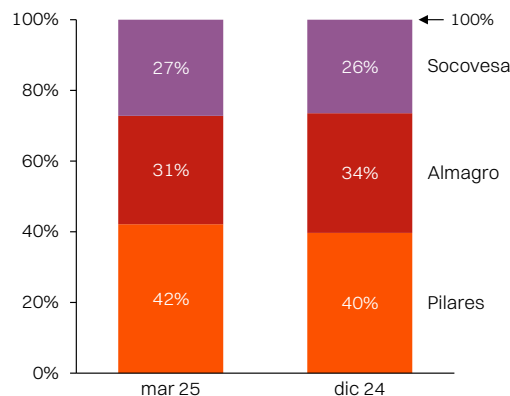
Del total de obras en ejecución, al 31 de marzo de 2025 el 20,8% corresponde a proyectos lanzados bajo la modalidad de venta en blanco. Estos proyectos iniciarán su construcción una vez obtengan financiamiento y para ello, actualmente se requiere tener al menos una preventa del 30% del proyecto.

La cuenta "Viviendas Terminadas" disminuyó un 13,5% respecto al cierre de diciembre de 2024. A pesar de haberse registrado dos recepciones municipales en el período, se escrituraron más unidades de las que ingresaron al stock, lo que generó una contracción neta. Las viviendas terminadas clasificadas como no corrientes corresponden a unidades utilizadas como pilotos por Socovesa Santiago y Socovesa Sur, no disponibles para la venta.

### COMPOSICIÓN DE LAS OBRAS EN EJECUCIÓN POR FILIAL



### COMPOSICIÓN VIVIENDAS TERMINADAS CONTABLE POR FILIAL



Es importante recordar que, contablemente, las viviendas recepcionadas municipalmente se reflejan en la cuenta Viviendas Terminadas dentro de Inventarios. Este stock incluye unidades ya promesadas, las cuales presentan un menor riesgo comercial en comparación con aquellas sin promesa firmada. Al 31 de marzo de 2025, el 40,5% del stock contable (valorizado a precio de venta) tenía una promesa de compraventa firmada.

El banco de terrenos de la compañía se encuentra registrado en tres cuentas del activo: “Inventarios Corrientes”, “Inventarios No Corrientes” y “Propiedades de Inversión”, todos valorizados a su costo histórico de adquisición en pesos.

El total de terrenos disminuyó un 8,7% respecto de diciembre de 2024, como resultado de la reducción en los inventarios corrientes y no corrientes, atribuible al inicio de nuevos proyectos durante el trimestre.

| COMPOSICIÓN DE TERRENOS                      | Miles de \$        |                    |              | Miles de UF  |              |              |
|----------------------------------------------|--------------------|--------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
|                                              | 3M 25              | 12M 24             | % VAR.       | 3M 25        | 12M 24       | % VAR.       |
| Terrenos Inventario corriente y no corriente | 80.286.548         | 109.953.067        | -27,0%       | 2.064        | 2.862        | -27,9%       |
| Terrenos Propiedades de Inversión            | 164.122.155        | 157.939.927        | 3,9%         | 4.220        | 4.111        | 2,6%         |
| Urbanizaciones                               | 31.703.461         | 34.730.249         | -8,7%        | 815          | 904          | -9,8%        |
| Bienes inmuebles                             | 2.741.248          | 2.760.487          | -0,7%        | 70           | 72           | -1,9%        |
| <b>TOTAL TERRENOS</b>                        | <b>278.853.412</b> | <b>305.383.730</b> | <b>-8,7%</b> | <b>7.170</b> | <b>7.949</b> | <b>-9,8%</b> |

Durante el primer trimestre, la compañía no concretó nuevas ventas de tierra.

Al cierre de marzo de 2025, Empresas Socovesa posee un banco de tierras total de MUF 8.072, incluyendo el 100% del terreno off-balance ubicado en San Bernardo, que está pagado. El detalle por comuna de los terrenos registrados como propiedades de inversión se presenta en la Nota 24 de los Estados Financieros Consolidados.

| A marzo 2025 (miles de \$) |                                         |                             |                           |                            |                 |
|----------------------------|-----------------------------------------|-----------------------------|---------------------------|----------------------------|-----------------|
|                            | TERRENOS EN INVENTARIO CORR. Y NO CORR. | TERRENOS PROP. DE INVERSIÓN | TOTAL TERRENOS ON BALANCE | TERRENO OFF BALANCE (100%) | TOTAL TERRRENOS |
| Socovesa                   | 35.277.798                              | 100.105.511                 | 135.383.309               | 69.551.659                 | 204.934.968     |
| Almagro                    | 24.269.623                              | 15.341.911                  | 39.611.534                |                            | 39.611.534      |
| Pilares                    | 20.739.127                              | 38.938.651                  | 59.677.778                |                            | 59.677.778      |
| SDC                        | -                                       | 1.999.525                   | 1.999.525                 |                            | 1.999.525       |
| Linderos                   | -                                       | 7.736.557                   | 7.736.557                 |                            | 7.736.557       |
| M\$                        | 80.286.548                              | 164.122.155                 | 244.408.703               | 69.551.659                 | 313.960.362     |
| MUF                        | 2.064                                   | 4.220                       | 6.284                     | 1.788                      | 8.072           |

Nota:

El terreno Off Balance del cuadro se presenta consolidado al 100%. El VPP de la compañía correspondiente a este terreno alcanza a MUF 1.198, equivalente al 67% del terreno Los Cóndores (San Bernardo).

Las cuentas "Deudores Comerciales y Otras Cuentas por Cobrar" registraron una disminución del 32,6% respecto a diciembre de 2024, principalmente por las caídas en "Clientes ventas viviendas" (-34,8%) y "Clientes otras ventas inmobiliarias - terrenos" (-81,0%). Estas variaciones se explican por el comportamiento estacional del negocio y la dinámica propia del ciclo comercial inmobiliario.

| DEUDORES COMERCIALES,                           | Miles de \$ |             |        | Miles de UF |        |        |
|-------------------------------------------------|-------------|-------------|--------|-------------|--------|--------|
|                                                 | 3M 25       | 12M 24      | % VAR  | 3M 25       | 12M 24 | % VAR  |
| Clientes ventas viviendas                       | 47.357.456  | 72.612.039  | -34,8% | 1.218       | 1.890  | -35,6% |
| Documentos por cobrar                           | 19.315.016  | 19.215.237  | 0,5%   | 497         | 500    | -0,7%  |
| Otras cuentas por cobrar                        | 2.290.627   | 2.227.686   | 2,8%   | 59          | 58     | 1,6%   |
| Clientes otras ventas Inmobiliarias - Terrenos  | 2.294.694   | 12.059.921  | -81,0% | 59          | 314    | -81,2% |
| Clientes ventas varias                          | 1.500.017   | 724.271     | 107,1% | 39          | 19     | 104,6% |
| Anticipo a proveedores                          | 220.881     | 390.250     | -43,4% | 6           | 10     | -44,1% |
| Fondo a rendir                                  | 218.988     | 244.446     | -10,4% | 6           | 6      | -11,5% |
| Cuentas corrientes del personal                 | 229.856     | 231.861     | -0,9%  | 6           | 6      | -2,1%  |
| Provisión de pérdidas por deterioro de deudores | (2.587.838) | (2.571.570) | 0,6%   | -67         | -67    | -0,6%  |
| TOTAL                                           | 70.839.697  | 105.134.141 | -32,6% | 1.821       | 2.737  | -33,4% |

Los activos por impuestos diferidos aumentaron un 4,2% respecto a diciembre de 2024, explicado principalmente por un mayor reconocimiento de créditos asociados a pérdidas fiscales (+5,6%) y provisiones (+2,5%).

|                                                                               | Miles de \$  |              |        | Miles de UF |        |        |
|-------------------------------------------------------------------------------|--------------|--------------|--------|-------------|--------|--------|
| ACTIVOS POR IMPUESTOS DIFERIDOS (miles de \$)                                 | 3M 25        | 12M 24       | % VAR  | 3M 25       | 12M 24 | % VAR  |
| Activos por impuestos diferido relativos a provisiones                        | 4.580.262    | 4.523.767    | 1,2%   | 118         | 118    | 0,0%   |
| Activos por impuestos diferido relativos a provisiones incobrables            | 557.809      | 555.064      | 0,5%   | 14          | 14     | -0,7%  |
| Activos por impuestos diferido relativo a corrección monetaria de existencias | 51.914.338   | 50.212.200   | 3,4%   | 1.335       | 1.307  | 2,1%   |
| Activos por impuestos diferido relativos a Activo fijo e Intangibles          | 1.354.808    | 1.336.788    | 1,3%   | 35          | 35     | 0,1%   |
| Activos por impuestos diferido relativos a pérdidas fiscales                  | 33.277.549   | 31.603.158   | 5,3%   | 856         | 823    | 4,0%   |
| Activos por impuestos diferido relativos a otros                              | 2.059.303    | 2.328.202    | -11,5% | 53          | 61     | -12,6% |
| Activos por impuestos diferido relativos a pasivos por arrendamiento          | 1.029.996    | 1.202.151    | -14,3% | 26          | 31     | -15,4% |
| Total Activo por impuestos diferidos antes de compensación                    | 94.774.065   | 91.761.330   | 3,3%   | 2.437       | 2.389  | 2,0%   |
| Compensación impuestos diferidos                                              | (10.267.929) | (10.689.869) | -3,9%  | (264)       | (278)  | -5,1%  |
| Total Activos por impuestos diferidos                                         | 84.506.136   | 81.071.461   | 4,2%   | 2.173       | 2.110  | 3,0%   |

## PASIVOS Y PATRIMONIO

La compañía financia su capital de trabajo a través de líneas de crédito compuestas por préstamos de corto y mediano plazo otorgados a sus filiales inmobiliarias. Adicionalmente, emplea métodos alternativos de financiamiento como asociaciones con privados, acuerdos con propietarios de terrenos y esquemas de opciones de compra. Durante el primer trimestre de 2025, no se concretaron nuevas operaciones bajo estos mecanismos alternativos.

La política financiera de Empresas Socovesa contempla que los activos de corto plazo —como viviendas terminadas y obras en ejecución— sean financiados mediante deuda de corto plazo, mientras que los activos de largo plazo —principalmente terrenos— se respalden con capital propio. Bajo esta estructura, se espera que la suma de inventarios inmobiliarios, cuentas por cobrar y caja sea equivalente a la deuda financiera bruta, y que el valor de los terrenos se mantenga dentro del patrimonio disponible.

## ECUACIÓN DE FINANCIAMIENTO

Saldos al cierre del periodo

|                                   |                                                             | Miles de \$ |   |                                                |                                                       | Miles de \$ |
|-----------------------------------|-------------------------------------------------------------|-------------|---|------------------------------------------------|-------------------------------------------------------|-------------|
| ACTIVOS                           |                                                             | 3M 25       |   | PASIVOS Y PATRIMONIO                           |                                                       | 3M 25       |
| ACTIVOS INMOBILIARIOS CORTO PLAZO | Efectivo y equivalentes al efectivo                         | 8.871.014   | ≈ | PASIVOS FINANCIEROS QUE FINANCIAN LA OPERACIÓN | Otros pasivos financieros, corrientes                 | 567.217.505 |
|                                   | Otros activos financieros, corrientes                       | 707.412     |   |                                                | Otros pasivos financieros, no corrientes              | 1.748.055   |
|                                   | Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, corrientes | 70.839.697  |   |                                                |                                                       |             |
|                                   | Viviendas terminadas                                        | 198.268.320 |   |                                                |                                                       |             |
|                                   | Viviendas recibidas en parte de pago                        | 20.860.396  |   |                                                |                                                       |             |
|                                   | Otros inventarios                                           | 896.524     |   |                                                |                                                       |             |
|                                   | Obras en ejecución                                          | 218.196.101 |   |                                                |                                                       |             |
| TOTAL ACTIVOS INMOB. CORTO PLAZO  |                                                             | 518.639.464 |   | TOTAL PASIVOS QUE FINANCIAN LA                 |                                                       | 568.965.560 |
| ACTIVOS INMOBILIARIOS LARGO PLAZO | Terrenos Inventarios                                        | 80.286.548  | < | PATRIMONIO                                     | Patrimonio atribuible a participaciones controladoras | 331.446.455 |
|                                   | Terrenos en Propiedades de inversión                        | 164.122.155 |   |                                                |                                                       |             |
|                                   | Urbanizaciones                                              | 31.703.461  |   |                                                |                                                       |             |
| TOTAL ACTIVOS INMOB. LARGO PLAZO  |                                                             | 276.112.164 |   | TOTAL PATRIMONIO ACCIONISTAS                   |                                                       | 331.446.455 |

Al 31 de marzo de 2025, los pasivos consolidados totalizaron MM\$705.410, lo que representa una disminución del 5,4% en relación con diciembre de 2024. Esta reducción se explica por una caída del 6,1% en los pasivos corrientes, que más que compensó el incremento del 10,9% en los pasivos no corrientes.

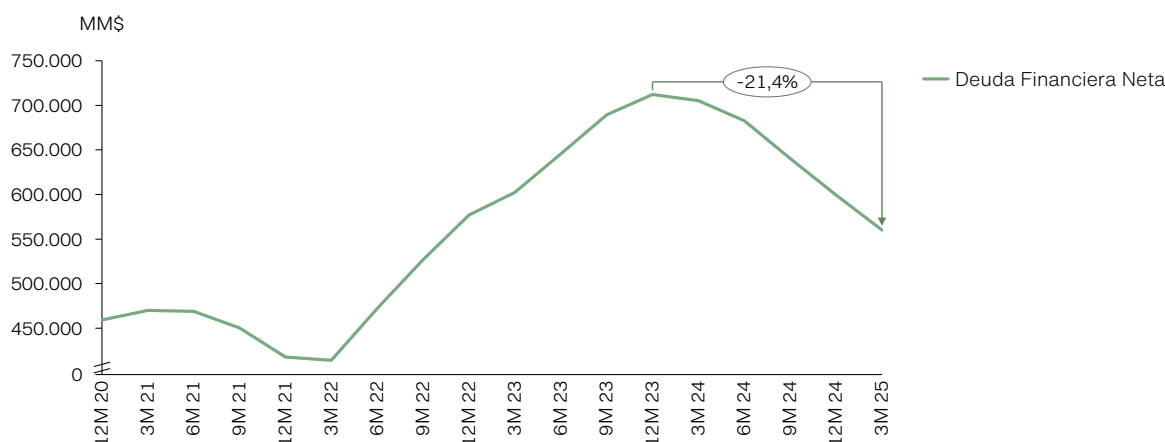
|                                                                       | Miles de \$   |               |        | Miles de UF |        |        |
|-----------------------------------------------------------------------|---------------|---------------|--------|-------------|--------|--------|
| PASIVOS Y PATRIMONIO                                                  | 3M 25         | 12M 24        | % VAR. | 3M 25       | 12M 24 | % VAR. |
| Pasivos corrientes                                                    | 672.659.898   | 716.290.400   | -6,1%  | 17.295      | 18.645 | -7,2%  |
| Otros pasivos financieros corrientes                                  | 567.217.505   | 602.881.688   | -5,9%  | 14.584      | 15.693 | -7,1%  |
| Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar               | 79.001.492    | 86.132.659    | -8,3%  | 2.031       | 2.242  | -9,4%  |
| Cuentas por pagar a entidades relacionadas, corrientes                | 11.833.613    | 11.659.208    | 1,5%   | 304         | 303    | 0,3%   |
| Otras provisiones corrientes                                          | 4.969.553     | 5.226.298     | -4,9%  | 128         | 136    | -6,1%  |
| Pasivos por impuestos corrientes, corrientes                          | 4.812.475     | 4.562.842     | 5,5%   | 124         | 119    | 4,2%   |
| Otros pasivos no financieros corrientes                               | 4.825.260     | 5.827.705     | -17,2% | 124         | 152    | -18,2% |
| Pasivos no corrientes                                                 | 32.749.874    | 29.531.546    | 10,9%  | 842         | 769    | 9,5%   |
| Otros pasivos financieros no corrientes                               | 1.748.055     | 2.282.143     | -23,4% | 45          | 59     | -24,3% |
| Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar no corrientes | 13.690.027    | 10.347.377    | 32,3%  | 352         | 269    | 30,7%  |
| Otras provisiones no corrientes                                       | 7.506.293     | 7.157.079     | 4,9%   | 193         | 186    | 3,6%   |
| Pasivo por impuestos diferidos                                        | 9.805.499     | 9.744.947     | 0,6%   | 252         | 254    | -0,6%  |
| TOTAL PASIVOS                                                         | 705.409.772   | 745.821.946   | -5,4%  | 18.137      | 19.414 | -6,6%  |
| Patrimonio atribuible a participaciones controladoras                 | 331.446.455   | 339.363.113   | -2,3%  | 8.522       | 8.834  | -3,5%  |
| Capital emitido                                                       | 127.688.597   | 127.688.597   | 0,0%   | 3.283       | 3.324  | -1,2%  |
| Prima de emisión                                                      | 49.597.096    | 49.597.096    | 0,0%   | 1.275       | 1.291  | -1,2%  |
| Ganancias (pérdidas) acumuladas                                       | 152.930.530   | 161.020.399   | -5,0%  | 3.932       | 4.191  | -6,2%  |
| Otras reservas                                                        | 1.230.232     | 1.057.021     | 16,4%  | 32          | 28     | 15,0%  |
| Patrimonio atribuible a minoritarios                                  | 4.581.286     | 4.897.706     | -6,5%  | 118         | 127    | -7,6%  |
| TOTAL PATRIMONIO                                                      | 336.027.741   | 344.260.819   | -2,4%  | 8.640       | 8.961  | -3,6%  |
| TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO                                            | 1.041.437.513 | 1.090.082.765 | -4,5%  | 26.776      | 28.375 | -5,6%  |

La principal subcuenta que explica esta variación es "Otros pasivos financieros, corrientes", que disminuyó un 5,9% debido principalmente al pago de préstamos bancarios (-6,1%).

|                                          | Miles de \$ |             |        | Miles de UF |        |        |
|------------------------------------------|-------------|-------------|--------|-------------|--------|--------|
| OTROS PASIVOS FINANCIEROS, CORRIENTES    | 3M 25       | 12M 24      | % VAR. | 3M 25       | 12M 24 | % VAR. |
| Préstamos bancarios                      | 562.768.285 | 599.537.637 | -6,1%  | 14.469      | 15.606 | -7,3%  |
| Factoring                                | 690.665     | 702.795     | -1,7%  | 18          | 18     | -2,9%  |
| Pasivos por arrendamiento                | 2.066.745   | 2.170.271   | -4,8%  | 53          | 56     | -5,9%  |
| Instrumentos derivados                   | 1.691.810   | 470.985     | 259,2% | 43          | 12     | 254,8% |
| OTROS PASIVOS FINANCIEROS, CORRIENTES    | 567.217.505 | 602.881.688 | -5,9%  | 14.584      | 15.693 | -7,1%  |
| Pasivos por arrendamiento, no corrientes | 1.748.055   | 2.282.143   | -23,4% | 45          | 59     | -24,3% |
| OTROS PASIVOS FINANCIEROS, NO CORRIENTES | 1.748.055   | 2.282.143   | -23,4% | 45          | 59     | -24,3% |
| TOTAL DEUDA FINANCIERA BRUTA             | 568.965.560 | 605.163.831 | -6,0%  | 14.629      | 15.753 | -7,1%  |

El stock de deuda financiera neta se situó en MM\$560.095, registrando una baja del 6,5% en comparación con diciembre de 2024. Esta reducción se debe a un menor nivel de deuda financiera bruta (-6,0%), en línea con las proyecciones internas. Expresado en unidades de fomento, la deuda financiera neta alcanzó los MMUF 14,4, lo que representa una disminución del 7,7%.

|                                           | Miles de \$ |             |        | Miles de UF |        |        |
|-------------------------------------------|-------------|-------------|--------|-------------|--------|--------|
|                                           | 3M 25       | 12M 24      | % VAR. | 3M 25       | 12M 24 | % VAR. |
| DEUDA FINANCIERA NETA                     |             |             |        |             |        |        |
| Pasivos financieros corrientes            | 567.217.505 | 602.881.688 | -5,9%  | 14.584      | 15.693 | -7,1%  |
| Pasivos financieros no corrientes         | 1.748.055   | 2.282.143   | -23,4% | 45          | 59     | -24,3% |
| Deuda financiera bruta                    | 568.965.560 | 605.163.831 | -6,0%  | 14.629      | 15.753 | -7,1%  |
| Caja y equivalente al efectivo            | 8.871.014   | 5.868.796   | 51,2%  | 228         | 153    | 49,3%  |
| DEUDA FINANCIERA NETA                     | 560.094.546 | 599.295.035 | -6,5%  | 14.400      | 15.600 | -7,7%  |
| Deuda financiera neta (on balance -- M\$) | 560.094.546 | 599.295.035 | -6,5%  | 14.400      | 15.600 | -7,7%  |
| EBITDA UDM (M\$)                          | 59.842.444  | 62.067.414  | -3,6%  | 1.539       | 1.616  | -4,8%  |
| Deuda Financ. Neta / EBITDA UDM (veces)   | 9,4x        | 9,7x        |        | 9,4x        | 9,7x   |        |

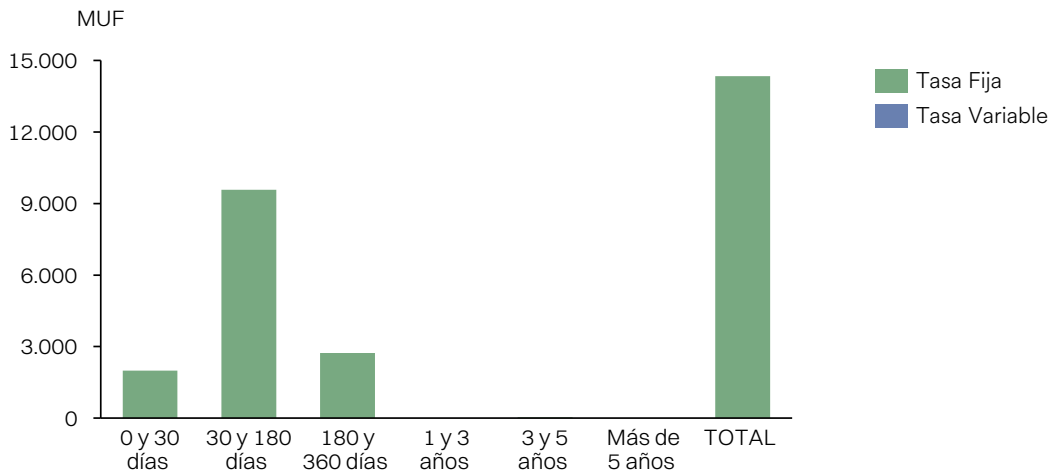


Respecto al endeudamiento sindicado con Banco Estado y BCI y el incumplimiento de los covenants a diciembre de 2024, la compañía cuenta con waivers otorgados por ambos bancos con fecha 7 de marzo de 2025 y 12 de marzo de 2025 respectivamente, que dispensan el incumplimiento de estos aplicados a los Estados Financieros (ver Nota 27.d de los Estados Financieros Consolidados).

El leverage financiero neto se mantuvo en 1,7 veces, sin variaciones relevantes respecto de diciembre de 2024. Por su parte, el ratio Deuda Financiera Neta / EBITDA UDM descendió a 9,4 veces, reflejando una mejora frente a marzo de 2024. La cobertura de gastos financieros totales se mantuvo en 0,4 veces, afectada por una reducción del 28,7% en el EBITDA y una baja del 19,5% en los costos financieros.

La totalidad de los pasivos financieros se encuentran pactados a tasa fija. No obstante, dado que la mayor parte de los vencimientos se concentra en plazos menores a 360 días —principalmente inferiores a 180 días— la compañía mantiene una exposición a las variaciones de tasas de interés de corto plazo al momento de refinanciar.

## APERTURA DEUDA FINANCIERA POR PLAZO DE VENCIMIENTO Y TIPO DE TASA 31 de marzo de 2025



Las “Cuentas Comerciales y Otras Cuentas por Pagar”, sumando sus componentes corrientes y no corrientes, mostraron una disminución del 3,9% respecto a diciembre de 2024. Esta variación se explica por:

- una baja del 43,3% en “Retenciones” asociadas a obligaciones previsionales e impositivas,
- una caída del 8,6% en “Reconocimiento de cierre de proyectos”, que corresponde a la provisión de los montos pendientes por gastar al cierre de los proyectos a la fecha de la recepción final (Cierre de obra en ejecución y traspaso a Viviendas terminadas) y,
- una disminución del 9,8% en “Otras cuentas por pagar, corrientes y no corrientes”, asociadas a provisiones por contribuciones, participaciones variables y obligaciones diversas sin interés ni plan de pago vigente.

| Cuentas por Pagar Totales<br>(Corrientes y no corrientes)     | Miles de \$       |                   |              | Miles de UF  |              |              |
|---------------------------------------------------------------|-------------------|-------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
|                                                               | 3M 25             | 12M 24            | % VAR.       | 3M 25        | 12M 24       | % VAR.       |
| Anticipos y depósitos de clientes, corrientes y no corrientes | 52.728.749        | 51.221.583        | 2,9%         | 1.356        | 1.333        | 1,7%         |
| Retenciones                                                   | 3.693.029         | 6.512.749         | -43,3%       | 95           | 170          | -44,0%       |
| Otras cuentas por pagar, corrientes y no corrientes           | 11.379.652        | 12.621.746        | -9,8%        | 293          | 329          | -10,9%       |
| Proveedores                                                   | 6.955.230         | 6.487.159         | 7,2%         | 179          | 169          | 5,9%         |
| Reconocimiento cierre de proyectos                            | 14.526.513        | 15.887.410        | -8,6%        | 373          | 414          | -9,7%        |
| Retenciones a subcontratistas                                 | 2.945.020         | 3.309.710         | -11,0%       | 76           | 86           | -12,1%       |
| Documentos por pagar                                          | 286.620           | 265.021           | 8,1%         | 7            | 7            | 6,8%         |
| Obligaciones por compras de terrenos                          | 154.109           | 152.061           | 1,3%         | 4            | 4            | 0,1%         |
| Dividendos por pagar                                          | 22.597            | 22.597            | 0,0%         | 1            | 1            | -1,2%        |
| <b>TOTAL</b>                                                  | <b>92.691.519</b> | <b>96.480.036</b> | <b>-3,9%</b> | <b>2.383</b> | <b>2.511</b> | <b>-5,1%</b> |

El patrimonio total disminuyó un 2,4% en el trimestre, explicado principalmente por la baja del 5,0% en “Ganancias (Pérdidas) Acumuladas”. Asimismo, las participaciones no controladoras registraron una caída del 6,5%.

## b. ESTADO DE RESULTADOS

|                                                                                                                                          | Miles de \$   |               |                  | Miles de UF   |               |                  |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|---------------|------------------|---------------|---------------|------------------|
| ESTADO DE RESULTADOS                                                                                                                     | 3M 25         | 3M 24         | % VAR.           | 3M 25         | 3M 24         | % VAR.           |
| Ingresos de actividades ordinarias                                                                                                       | 54.745.331    | 70.165.035    | -22,0%           | 1.408         | 1.892         | -25,6%           |
| Costos de ventas                                                                                                                         | (41.700.012)  | (56.109.450)  | -25,7%           | (1.072)       | (1.513)       | -29,1%           |
| Ganancia bruta                                                                                                                           | 13.045.319    | 14.055.585    | -7,2%            | 335           | 379           | -11,5%           |
| <i>Margen bruto</i>                                                                                                                      | <i>23,8%</i>  | <i>20,0%</i>  | <i>3,8 ptos</i>  | <i>23,8%</i>  | <i>20,0%</i>  | <i>3,8 ptos</i>  |
| Gastos de administración                                                                                                                 | (11.632.702)  | (11.270.058)  | 3,2%             | (299)         | (304)         | -1,6%            |
| Resultado operacional                                                                                                                    | 1.412.617     | 2.785.527     | -49,3%           | 36            | 75            | -51,6%           |
| Resultado no operacional                                                                                                                 | (12.456.116)  | (14.274.081)  | -12,7%           | (320)         | (385)         | -16,8%           |
| Otros ingresos                                                                                                                           | 34.125        | 15.826        | 115,6%           | 1             | 0             | 105,6%           |
| Otros gastos, por función                                                                                                                | (110.765)     | (60.203)      | 84,0%            | (3)           | (2)           | 75,5%            |
| Ingresos financieros                                                                                                                     | 526.198       | 327.560       | 60,6%            | 14            | 9             | 53,2%            |
| Costos financieros                                                                                                                       | (13.478.572)  | (14.958.257)  | -9,9%            | (347)         | (403)         | -14,1%           |
| Participación en las ganancias (pérdidas) de asociadas y negocios conjuntos que se contabilicen utilizando el método de la participación | (413.618)     | (565.405)     | -26,8%           | (11)          | (15)          | -30,2%           |
| Ganancias (pérdidas) de cambio en moneda extranjera                                                                                      | (1)           | 22            | -104,5%          | (0)           | 0             | -104,3%          |
| Resultados por unidades de reajuste                                                                                                      | 986.517       | 966.376       | 2,1%             | 25            | 26            | -2,6%            |
| Ganancia (pérdida) antes de impuestos                                                                                                    | (11.043.499)  | (11.488.554)  | -3,9%            | (284)         | (310)         | -8,3%            |
| (Gasto) Ingreso por impuesto a las ganancias                                                                                             | 2.637.209     | 1.003.930     | 162,7%           | 68            | 27            | 150,5%           |
| Ganancia (pérdida)                                                                                                                       | (8.406.290)   | (10.484.624)  | -19,8%           | (216)         | (283)         | -23,5%           |
| Ganancia (pérdida), atribuible a los propietarios de la controladora                                                                     | (8.089.869)   | (10.308.333)  | -21,5%           | (208)         | (278)         | -25,2%           |
| Ganancia (pérdida), atribuible a participaciones no controladoras                                                                        | (316.421)     | (176.291)     | 79,5%            | (8)           | (5)           | 71,2%            |
| <i>Margen Neto</i>                                                                                                                       | <i>-14,8%</i> | <i>-14,7%</i> | <i>-0,1 ptos</i> | <i>-14,8%</i> | <i>-14,7%</i> | <i>-0,1 ptos</i> |
| Ebitda                                                                                                                                   | 5.527.308     | 7.752.278     | -28,7%           | 142           | 209           | -32,0%           |
| <i>Margen Ebitda</i>                                                                                                                     | <i>10,1%</i>  | <i>11,0%</i>  | <i>-1,0 ptos</i> | <i>10,1%</i>  | <i>11,0%</i>  | <i>-1,0 ptos</i> |

## INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS

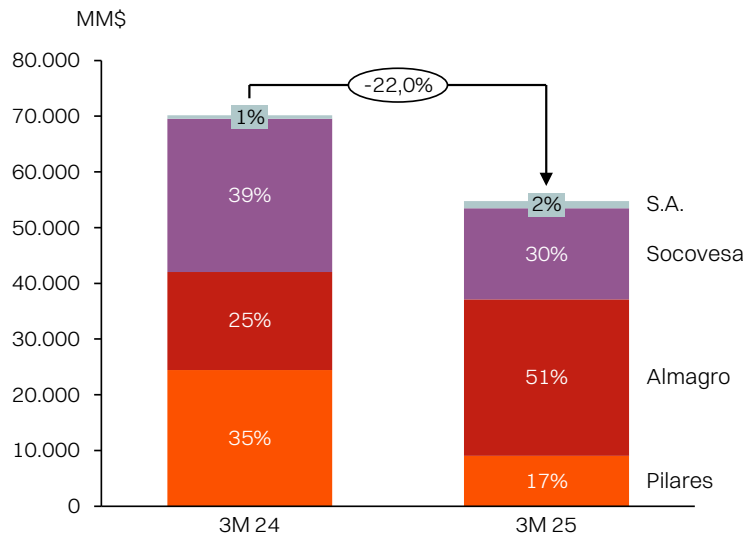
Durante el primer trimestre de 2025, los ingresos ordinarios consolidados de Empresas Socovesa alcanzaron MM\$54.745, lo que representa una disminución del 22,0% en comparación con igual período de 2024 (MM\$70.165). Esta caída se explica principalmente por menores ventas de inmuebles y la ausencia de ventas de terrenos.

La caída en los ingresos por la venta de inmuebles (-24,4%) se observó en casas, departamentos, oficinas y/o locales comerciales. Los ingresos provenientes de la venta de departamentos representaron el 79,5% de lo facturado durante el período, los ingresos por la venta de casas el 19,8% y los de oficinas/locales comerciales el 0,7%.

| APERTURA INGRESOS CONSOLIDADOS                 | Miles de \$       |                   |               | Miles de UF  |              |               |
|------------------------------------------------|-------------------|-------------------|---------------|--------------|--------------|---------------|
|                                                | 3M 25             | 3M 24             | % VAR         | 3M 25        | 3M 24        | % VAR         |
| Ventas de inmuebles                            | 50.858.695        | 67.263.352        | -24,4%        | 1.308        | 1.813        | -27,9%        |
| Casas                                          | 10.039.879        | 18.047.406        | -44,4%        | 258          | 487          | -46,9%        |
| Departamentos                                  | 40.452.024        | 47.701.344        | -15,2%        | 1.040        | 1.286        | -19,1%        |
| Oficinas y/o locales comerciales               | 366.792           | 1.514.602         | -75,8%        | 9            | 41           | -76,9%        |
| Ventas de inmuebles recibidos en parte de pago | 2.279.105         | 1.663.908         | 37,0%         | 59           | 45           | 30,6%         |
| Venta de terrenos                              | -                 | 359.905           | -100,0%       | -            | 10           | -100,0%       |
| Otras ventas y servicios                       | 1.607.531         | 877.870           | 83,1%         | 41           | 24           | 74,6%         |
| <b>TOTAL</b>                                   | <b>54.745.331</b> | <b>70.165.035</b> | <b>-22,0%</b> | <b>1.408</b> | <b>1.892</b> | <b>-25,6%</b> |

Además, el mix de facturación entre filiales varió: Almagro aumentó su participación, mientras que Socovesa y Pilares redujeron su aporte, lo que favoreció un mejor margen bruto consolidado.

#### PARTICIPACIÓN DE CADA FILIAL EN LOS INGRESOS ESCRITURADOS



En el análisis por tipo de inmueble y tramo de precios, los ingresos consolidados mostraron diferencias relevantes entre 2024 y 2025.

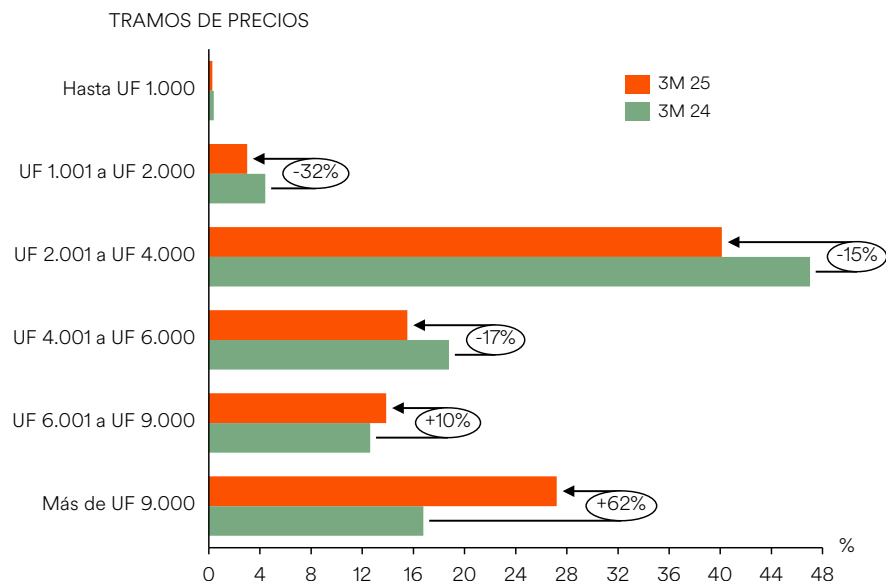
## MONTOS Y UNIDADES FACTURADAS

| INMUEBLE      | TRAMO DE PRECIO     | 3M 25               |                     | 3M 24               |                     |
|---------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
|               |                     | TOTAL FACTURADO M\$ | UNIDADES FACTURADAS | TOTAL FACTURADO M\$ | UNIDADES FACTURADAS |
| Casas         | Hasta UF 1.000      | -                   | -                   | -                   | -                   |
|               | UF 1.001 a UF 2.000 | 350.707             | 6                   | 154.297             | 3                   |
|               | UF 2.001 a UF 4.000 | 5.536.116           | 53                  | 4.987.838           | 47                  |
|               | UF 4.001 a UF 6.000 | 2.586.209           | 14                  | 7.581.070           | 41                  |
|               | UF 6.001 a UF 9.000 | 241.293             | 1                   | 2.349.137           | 10                  |
|               | Más de UF 9.000     | 1.325.554           | 3                   | 2.975.064           | 6                   |
| Departamentos | Hasta UF 1.000      | 142.635             | -                   | 260.292             | -                   |
|               | UF 1.001 a UF 2.000 | 1.163.272           | 16                  | 2.747.665           | 42                  |
|               | UF 2.001 a UF 4.000 | 14.719.273          | 129                 | 25.920.475          | 235                 |
|               | UF 4.001 a UF 6.000 | 5.250.596           | 30                  | 4.767.248           | 29                  |
|               | UF 6.001 a UF 9.000 | 6.764.833           | 25                  | 5.947.920           | 21                  |
|               | Más de UF 9.000     | 12.411.415          | 29                  | 8.057.744           | 18                  |
| Oficinas      | Hasta UF 1.000      | -                   | -                   | 1.131.887           | -                   |
|               | UF 1.001 a UF 2.000 | 159.577             | 3                   | 100.018             | 2                   |
|               | UF 2.001 a UF 4.000 | 207.215             | 2                   | 103.502             | 1                   |
|               | UF 4.001 a UF 6.000 | -                   | -                   | -                   | -                   |
|               | UF 6.001 a UF 9.000 | -                   | -                   | -                   | -                   |
|               | Más de UF 9.000     | -                   | -                   | -                   | -                   |
| Otros         | Terrenos            | -                   | -                   | 359.905             | -                   |
|               | Locales Comerciales | -                   | -                   | 179.195             | 1                   |
| TOTAL         |                     | 50.858.695          | 311                 | 67.623.257          | 456                 |

### Notas:

- Durante el primer trimestre del 2024, se facturaron 71 estacionamientos del proyecto Santos Dumont a un único cliente, registrándose esta operación en la categoría de Oficinas.
- Incluye solo la venta de inmuebles nuevos y terrenos.
- En las cifras de facturación de departamentos y oficinas se incluyen los estacionamientos y bodegas; sin embargo, no se consideran dentro del conteo de unidades.

Al comparar únicamente lo facturado en casas y departamentos y excluyendo oficinas y terrenos, se observa un alza en los ingresos de los tramos de precio superiores a MUF 6.



## COSTOS DE VENTAS

Los costos de ventas disminuyeron un 25,7% en el periodo, totalizando MM\$41.700. Esta reducción está vinculada a una menor actividad comercial, pero también refleja la escrituración de proyectos iniciados en contexto post-pandemia, con altos costos de construcción y mayores tasas de interés y sin posibilidad de ajuste en precios de venta.

Los costos financieros activados durante la construcción se reconocen en resultados al momento de la escritura de las unidades. En este trimestre, estos costos ascendieron a MM\$3.291, elevando su peso dentro del costo de ventas del 7,3% al 7,9%.

|                                      | Miles de \$ |             |       | Miles de UF |       |       |
|--------------------------------------|-------------|-------------|-------|-------------|-------|-------|
|                                      | 3M 25       | 3M 24       | % VAR | 3M 25       | 3M 24 | % VAR |
| Costos de ventas                     | -41.700.012 | -56.109.450 | -26%  | -           | 1.072 | -     |
| Gasto financiero descargado          | -3.291.345  | -4.106.598  | -20%  | -           | 85    | -     |
| Peso Gasto Financiero en Costo Venta | 7,9%        | 7,3%        |       | 7,9%        | 7,3%  |       |

## GANANCIA BRUTA

La ganancia bruta consolidada alcanzó MM\$13.045, mostrando una baja menor que los ingresos, lo que permitió que el margen bruto subiera 3,8 puntos porcentuales, situándose en 23,8%.

Socovesa registró un margen bruto del 21,2%, por debajo de su nivel histórico, debido a la facturación de proyectos con márgenes inferiores a lo normal, producto de los sobre costos constructivos y financieros experimentados en los últimos años. Almagro, por su parte, presentó un margen bruto del 30,4%, inferior al registrado en marzo de 2024, debido a la escrituración de proyectos con menores márgenes brutos. Pilares, con un margen del 14,0% en este período, continúa con niveles por debajo de los previos a la crisis de costos.

## MARGEN BRUTO INMOBILIARIO POR MARCA ENERO-MARZO DE CADA AÑO

| PERIODO | SOCOYESA | ALMAGRO | PILARES | SDC | NEG. INMOB. |
|---------|----------|---------|---------|-----|-------------|
| 3M 25   | 21,2%    | 30,4%   | 14,0%   |     | 23,8%       |
| 3M 24   | 14,8%    | 34,5%   | 15,2%   |     | 20,0%       |
| 3M 23   | 20,5%    | 32,1%   | 26,2%   |     | 26,4%       |
| 3M 22   | 24,3%    | 26,2%   | 19,1%   |     | 24,8%       |
| 3M 21   | 27,0%    | 30,9%   | -23,3%  |     | 28,0%       |
| 3M 20   | 25,9%    | 28,8%   | 26,2%   |     | 27,4%       |
| 3M 19   | 25,0%    | 28,0%   | 25,9%   |     | 26,0%       |
| 3M 18   | 23,9%    | 26,7%   | 28,1%   |     | 26,3%       |
| 3M 17   | 26,1%    | 30,3%   | 26,5%   |     | 27,9%       |

## GASTOS DE ADMINISTRACIÓN

En términos nominales, los gastos de administración crecieron 3,2% debido a los mayores gastos de mantención de stock (+31,0%), comercialización (+16,7% impulsados por un incremento en gastos de publicidad y salas de ventas) y contribuciones (+11,5%) que no fueron compensados por la disminución en gastos generales y honorarios de administración.

En términos reales, los gastos de administración disminuyeron un 1,6%, impulsados por la caída en las remuneraciones reales (-3,8%), gastos generales (-16,0%) y honorarios de administración (-16,3%).

El ratio GAV/Ingresos aumentó 5,2 puntos, situándose en 21,2%. Esto, por el aumento de los gastos de administración y la disminución de los ingresos.

| GASTOS DE ADMINISTRACION         | Miles de \$       |                   |             | Miles de UF |            |              |
|----------------------------------|-------------------|-------------------|-------------|-------------|------------|--------------|
|                                  | 3M 25             | 3M 24             | % VAR       | 3M 25       | 3M 24      | % VAR        |
| Remuneraciones de administración | 5.102.063         | 5.056.694         | 0,9%        | 131         | 136        | -3,8%        |
| Contribuciones                   | 1.761.438         | 1.579.969         | 11,5%       | 45          | 43         | 6,3%         |
| Gastos generales                 | 1.584.824         | 1.800.017         | -12,0%      | 41          | 49         | -16,0%       |
| Gastos de comercialización       | 1.329.798         | 1.139.254         | 16,7%       | 34          | 31         | 11,3%        |
| Gastos de mantención stock       | 1.061.923         | 810.641           | 31,0%       | 27          | 22         | 24,9%        |
| Honorarios de administración     | 450.833           | 513.644           | -12,2%      | 12          | 14         | -16,3%       |
| Depreciaciones                   | 305.837           | 305.990           | -0,1%       | 8           | 8          | -4,7%        |
| Amortización intangibles         | 33.986            | 63.849            | -46,8%      | 1           | 2          | -49,2%       |
| Donaciones                       | 2.000             | -                 |             | 0,1         | -          |              |
| <b>TOTAL</b>                     | <b>11.632.702</b> | <b>11.270.058</b> | <b>3,2%</b> | <b>299</b>  | <b>304</b> | <b>-1,6%</b> |
| GAV/Ingresos                     | 21,2%             | 16,1%             | 5,2 pto     | 21,2%       | 16,1%      | 5,2 pto      |

## EBITDA

El EBITDA consolidado fue de MM\$5.527, marcando una caída del 28,7% respecto al mismo trimestre de 2024 (MM\$7.752). El margen EBITDA bajó de 11,0% a 10,1%.

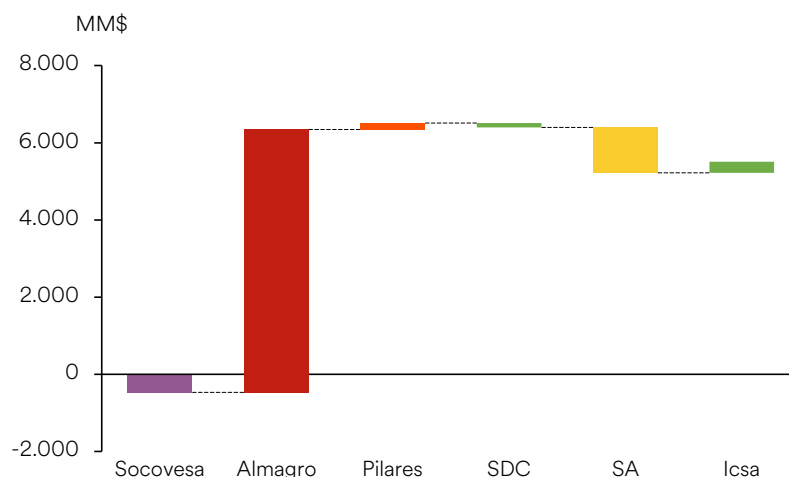
| EBITDA                           | Miles de \$      |                  |                  | Miles de UF  |              |                  |
|----------------------------------|------------------|------------------|------------------|--------------|--------------|------------------|
|                                  | 3M 25            | 3M 24            | % VAR.           | 3M 25        | 3M 24        | % VAR.           |
| Ganancia Bruta                   | 13.045.319       | 14.055.585       | -7,2%            | 335          | 379          | -11,5%           |
| Gasto financiero descargado      | 3.291.345        | 4.106.598        | -19,9%           | 85           | 111          | -23,6%           |
| Depreciación                     | 795.495          | 809.765          | -1,8%            | 20           | 22           | -6,3%            |
| Amortización de intangibles      | 33.986           | 63.849           | -46,8%           | 1            | 2            | -49,2%           |
| Gasto de administración          | (11.632.702)     | (11.270.058)     | 3,2%             | -299         | -304         | -1,6%            |
| EBITDA Proyecto Madagascar (VPP) | (6.135)          | (13.461)         |                  | -0           | -0           | -56,5%           |
| <b>EBITDA</b>                    | <b>5.527.308</b> | <b>7.752.278</b> | <b>-28,7%</b>    | <b>142</b>   | <b>209</b>   | <b>-32,0%</b>    |
| <b>MARGEN EBITDA (%)</b>         | <b>10,1%</b>     | <b>11,0%</b>     | <b>-0,95 pto</b> | <b>10,1%</b> | <b>11,0%</b> | <b>-0,95 pto</b> |

### Nota:

- *Madagascar SpA es una sociedad entre Sura Asset Management Chile S.A. (48,5%), Socovesa Desarrollos Comerciales S.A. (48,5%) e Inversiones Proyecta Ltda. (3%). Esta sociedad no se consolida, por lo que los resultados relacionados con la gestión de este proyecto se registran como inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación tanto en el balance como en el estado de resultados.*

Este resultado fue impulsado por la baja experimentada en la ganancia bruta y en los gastos financieros transferidos al margen bruto, así como por el alza nominal de los gastos de administración. Almagro es el que explica el EBITDA de este trimestre.

### COMPOSICIÓN DEL EBITDA POR FILIAL MARZO 2025



### GASTOS FINANCIEROS

El gasto financiero de la compañía tiene un tratamiento particular, ya que las normas contables requieren activar la parte del gasto financiero que está destinado a financiar las obras en ejecución. Empresas Socovesa, dentro del proceso de construcción, constituye activos calificados para la venta o uso interno cuyos costos por intereses (netos de rendimiento) incurridos en este proceso, se capitalizan durante el período necesario para completar y preparar el activo para el uso que se pretende (Nota 30 a los Estados Financieros Consolidados). Los demás costos por intereses se registran con cargo a resultados financieros del período y se presentan en el rubro "Costos financieros" (Nota 23.5 de los Estados Financieros Consolidados). Es decir, el gasto financiero incurrido en el periodo en cuestión queda reflejado una parte en el resultado (gasto financiero en resultado) y la otra, se activa en la cuenta "Obras en ejecución" (gasto financiero activado).

El gasto financiero se empieza a activar junto con el inicio del proyecto. Dicho gasto se llevará a resultado a través del costo de venta de las viviendas cuando éstas sean escrituradas (gasto financiero en costo de venta). Es importante destacar que el costo financiero total de la compañía incorpora el efecto del reajuste de los créditos en UF, es decir, incluye el resultado por unidades de reajustes de los pasivos financieros.

El gasto financiero totalizó MM\$15.736, disminuyendo un 19,5%, debido fundamentalmente a la menor deuda financiera promedio (-17,5%). La tasa de activación bajó, alcanzando un 14,3%, reflejando una menor proporción de financiamiento capitalizado en proyectos en ejecución.

|                                                                  | Miles de \$ |            |          | Miles de UF |       |        |
|------------------------------------------------------------------|-------------|------------|----------|-------------|-------|--------|
| GASTO FINANCIERO                                                 | 3M 25       | 3M 24      | % VAR    | 3M 25       | 3M 24 | % VAR  |
| Gasto financiero en resultado                                    | 13.478.572  | 14.958.257 | -9,9%    | 347         | 403   | -14,1% |
| Gasto financiero activado                                        | 2.257.363   | 4.598.933  | -50,9%   | 58          | 124   | -53,2% |
| GASTO FINANCIERO TOTAL                                           | 15.735.935  | 19.557.190 | -19,5%   | 405         | 527   | -23,3% |
| % de activación                                                  | 14,3%       | 23,5%      | -9,2 pto |             |       |        |
| Cobertura de Gto. Financiero<br>(Ebitda / Cto. Financiero total) | 0,4x        | 0,4x       |          |             |       |        |

|                          | Ene-Mar<br>2025 | Ene-Mar<br>2024 | Nota:<br>Tasa nominal promedio del periodo e incluye intereses<br>más reajustes del pasivo financiero |
|--------------------------|-----------------|-----------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Tasa Nominal<br>Promedio | 11,1%           | 11,3%           |                                                                                                       |

El indicador de Cobertura de Gasto Financiero se mantuvo en 0.4 veces, porque los menores gastos financieros (- 19.5%) fueron compensados por la disminución del EBITDA (-28,7%).

## GANANCIA (PÉRDIDA)

La compañía registró una pérdida neta consolidada de MM\$8.406, mejorando respecto de la pérdida de MM\$10.485 del primer trimestre de 2024. Esta pérdida obedece a un menor volumen facturado que fue compensado por menores gastos financieros y mayores ingresos por impuestos a las ganancias.

El resultado atribuible a la controladora fue una pérdida de MM\$8.090, lo que representa una disminución del 21,5% respecto a la pérdida registrada el mismo período de 2024 (MM\$10.308).

## c. FLUJO DE EFECTIVO

Al 31 de marzo de 2025, el flujo de efectivo neto consolidado de Empresas Socovesa muestra un efecto positivo de MM\$3.002, en contraste con el flujo negativo de MM\$3.522 del mismo período de 2024. Esta mejora refleja un desempeño más eficiente en la gestión operativa y una contención en las actividades de inversión y financiamiento.

| ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO             | Miles de \$  |              |        | Miles de UF |       |        |
|-----------------------------------------|--------------|--------------|--------|-------------|-------|--------|
|                                         | 3M 25        | 3M 24        | % VAR  | 3M 25       | 3M 24 | % VAR  |
| Flujo de efectivo por act. operación    | 43.899.549   | 14.019.211   | 213,1% | 1.129       | 378   | 198,6% |
| Flujo de efectivo por act. inversión    | 10.390       | (18.747)     | na     | 0           | (1)   | na     |
| Flujo de efectivo por act. financiación | (40.907.721) | (17.522.115) | 133,5% | (1.052)     | (472) | 122,7% |
| Cambio neto en flujo de efectivo        | 3.002.218    | (3.521.651)  | na     | 77          | (95)  | na     |
| Efectivo y efectivo equivalente inicial | 5.868.796    | 6.321.508    | -7,2%  | 151         | 170   | -11,5% |
| Efectivo y efectivo equivalente final   | 8.871.014    | 2.799.857    | 216,8% | 228         | 75    | 202,2% |

## ACTIVIDADES DE OPERACIÓN

El flujo de efectivo proveniente de actividades operacionales alcanzó MM\$43.899, significativamente superior a los MM\$14.019 registrados en marzo de 2024. Esta mejora fue impulsada por:

- Cobros por ventas de bienes y servicios: aumentaron un 12,5% (MM\$94.190 vs MM\$83.756).
- Reducción en pagos a proveedores: -39,8% (MM\$19.532 vs MM\$32.444).
- Menores pagos a empleados: -30,6% (MM\$13.970 vs MM\$20.130).
- Intereses netos pagados: disminuyeron en 25,3% (neto MM\$10.321 vs MM\$13.964).

Este flujo operativo refleja una mejora sustancial en el desempeño financiero y control de costos.

| FLUJOS DE EFECTIVO PROCEDENTES DE<br>(UTILIZADOS EN) ACTIVIDADES DE OPERACIÓN    | Miles de \$  |              |         | Miles de UF |       |         |
|----------------------------------------------------------------------------------|--------------|--------------|---------|-------------|-------|---------|
|                                                                                  | 3M 25        | 3M 24        | % VAR   | 3M 25       | 3M 24 | % VAR   |
| Cobros procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios             | 94.189.777   | 83.755.789   | 12,5%   | 2.422       | 2.258 | 7,3%    |
| Pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios                      | (19.531.754) | (32.444.424) | -39,8%  | (502)       | (875) | -42,6%  |
| Pagos a y por cuenta de los empleados                                            | (13.969.569) | (20.130.134) | -30,6%  | (359)       | (543) | -33,8%  |
| Otros pagos por actividades de operación                                         | (6.171.060)  | (5.765.903)  | 7,0%    | (159)       | (155) | 2,1%    |
| Intereses pagados                                                                | (10.467.335) | (14.009.344) | -25,3%  | (269)       | (378) | -28,7%  |
| Intereses recibidos                                                              | 146.563      | 45.043       | 225,4%  | 4           | 1     | 210,3%  |
| Impuestos a las ganancias reembolsados (pagados)                                 | (297.073)    | 2.568.184    | -111,6% | (8)         | 69    | -111,0% |
| Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de operación | 43.899.549   | 14.019.211   | 213,1%  | 1.129       | 378   | 198,6%  |

## ACTIVIDADES DE INVERSIÓN

Las actividades de inversión generaron un flujo levemente positivo de MM\$10, lo que representa una mejora respecto al flujo negativo de MM\$19 del mismo trimestre del año anterior.

Este resultado se explica principalmente por un aumento en los ingresos por venta de propiedades, plantas y equipos (MM\$11,8 vs MM\$1,4), y una baja en compras de estos activos (MM\$1,5 vs MM\$20,1).

| FLUJOS DE EFECTIVO PROCEDENTES DE<br>(UTILIZADOS EN) ACTIVIDADES DE INVERSIÓN    | Miles de \$ |          |        | Miles de UF |       |        |
|----------------------------------------------------------------------------------|-------------|----------|--------|-------------|-------|--------|
|                                                                                  | 3M 25       | 3M 24    | % VAR  | 3M 25       | 3M 24 | % VAR  |
| Importes procedentes de la venta de propiedades, plantas y equipos               | 11.840      | 1.400    | 745,7% | 0           | 0     | 706,6% |
| Compras de propiedades, plantas y equipos                                        | (1.450)     | (20.147) | -92,8% | (0)         | (1)   | -93,1% |
| Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de inversión | 10.390      | (18.747) | na     | 0           | (1)   | na     |

## ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO

En el período, se registró un flujo negativo neto por financiamiento de MM\$40.908, explicado por menores importes procedentes de préstamos y un incremento en los pagos de los mismos.

Esto representa una significativa reducción de deuda, en línea con la estrategia de desapalancamiento financiero.

| FLUJOS DE EFECTIVO PROCEDENTES DE<br>(UTILIZADOS EN) ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN    | Miles de \$  |              |         | Miles de UF |         |         |
|-------------------------------------------------------------------------------------|--------------|--------------|---------|-------------|---------|---------|
|                                                                                     | 3M 25        | 3M 24        | % VAR   | 3M 25       | 3M 24   | % VAR   |
| Total importes procedentes de préstamos                                             | 30.308.387   | 34.444.634   | -12,0%  | 779         | 929     | -16,1%  |
| Préstamos de entidades relacionadas                                                 | -            | 220.810      | -100,0% | -           | 6       | -100,0% |
| Pagos de préstamos                                                                  | (70.624.721) | (50.728.446) | 39,2%   | (1.816)     | (1.368) | 32,8%   |
| Pagos de pasivos por arrendamientos financieros                                     | (562.703)    | (629.094)    | -10,6%  | (14)        | (17)    | -14,7%  |
| Pagos de préstamos a entidades relacionadas                                         | (28.684)     | (830.019)    | -96,5%  | (1)         | (22)    | -96,7%  |
| Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de financiación | (40.907.721) | (17.522.115) | 133,5%  | (1.052)     | (472)   | 122,7%  |

|                                                      | Miles de \$  |              |        | Miles de UF |       |        |
|------------------------------------------------------|--------------|--------------|--------|-------------|-------|--------|
|                                                      | 3M 25        | 3M 24        | % VAR  | 3M 25       | 3M 24 | % VAR  |
| Flujo de importes - pagos de préstamos (efecto neto) | (40.316.334) | (16.063.002) | 151,0% | (1.037)     | (433) | 139,4% |

### III. INDICADORES FINANCIEROS

| INDICADORES FINANCIEROS           | FÓRMULA                                                                   | 3M 25    | 12M 24   | 3M 24    |
|-----------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|----------|----------|----------|
| <b>LIQUIDEZ</b>                   |                                                                           |          |          |          |
| Liquidez corriente                | Activo corriente / Pasivo corriente                                       | 0,7x     | 0,7x     | 0,7x     |
| Razón ácida                       | (Activo corriente - inventario + terrenos corriente) / Pasivo corriente   | 0,2x     | 0,2x     | 0,2x     |
| <b>ENDEUDAMIENTO</b>              |                                                                           |          |          |          |
| Leverage total                    | Total pasivos / Total patrimonio                                          | 2,1x     | 2,2x     | 2,4x     |
| Leverage financiero neto          | Deuda financiera neta / Total patrimonio                                  | 1,7x     | 1,7x     | 2,0x     |
| Deuda Financiera Neta / EBITDA    | Deuda Financiera Neta / EBITDA UDM                                        | 9,4x     | 9,7x     | 23,1x    |
| Cobertura Gto. financiero         | Ebitda / Ctos. financieros totales                                        | 0,4x     | 0,9x     | 0,4x     |
| % Deuda corto plazo               | Pasivos corriente / Total pasivos                                         | 95,4%    | 96,0%    | 97,0%    |
| % Deuda largo plazo               | Pasivos no corriente / Total pasivos                                      | 4,6%     | 4,0%     | 3,0%     |
| <b>ACTIVIDAD</b>                  |                                                                           |          |          |          |
| Rotación de Inventario            | Costo de venta UDM / (Inventarios corriente - terrenos)                   | 0,9x     | 0,9x     | 0,5x     |
| Permanencia de inventarios        | Días periodo / Rotación de inventario                                     | 417 días | 424 días | 734 días |
| <b>RENTABILIDAD</b>               |                                                                           |          |          |          |
| Rentabilidad del patrimonio (ROE) | Ganancia atribuible controladores UDM / Patrimonio controladores promedio | -5,2%    | -5,7%    | -7,9%    |
| Rentabilidad del activo (ROA)     | Ebitda UDM / Total activos promedio                                       | 5,3%     | 5,3%     | 2,6%     |
| Margen Ebitda                     | Ebitda / Ing. por ventas                                                  | 10,1%    | 16,6%    | 11,0%    |
| Margen Neto                       | Ganancia atribuible controladores / Ing. por ventas                       | -14,8%   | -5,3%    | -14,7%   |
| Utilidad por acción               | Utilidad ejercicio / N° acciones                                          | -\$ 6,6  | -\$ 16,2 | -\$ 8,4  |

#### LIQUIDEZ

Durante el período, tanto la liquidez corriente como la razón ácida se mantuvieron en los mismos niveles que los observados al cierre de marzo y diciembre de 2024. Esto se debe a una reducción prácticamente equivalente en los activos corrientes y los pasivos corrientes en comparación con diciembre de 2024.

#### ENDEUDAMIENTO

El leverage total disminuyó a 2.1 veces respecto a diciembre de 2024, debido a una disminución del 5,4% en los pasivos totales y una caída menor en el patrimonio total (-2,4%).

El leverage financiero neto se mantuvo respecto al cierre de 2024, situándose en 1,7 veces. Esto se debió a una baja del 6,5% en la deuda financiera neta y una caída de 2,4% del patrimonio total.

El indicador Deuda Financiera Neta/EBITDA UDM disminuyó, ubicándose en 9,4 veces. Esta mejora del indicador se da tanto en comparación con el cierre de 2024 (9,7 veces) como con el de marzo de 2024 (23.1 veces).

La Cobertura de Gastos Financieros, considerando los costos financieros totales, se mantuvo en 0,4 veces por una baja del EBITDA en el período (-28,7%) y una reducción del 19,5% en los costos financieros totales respecto de marzo de 2024.

Una proporción significativa de la deuda financiera de la compañía corresponde a líneas de crédito a corto plazo, lo que ha mantenido el porcentaje de deuda de corto plazo relativamente estable en comparación con periodos anteriores.

## ACTIVIDAD

Los días de inventario mostraron una tendencia a la baja, alcanzando 417 días al cierre del período enero-marzo de 2025. Este indicador refleja una gestión más eficiente de los inventarios en comparación con períodos anteriores.

## RENTABILIDAD

El retorno sobre el capital (ROE), aunque se mantiene en el rango negativo, mejoró en comparación con diciembre de 2024, alcanzando un -5,2%. Esta mejora se explica principalmente por menores pérdidas de la controladora en los últimos doce meses.

Por otro lado, el retorno sobre activos (ROA) aumentó en comparación con marzo 2024, alcanzando el 5,3%, mismo nivel que el registrado en diciembre de 2024. Este incremento fue impulsado por un crecimiento del 96,3% en el EBITDA de los últimos doce meses y una disminución del 5,7% en los activos totales promedio de la compañía.

El EBITDA cayó un 28,7% mientras los ingresos lo hicieron en un 22,0%, lo que resultó en una disminución del margen EBITDA a 10,1%.

Finalmente, aunque el margen neto se mantuvo en territorio negativo debido a las pérdidas del período, esta cifra prácticamente se mantuvo respecto de lo registrado en marzo de 2024 por una caída equivalente de los ingresos del período y de la pérdida atribuible a la Controladora (-21,5% y -22,0%) respecto de marzo de 2024.

Los indicadores financieros del primer trimestre de 2025 muestran señales mixtas, pero con una evolución positiva en aspectos claves. La estabilidad de los indicadores de liquidez, junto con una mejora en la generación de flujos operacionales y una reducción del endeudamiento, reflejan el avance de la compañía en su estrategia de fortalecimiento financiero.

En cuanto a la rentabilidad, si bien los márgenes siguen afectados por condiciones heredadas de ciclos anteriores, se observan mejoras respecto a ejercicios previos, particularmente en los indicadores de retorno sobre patrimonio y activos. Estos resultados evidencian el impacto de una gestión más eficiente, tanto en control de costos como en utilización de recursos.

En este contexto, resulta fundamental continuar con los esfuerzos de optimización operativa y fortalecimiento de la estructura financiera, con el objetivo de consolidar una base sólida para enfrentar los desafíos del entorno y capturar nuevas oportunidades de crecimiento.

## IV. CIFRAS DE GESTIÓN Y CMF

---

Durante el primer trimestre de 2025, el mercado inmobiliario chileno mantuvo una dinámica similar a la del trimestre anterior, combinando señales moderadas de recuperación con desafíos persistentes. Aunque las condiciones macroeconómicas mostraron signos de estabilización, el sector continuó enfrentando restricciones asociadas al acceso al financiamiento, lo que ha limitado una recuperación más sostenida.

Según el Banco Central, las tasas promedio de los créditos hipotecarios se mantuvieron estables durante el primer trimestre, situándose en torno al 4,4%. Si bien este nivel representa una baja respecto a septiembre de 2024 (4,8%), continúa siendo superior a los niveles prepandemia, lo que restringe la capacidad de compra en general, con mayor impacto sobre los sectores medios de la población.

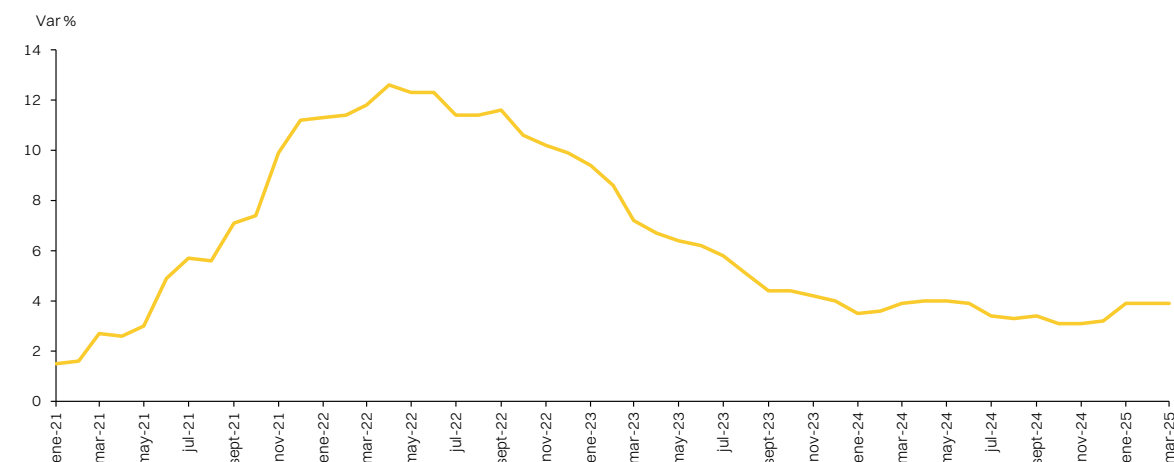
En cuanto a la inflación, para marzo de 2025, la inflación acumulada de los últimos doce meses se situó en 4,9%. Este nivel estuvo por encima de las proyecciones y superó el rango meta establecido por el Banco Central. Esta presión inflacionaria sigue impactando la demanda en el sector, dado que las viviendas están indexadas a la UF, lo que incrementa la carga financiera para los compradores, en la medida que la indexación salarial actúa normalmente en forma rezagada.

De acuerdo con el reporte de TocToc, las ventas inmobiliarias medidas en UF registraron una variación interanual negativa de 2,9% durante el primer trimestre de 2025. Esta contracción refleja la persistente cautela de los compradores, aún afectados por las condiciones de financiamiento y las dificultades para reunir el pie requerido. En este contexto, las ventas de departamentos cayeron un 8,8%, mientras que las de casas mostraron un crecimiento de 27,4%.

En cuanto a los desistimientos, aunque los niveles siguen siendo elevados, se observó una mejora en comparación con diciembre de 2024. Estos alcanzaron el 18,6% en casas y el 22,5% en departamentos, manteniéndose por encima de los promedios históricos. Esta situación se concentra mayormente en promesas de compraventa con antigüedad superior a 24 meses, reflejando la persistente incertidumbre económica y las restricciones crediticias que enfrentan los compradores.

Los costos directos de construcción, en tanto, se mantuvieron estables durante el primer trimestre de 2025. Aunque no han retornado a los niveles anteriores a la crisis de 2020-2021, su estabilización ha permitido una mayor capacidad de planificación por parte de las empresas del sector, lo que ha favorecido la normalización progresiva de la actividad.

## VARIACIÓN DEL COSTO DIRECTO



Fuente: Información interna de la compañía

En cuanto a la gestión financiera de Empresas Socovesa, la compañía logró mantener un flujo de caja operativo positivo y reducir su nivel de endeudamiento dentro del rango programado. Esta estrategia fue clave para mantener la estabilidad financiera de la compañía en un entorno desafiante.

## CIFRAS DE GESTIÓN

Durante el primer trimestre de 2025, Empresas Socovesa registró promesas netas por MUF 1.112, lo que representa una disminución del 11,7% en comparación con igual período de 2024. Esta caída se explicó principalmente por una reducción del 25,7% en el número de unidades comprometidas, la cual fue parcialmente compensada por un aumento del 18,9% en el precio promedio por unidad, atribuido en gran medida a un cambio en la composición del mix de productos vendidos.

| FILIAL                 | PROMESAS NETAS |       |     |       |         | UNIDADES NETAS |       |         | PRECIO PROMEDIO |          |       |  |
|------------------------|----------------|-------|-----|-------|---------|----------------|-------|---------|-----------------|----------|-------|--|
|                        |                | 3M 25 |     | 3M 24 | % Var   | 3M 25          | 3M 24 | % Var   | 3M 25           | 3M 24    | % Var |  |
| Socovesa               | MUF            | 459   | MUF | 524   | -12,5%  | 131            | 168   | -22,0%  | UF 3.502        | UF 3.120 | 12,3% |  |
| Almagro                | MUF            | 676   | MUF | 589   | 14,8%   | 108            | 92    | 17,4%   | UF 6.263        | UF 6.406 | -2,2% |  |
| Pilares                | -MUF           | 23    | MUF | 145   | -116,0% | 8              | 51    | -115,7% | UF 2.910        | UF 2.852 | 2,0%  |  |
| Filiales Inmobiliarias | MUF            | 1.112 | MUF | 1.259 | -11,7%  | 231            | 311   | -25,7%  | UF 4.813        | UF 4.048 | 18,9% |  |

El desempeño de la marca Pilares se vio particularmente afectado por un alto nivel de desistimientos, lo que distorsionó significativamente las cifras netas. En este contexto, resulta relevante analizar el comportamiento de las promesas brutas, ya que permite una lectura más precisa de la demanda efectiva dentro del segmento objetivo de esta marca. Bajo esta óptica, la caída fue menos pronunciada, alcanzando un -37,6%, en contraste con el -116,0% registrado en las promesas netas. Las unidades comprometidas brutas disminuyeron un 36,5%, reflejando las condiciones económicas restrictivas que afectan particularmente a los compradores de este segmento.

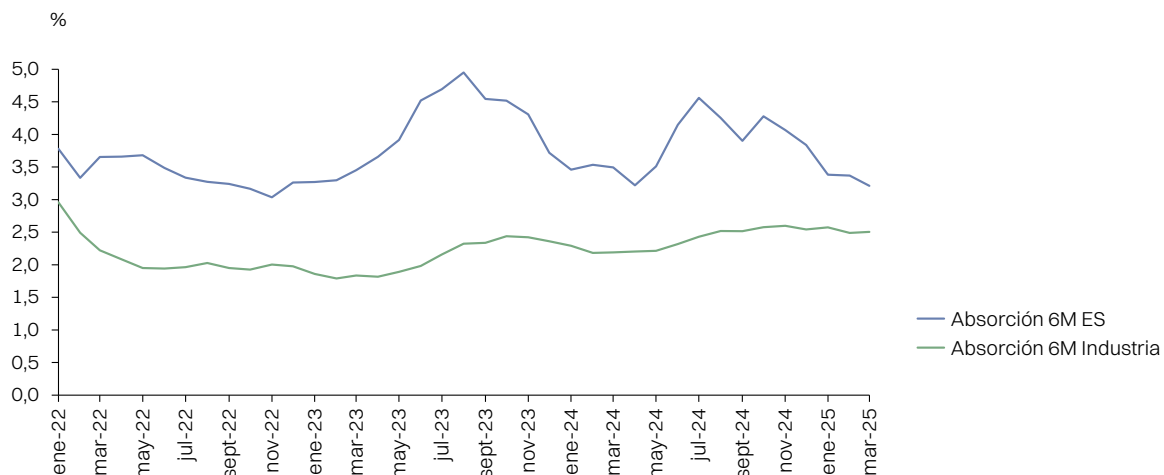
| FILIAL  | PROMESAS BRUTAS |     |       |     |        | UNIDADES BRUTAS |       |        |
|---------|-----------------|-----|-------|-----|--------|-----------------|-------|--------|
|         | 3M 25           |     | 3M 24 |     | % Var  | 3M 25           | 3M 24 | % Var  |
| Pilares | MUF             | 140 | MUF   | 225 | -37,6% | 54              | 85    | -36,5% |

A nivel consolidado, los desistimientos registrados durante el período se vincularon principalmente a las dificultades de los clientes para acceder a financiamiento hipotecario y a la incapacidad de algunos compradores para completar el pie exigido, lo que impidió concretar la escrituración de sus viviendas. Este fenómeno se vio acentuado por el alza sostenida de la UF y de las tasas de interés, condiciones que complicaron la formalización de promesas suscritas, particularmente aquellas firmadas entre 2021 y 2022, en un entorno financiero más favorable.

Durante el período enero-marzo de 2025, la oferta promedio consolidada de la compañía experimentó un aumento del 11,5% en comparación con el mismo trimestre del año anterior, reflejando una mayor disponibilidad de productos en venta en todas las marcas. Del total ofertado, el 41% corresponde a proyectos lanzados bajo la modalidad de venta en blanco. Con todo, la venta el blanco está sujeta a que el proyecto finalmente se desarrolle, para lo cual se requiere financiamiento que no está garantizado.

La tasa de absorción promedio de la compañía se mantuvo por sobre el promedio de la industria, alcanzando un 2,9% en departamentos (versus 2,3% del mercado) y un 4,4% en casas (versus 3,7% del mercado). Este resultado evidencia una fortaleza competitiva relativa, aunque con desempeños diferenciados entre marcas.

#### TASA DE ABSORCIÓN<sup>2</sup> (Calculada sobre UFs)



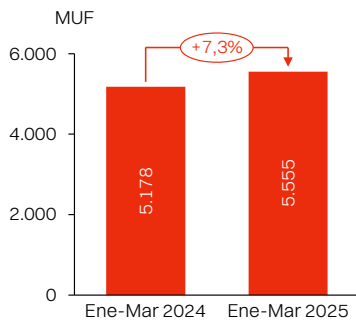
En el caso de Socovesa, las promesas netas totalizaron MUF 459, lo que representa una disminución del 12,5% en comparación con el primer trimestre de 2024. Esta baja se explicó por una caída del 22,0% en las unidades vendidas, parcialmente compensada por un incremento del 12,3% en el precio promedio, atribuido principalmente a un cambio en la composición de la oferta vendida.

<sup>2</sup> Se entiende la tasa de absorción como el cociente del número de viviendas vendidas en un periodo de tiempo determinado (en unidades o UFs) y el número total de viviendas disponibles para la venta (en unidades o UFs). Es el inverso de los MAO.

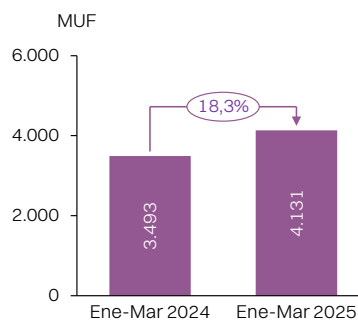
En particular, Socovesa registró una oferta promedio un 18,3% superior a la del mismo periodo en 2024. La tasa de absorción promedio móvil de seis meses, expresada en UF, se situó en 4.0%, levemente por debajo del nivel al registrado en marzo de 2024.

## OFERTA PROMEDIO ENERO-MARZO

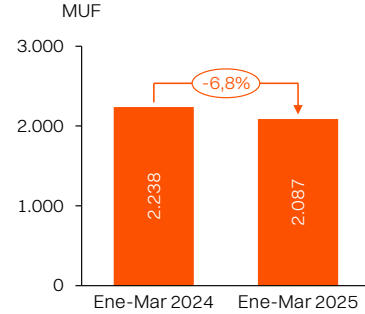
### ALMAGRO



### SOCOVESA



### PILARES



Almagro destacó por su desempeño positivo, con un incremento del 14,8% en promesas netas, que alcanzaron MUF 676. Este crecimiento fue impulsado por un aumento del 17,4% en las unidades comprometidas, aunque acompañado de una baja del 2,2% en el precio promedio, debido a un cambio en la composición del mix de productos vendidos.

La oferta promedio de Almagro aumentó en 7,3% respecto al primer trimestre de 2024, mientras que su tasa de absorción móvil de seis meses alcanzó a 3,8%, nivel marginalmente menor al registrado en marzo de 2024.

En contraste, Pilares mostró un desempeño crítico, con una caída del 116,0% en las promesas netas durante el periodo. Este descenso se debió a los altos desistimientos, que generaron que lo vendido en términos brutos (MUF 140) fuera anulado por aquellas promesas desistidas durante el periodo. Este complejo panorama de desistimientos probablemente se mantendrá durante 2025 si las condiciones crediticias no mejoran. La cartera de promesas de Pilares está en permanente evaluación y el área comercial, luego de hacer todos los esfuerzos pertinentes, desiste las promesas cuando los clientes efectivamente no logran cumplir las condiciones requeridas.

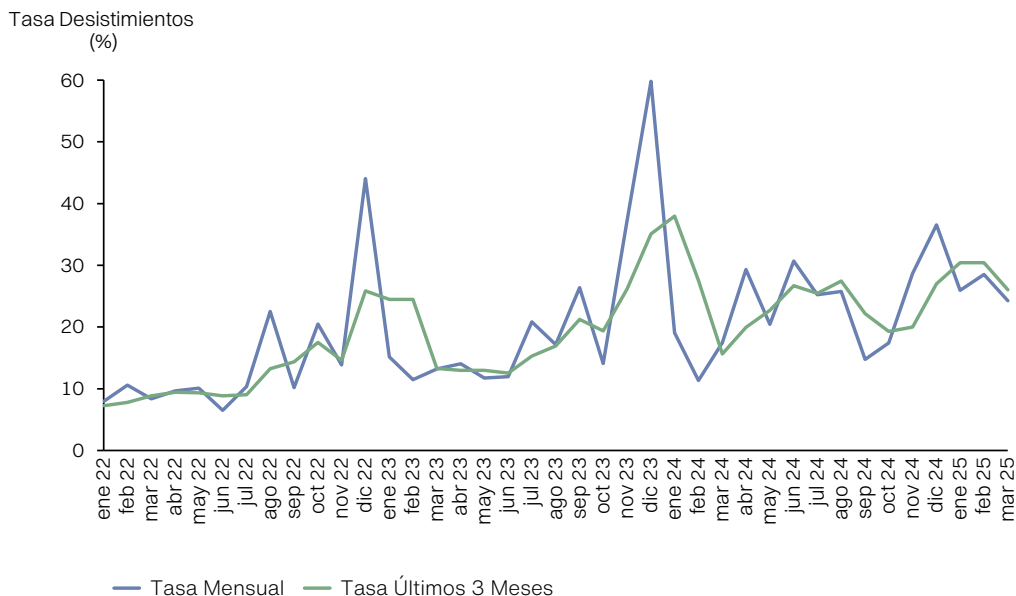
La oferta promedio de Pilares se redujo en 6,8%, debido a que no se lanzaron nuevos proyectos asociados a la marca durante el trimestre. Además, el 100% de la oferta actual corresponde a unidades terminadas, lo que implica mayores exigencias financieras para los clientes al momento de concretar la compra, especialmente en lo referido al pie exigido.

En el consolidado, la distribución de las promesas netas mostró una diversificación en los tipos de propiedades vendidas. Del total, el 20% correspondió a casas, mientras que el 80% se concentró en departamentos. Los desistimientos registrados en el periodo generaron un impacto negativo no solo en las tipologías de viviendas sino también en las oficinas y locales comerciales, reduciendo su participación relativa en lo vendido durante el periodo.

| Inmuebles                     | 3M 25                     |                            |                               |                              | 3M 24                     |                            |                               |                              |
|-------------------------------|---------------------------|----------------------------|-------------------------------|------------------------------|---------------------------|----------------------------|-------------------------------|------------------------------|
|                               | Monto bruto prometado M\$ | Unidades brutas prometadas | Monto promesas desistidas M\$ | Unidades promesas desistidas | Monto bruto prometado M\$ | Unidades brutas prometadas | Monto promesas desistidas M\$ | Unidades promesas desistidas |
| Casas                         | 15.595.527                | 94                         | 6.817.904                     | 35                           | 13.522.702                | 118                        | 2.070.375                     | 12                           |
| Departamentos                 | 42.793.427                | 250                        | 8.212.590                     | 78                           | 40.436.039                | 257                        | 5.853.825                     | 54                           |
| Oficinas                      | 64.642                    | 1                          | -                             | -                            | 60.611                    | 1                          | 44.698                        | 1                            |
| Loc. Comerciales              | -                         | -                          | 179.574                       | 1                            | 647.034                   | 2                          | -                             | -                            |
| <b>Total</b>                  | <b>58.453.596</b>         | <b>345</b>                 | <b>15.210.069</b>             | <b>114</b>                   | <b>54.666.386</b>         | <b>378</b>                 | <b>7.968.898</b>              | <b>67</b>                    |
| Tasa de Desistimientos        |                           |                            |                               |                              |                           |                            |                               |                              |
| Casas                         |                           |                            | 43,7%                         |                              |                           |                            | 15,3%                         |                              |
| Departamentos                 |                           |                            | 19,2%                         |                              |                           |                            | 14,5%                         |                              |
| Oficinas                      |                           |                            | 0,0%                          |                              |                           |                            | 73,7%                         |                              |
| Loc. Comerciales              |                           |                            |                               |                              |                           |                            | 0,0%                          |                              |
| <b>Tasa de Desistimientos</b> |                           |                            | <b>26,0%</b>                  |                              |                           |                            | <b>14,6%</b>                  |                              |

Al cierre de marzo de 2025, la tasa de desistimientos consolidada alcanzó un 26,0%, lo que representa un aumento de 11,4 puntos porcentuales en comparación con igual período de 2024. Este incremento se explica principalmente por un endurecimiento de las condiciones crediticias. Como respuesta, la compañía ha reforzado sus procesos de evaluación y seguimiento de cartera, y está aplicando una homogeneización de políticas comerciales. Se espera que estas medidas contribuyan a mitigar los desistimientos en los próximos trimestres.

## EVOLUCIÓN TASA DE DESISTIMIENTOS EMPRESAS SOCOVESA (enero 2022 – marzo 2025)



Cabe destacar que mensualmente la compañía publica en su sitio web<sup>3</sup> las cifras de promesas netas y desistimientos, por lo que los cierres de negocio informados ya reflejan el efecto neto de las tasas de desistimiento señaladas anteriormente.

<sup>3</sup> <https://www.Empresassocovesa.cl/inversionistas/informacion-financiera/cifras-de-gestion/>

El cuadro siguiente presenta el stock contable de viviendas terminadas disponibles para la venta al 31 de marzo de cada año, valorizadas a su precio estimado de venta. Además, se incluye una columna con el stock potencial, que corresponde a las unidades que se espera recepcionar y poner en venta durante los próximos 12 meses. Este stock potencial no considera las ventas proyectadas para dicho período ni incluye el inventario actualmente disponible.

| Inmuebles        | A mar 2025         |              |                                   |            | A mar 2024         |              |
|------------------|--------------------|--------------|-----------------------------------|------------|--------------------|--------------|
|                  | Stock disponible   |              | Stock potencial próximos 12 meses |            | Stock disponible   |              |
|                  | M\$                | Unds.        | M\$                               | Unds.      | M\$                | Unds.        |
| Casas            | 42.111.281         | 285          | 2.804.418                         | 22         | 72.248.237         | 254          |
| Departamentos    | 213.613.407        | 1.518        | 66.663.055                        | 330        | 216.078.677        | 1.423        |
| Oficinas         | 4.809.596          | 63           | -                                 | -          | 9.714.176          | 43           |
| Loc. Comerciales | 2.903.328          | 17           | 396.519                           | 3          | 5.073.937          | 72           |
| <b>Total</b>     | <b>263.437.612</b> | <b>1.883</b> | <b>69.863.993</b>                 | <b>355</b> | <b>303.115.026</b> | <b>1.792</b> |

**Notas:**

- El stock disponible no descuenta las promesas suscritas que están asociadas a algunas unidades que se mantienen en el inventario. La cifra de stock disponible de gestión, valorizadas a su precio estimado de venta, al cierre de marzo de 2025 es de MUF 4.824.
- Oferta Potencial corresponde a viviendas terminadas e incluye las recepciones de los próximos 12 meses, sin incluir el stock disponible del período en cuestión. No incorpora las promesas actuales o futuras de los próximos 12 meses.

Al 31 de marzo de 2025, se registró un aumento del 5,1% en el número de viviendas terminadas disponibles, en comparación con el mismo período del año anterior. Esta alza se concentró en el segmento de casas (+12,2%) y departamentos (+6,7%).

Las viviendas clasificadas contablemente como “terminadas” permanecen en dicha categoría hasta el momento de su escrituración. Sin embargo, no todas las unidades terminadas están efectivamente disponibles para nuevos compradores, ya que muchas de ellas cuentan con promesas de compraventa vigentes. Esta distinción es clave para comprender correctamente la diferencia entre el stock total recepcionado y la oferta gestionable en términos comerciales.

Al cierre de marzo de 2025, la oferta disponible valorizada alcanzó MMUF 11,9, lo que representa un aumento del 11,5% en comparación con el año anterior. Este mayor volumen de inventario implicó un tiempo estimado de 32 meses para agotar la oferta actual. Los MAO correspondientes a departamentos y casas registraron una leve alza en comparación con marzo de 2024, alcanzando 34 meses para departamentos y 20 meses para casas. Lo anterior considera los lanzamientos comerciales de tres proyectos, dos de los cuales fueron hechos bajo la modalidad de venta en blanco. Este tipo de proyectos, si bien aumentan la oferta, afectando los MAO, tiene un riesgo más acotado ya que requieren de un nivel de preventa mínimo para buscar financiamiento y de esa manera comenzar la construcción.

| MESES PARA AGOTAR OFERTA (promedio móvil promesas 6M) | mar-25          | mar-24          |
|-------------------------------------------------------|-----------------|-----------------|
| Casas                                                 | 20 meses        | 18 meses        |
| Departamentos                                         | 34 meses        | 32 meses        |
| Oficinas                                              | 207 meses       | -28 meses       |
| Locales Comerciales                                   | 243 meses       | 34 meses        |
| <b>Total</b>                                          | <b>32 meses</b> | <b>29 meses</b> |

Notas:

- Las cifras consideran las UF disponibles para la venta al 31 de marzo de cada año, incluyendo viviendas terminadas y en construcción, y el promedio móvil mensual de promesas en UF de los últimos seis meses.
- En el caso de locales comerciales y oficinas, las ventas suelen concentrarse en momentos específicos del año. Por ello, el promedio semestral de ventas puede ser cercano a cero en algunos períodos.
- Cuando los desistimientos superan las ventas, el indicador puede resultar negativo, reflejando una contracción neta en la conversión comercial.

Los indicadores de meses para agotar stock (MAO) y velocidad de venta, calculados conforme a los criterios definidos por la Comisión para el Mercado Financiero (CMF), se presentan a continuación:

| MESES PARA AGOTAR STOCK (Unid Stock/Unid ventas) | A mar 2025  | A mar 2024  |
|--------------------------------------------------|-------------|-------------|
| Casas                                            | 11,1        | 7,1         |
| Departamentos                                    | 19,9        | 12,4        |
| Oficinas                                         | 37,8        | 28,7        |
| Loc. Comerciales                                 | -           | 72,0        |
| <b>Total</b>                                     | <b>18,2</b> | <b>11,8</b> |

| VELOCIDAD DE VENTA (Ventas M\$/Stock disp. M\$) | A mar 2025  | A mar 2024  |
|-------------------------------------------------|-------------|-------------|
| Casas                                           | 0,08        | 0,08        |
| Departamentos                                   | 0,06        | 0,08        |
| Oficinas                                        | 0,03        | 0,01        |
| Loc. Comerciales                                | -           | 0,04        |
| <b>Total</b>                                    | <b>0,07</b> | <b>0,07</b> |

Nota:

Cifras consideran promedio móvil mensual de los últimos 3 meses para las unidades e ingresos facturados.

Es importante señalar que esta metodología no se alinea con la utilizada por la industria, que habitualmente calcula estos indicadores en función de promesas de compraventa y no sobre facturación. Por ello, los datos presentados no son comparables con los reportes elaborados por la CChC, Collect, TocToc u otras fuentes del sector, que utilizan enfoques basados en compromisos comerciales y no en escrituraciones efectivas.

El indicador de Meses para Agotar Stock (MAO), calculado bajo la fórmula de la CMF, se obtiene dividiendo el número total de unidades terminadas disponibles para la venta al 31 de marzo por el promedio móvil mensual de unidades facturadas durante los últimos tres meses.

Específicamente, el cálculo a diciembre de cada año considera los siguientes datos:

| INMUEBLE         | A mar 2025          |                                         | A mar 2024          |                                         | % variación         |                                         |
|------------------|---------------------|-----------------------------------------|---------------------|-----------------------------------------|---------------------|-----------------------------------------|
|                  | STOCK<br>(Unidades) | UNDS.<br>FACTURADAS<br>(Prom. Móvil 3M) | STOCK<br>(Unidades) | UNDS.<br>FACTURADAS<br>(Prom. Móvil 3M) | STOCK<br>(Unidades) | UNDS.<br>FACTURADAS<br>(Prom. Móvil 3M) |
| Casas            | 285                 | 26                                      | 254                 | 36                                      | 12,2%               | -28,0%                                  |
| Departamentos    | 1.518               | 76                                      | 1.423               | 115                                     | 6,7%                | -33,6%                                  |
| Oficinas         | 63                  | 2                                       | 43                  | 2                                       | 46,5%               | 11,1%                                   |
| Loc. Comerciales | 17                  | -                                       | 72                  | 1                                       | -76,4%              | -100,0%                                 |
| <b>TOTAL</b>     | <b>1.883</b>        | <b>104</b>                              | <b>1.792</b>        | <b>152</b>                              | <b>5,1%</b>         | <b>-31,8%</b>                           |

En el consolidado, los meses para agotar stock aumentaron de 11,8 a 18,2. El indicador relativo al tiempo necesario para agotar el stock de casas experimentó un alza derivada de un aumento en las unidades de stock (+12,2%) y a una caída del promedio de unidades facturadas durante los últimos tres meses (-28,0%). En el caso de los departamentos, el indicador se movió en forma similar, alcanzando a 19,9 meses. Mientras las unidades en stock crecieron 6,7%, el promedio móvil de los últimos tres meses de las unidades facturadas aumentó (-33,6%).

En cuanto a la velocidad de venta, este indicador se calcula dividiendo la facturación promedio móvil mensual de los últimos tres meses por el valor comercial de las viviendas terminadas disponibles al 31 de marzo de cada año.

Las cifras usadas para calcular estos indicadores (expresadas en M\$) son:

| INMUEBLE         | A mar 2025                             |                            | A mar 2024                             |                            | % variación                            |                            |
|------------------|----------------------------------------|----------------------------|----------------------------------------|----------------------------|----------------------------------------|----------------------------|
|                  | FACTURACIÓN<br>M\$<br>(Prom. móvil 3M) | STOCK<br>DISPONIBLE<br>M\$ | FACTURACIÓN<br>M\$<br>(Prom. móvil 3M) | STOCK<br>DISPONIBLE<br>M\$ | FACTURACIÓN<br>M\$<br>(Prom. móvil 3M) | STOCK<br>DISPONIBLE<br>M\$ |
| Casas            | 3.380.244                              | 42.111.281                 | 6.020.930                              | 72.248.237                 | -43,9%                                 | -41,7%                     |
| Departamentos    | 13.626.559                             | 213.613.407                | 16.358.752                             | 216.078.677                | -16,7%                                 | -1,1%                      |
| Oficinas         | 122.310                                | 4.809.596                  | 101.760                                | 9.714.176                  | 20,2%                                  | -50,5%                     |
| Loc. Comerciales | -                                      | 2.903.328                  | 179.195                                | 5.073.937                  | -100,0%                                | -42,8%                     |
| <b>TOTAL</b>     | <b>17.129.113</b>                      | <b>263.437.612</b>         | <b>22.507.253</b>                      | <b>303.115.026</b>         | <b>-23,9%</b>                          | <b>-13,1%</b>              |

El indicador de velocidad de venta total se mantuvo en 0,07 entre ambos períodos, como resultado de una disminución del 13,1% en el stock disponible valorizado y la baja de 23,9% en el promedio móvil de la facturación mensual.

Al cierre de marzo de 2025, el saldo de proyectos pendientes de ejecución mostró una disminución del 40,0% en comparación con el mismo período del año anterior. Esta baja respondió a una menor cantidad de proyectos por iniciar en departamentos y oficinas. Durante el trimestre, se inició la construcción de tres proyectos: dos de Almagro (Lyon Bilbao e Índico) y uno de Socovesa asociado al subsidio DS-19 (Pataguas XI).

| BACKLOG (saldos por ejecutar de obras ya iniciadas) | A Mar 2025<br>M\$ | A Mar 2024<br>M\$ | % VAR         |
|-----------------------------------------------------|-------------------|-------------------|---------------|
| Casas                                               | 26.590.295        | 24.077.427        | 10,4%         |
| Departamentos                                       | 22.147.839        | 51.978.411        | -57,4%        |
| Oficinas                                            | -                 | 5.227.671         | -100,0%       |
| Locales Comerciales                                 | -                 | -                 |               |
| <b>Total</b>                                        | <b>48.738.135</b> | <b>81.283.509</b> | <b>-40,0%</b> |

En lo que respecta a los metros cuadrados de permisos de construcción, éstos disminuyeron un 35,5% respecto de marzo de 2024, impulsado tanto por departamentos como por casas.

| PERMISOS EN M <sup>2</sup> | mar-25<br>m <sup>2</sup> | mar-24<br>m <sup>2</sup> | % VAR         |
|----------------------------|--------------------------|--------------------------|---------------|
| Casas                      | 90.253                   | 170.499                  | -47,1%        |
| Departamentos              | 349.984                  | 511.760                  | -31,6%        |
| Oficinas                   | -                        | -                        |               |
| Locales Comerciales        | -                        | -                        |               |
| <b>Total</b>               | <b>440.238</b>           | <b>682.259</b>           | <b>-35,5%</b> |

Nota:

*Los m<sup>2</sup> de locales comerciales no se puede separar de los m<sup>2</sup> de los proyectos inmobiliarios por lo que las cifras se muestran dentro de la clasificación "Departamentos" y no en "Locales Comerciales".*

El análisis del primer trimestre de 2025 confirma un entorno operacional exigente para la industria inmobiliaria, influenciado por condiciones de financiamiento más restrictivas y una demanda aún cautelosa. En este contexto, Empresas Socovesa mantuvo su posición competitiva, superando los promedios del mercado en tasas de absorción y eficiencia de conversión comercial, pese al impacto persistente de los desistimientos.

Las diferencias de desempeño entre marcas fueron significativas: Almagro se consolidó como el motor comercial del período, mientras que Pilares enfrentó mayores dificultades, en línea con su mayor exposición a segmentos afectados por las restricciones crediticias. La compañía ha respondido con ajustes en las políticas comerciales, revisión activa de carteras y una mayor rigurosidad en la administración de promesas.

Desde una perspectiva financiera, Socovesa logró mantener un flujo de caja operativo positivo, redujo su deuda financiera neta y optimizó sus costos financieros, elementos clave que permitieron enfrentar este escenario con mayor tranquilidad. Esta capacidad de generación de caja, unida a una estrategia disciplinada de inversión y reposición de la oferta, ha sido fundamental para mantener el equilibrio financiero de la compañía. La estabilización de los costos de construcción y el reinicio controlado de nuevos proyectos, permiten visualizar una recuperación progresiva y fundamentada.

En conjunto, los resultados del trimestre muestran que Empresas Socovesa ha logrado irse adaptando a las condiciones de mercado, cuidando su posición financiera y competitiva. La compañía se encuentra bien posicionada para capturar oportunidades en los próximos trimestres, avanzando con prudencia y solidez dentro de un ciclo de mercado que sigue presentando desafíos, pero también señales de estabilización y una tibia recuperación.

## V. ANÁLISIS DE LAS DIFERENCIAS QUE PUEDAN EXISTIR ENTRE LOS VALORES LIBRO Y VALORES ECONÓMICOS Y/O DE MERCADO DE LOS PRINCIPALES ACTIVOS.

---

Dado que en gran medida el objeto del negocio inmobiliario consiste en comprar tierras y en valorizarlas mediante el desarrollo de proyectos inmobiliarios atractivos para los clientes, la administración no considera razonable el reconocer anticipadamente el valor que va adquiriendo la tierra comprada mientras se están ejecutando los proyectos, sino que hacerlo una vez que estos proyectos se hagan realidad. Solamente en ese momento se podrá saber si la Empresa hizo rentablemente los desarrollos.

Dado lo anterior, la administración cree que la postura conservadora es que el valor razonable de las propiedades de inversión es su costo de adquisición en unidades de fomento (UF) más las urbanizaciones.

No obstante, cabe destacar que en la contabilidad los terrenos se registran a su valor de compra en pesos.

## VI. ANÁLISIS DE LAS VARIACIONES MÁS IMPORTANTES OCURRIDAS DURANTE EL PERÍODO, EN LOS MERCADOS QUE PARTICIPA, EN LA COMPETENCIA QUE ENFRENTA Y EN SU PARTICIPACIÓN RELATIVA.

---

El sector inmobiliario (residencial y no residencial) y de la construcción juegan un rol importante en la mayoría de las economías del mundo y Chile no es la excepción. Estos sectores en conjunto representan el 9% del PIB y en torno a un 10% del empleo nacional en los últimos años, estando altamente interconectados con el mundo real y financiero.

Esta característica de tamaño hace que sea un sector relevante en términos de empleo e inversión. Por su naturaleza (tamaño relativo de los proyectos y tiempo de construcción) es altamente intensivo en crédito, muy sensible al ciclo económico, y por tanto es impactado por variables como la inflación y la tasa de interés de largo plazo, el nivel de empleo y la masa salarial, las políticas de subsidios habitacionales vigentes y el nivel de inversión tanto pública como privada en los distintos sectores industriales. Asimismo, las expectativas de consumidores y Empresarios juegan un rol central en lo que serán las decisiones de compra e inversión en este sector económico.

De igual manera, se caracteriza por ser procíclico, es decir, en periodos de expansión económica la industria crece más que el promedio, mientras que en periodos de contracción retrocede más que el promedio. Parte importante de esta característica se debe a la naturaleza del negocio inmobiliario que implica inversiones poco fraccionables y plazos de construcción que en general, van entre los 18 y los 24 meses. De esta manera, un alza de la demanda se enfrenta con una oferta inelástica en el corto plazo, lo que genera un aumento relevante de precios, gatillando una respuesta de la oferta que sólo se materializa al cabo de algunos trimestres.

El negocio inmobiliario consiste en el desarrollo de proyectos de vivienda con y sin subsidio, proyectos de oficina, loteos industriales y proyectos comerciales, que se llevan a cabo por etapas: análisis de proyectos, compra de terrenos, diseño arquitectónico y urbano, aprobación gubernamental, construcción de la obra, comercialización y venta, y finalmente, entrega de servicios de post venta. Empresas Socovesa participa a través de sus filiales inmobiliarias en las etapas antes mencionadas, principalmente en los proyectos de vivienda con y sin subsidio.

Entre los principales competidores de Socovesa S.A. en el negocio inmobiliario, se encuentran las empresas Deisa, Fundamenta, Imagina, Ingevec, Paz, Santolaya, Norte Verde, Actual, MPC, EuroInmobiliaria, Aconcagua, Bricsa, Manquehue, PY, Besalco, Simonetti, Lo Campino, Enaco, Sinergia, entre otras.

De acuerdo con las cifras proporcionadas por TocToc, centradas exclusivamente en la Región Metropolitana, el análisis de la industria al cierre de marzo de 2025 muestra que las ventas netas de viviendas (medidas en UF) cayeron 2,9% respecto del 2024. Al desglosar los datos por tipo de propiedad, se observa que las ventas de casas aumentaron un 27,4%, mientras que las de departamentos cayeron un 8,8%.

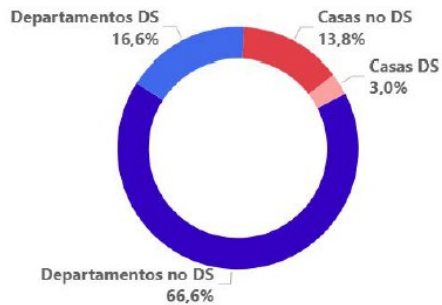
En términos de unidades las ventas de casas crecieron 16,1%, mientras que las de departamentos experimentaron una caída del 12,0%. Este comportamiento generó un decrecimiento consolidado del mercado del 8,3%, respecto del primer trimestre de 2024.

## VENTAS NETAS A MARZO 2025

### UNIDADES

| Tipo de Vivienda           | Variación %    |               |
|----------------------------|----------------|---------------|
|                            | 2024 - 2025    | 2023 - 2025   |
| Departamentos no DS        | -16,7 %        | 8,7 %         |
| Departamentos DS           | 13,4 %         | 60,6 %        |
| <b>Total Departamentos</b> | <b>-12,0 %</b> | <b>16,2 %</b> |
| Casas no DS                | 25,6 %         | 22,3 %        |
| Casas DS                   | -14,0 %        | -45,0 %       |
| <b>Total Casas</b>         | <b>16,1 %</b>  | <b>0,6 %</b>  |
| <b>Total Mercado</b>       | <b>-8,3 %</b>  | <b>13,2 %</b> |

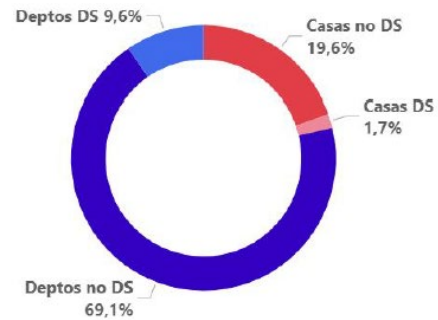
**% Ventas en Unidades al Mes Acumulado**



### MUF

| Tipo de Vivienda           | Variación %   |               |
|----------------------------|---------------|---------------|
|                            | 2024 - 2025   | 2023 - 2025   |
| Departamentos no DS        | -11,6 %       | 9,9 %         |
| Departamentos DS           | 17,3 %        | 85,5 %        |
| <b>Total Departamentos</b> | <b>-8,8 %</b> | <b>15,7 %</b> |
| Casas no DS                | 30,6 %        | 25,3 %        |
| Casas DS                   | -0,2 %        | -39,2 %       |
| <b>Total Casas</b>         | <b>27,4 %</b> | <b>15,6 %</b> |
| <b>Total Mercado</b>       | <b>-2,9 %</b> | <b>15,7 %</b> |

**% Ventas en MUF al Mes Acumulado**



Fuente: TocToc, marzo 2025

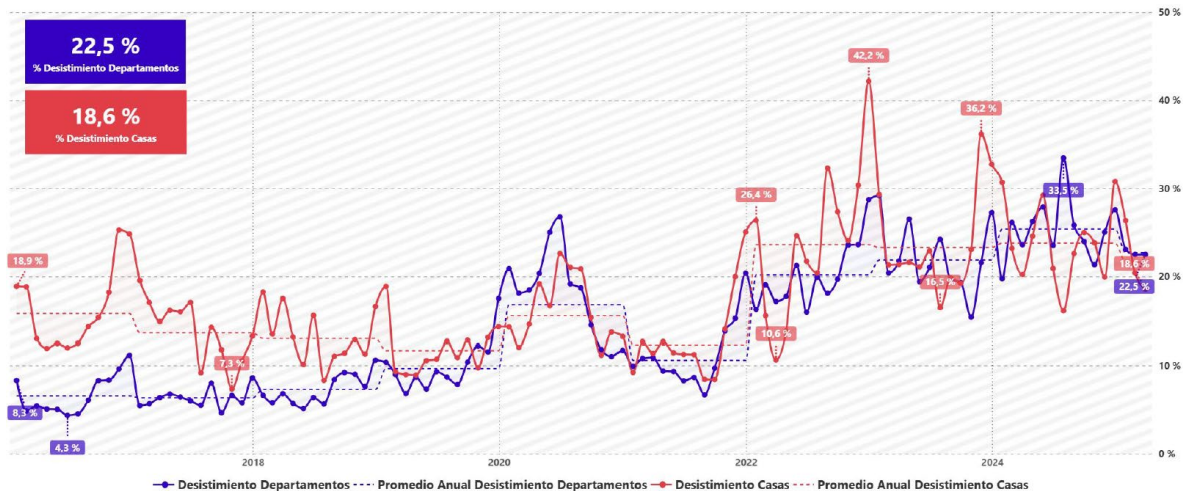
A marzo de 2025, los departamentos mostraron mayor actividad en los segmentos de precio comprendidos entre MUF 4 y MUF 6 y entre MUF 9 y MUF 15. En el caso de las casas, prácticamente todos los segmentos presentaron mejoras excepto el de menos de MUF 2,2.

## VENTAS ACUMULADAS DE UNIDADES NETAS POR TRAMO DE PRECIO DEPARTAMENTOS CASAS

| Variación 2024 - 2025 |           |          | Variación 2024 - 2025 |           |          |
|-----------------------|-----------|----------|-----------------------|-----------|----------|
| Rango (MUF)           | %         | Unidades | Rango (MUF)           | %         | Unidades |
| menos de 2.200        | ↓ -26,4 % | -174     | menos de 2.200        | ↓ -62,3 % | -104     |
| 2.200 - 3.000         | ↓ -19,3 % | -373     | 2.200 - 3.000         | ↑ 58,7 %  | 71       |
| 3.000 - 4.000         | ↓ -6,8 %  | -88      | 3.000 - 4.000         | ↑ 9,9 %   | 14       |
| 4.000 - 6.000         | ↑ 14,8 %  | 72       | 4.000 - 6.000         | ↑ 49,4 %  | 83       |
| 6.000 - 9.000         | ↓ -8,8 %  | -24      | 6.000 - 9.000         | ↑ 57,4 %  | 39       |
| 9.000 - 12.000        | ↑ 7,3 %   | 9        | 9.000 - 12.000        | ↑ 15,8 %  | 6        |
| 12.000 - 15.000       | ↑ 47,9 %  | 23       | 12.000 - 15.000       | ↑ 71,4 %  | 10       |
| más de 15.000         | ↓ -42,1 % | -32      | más de 15.000         | → 3,6 %   | 1        |

Fuente: TocToc, marzo 2025

Durante el trimestre 2025, la tasa de desistimientos disminuyó tanto en casas como en departamentos. Para las casas, la tasa alcanzó un 18,6% en marzo, mientras que en los departamentos se situó en un 22,5%, niveles inferiores a los registrados en trimestres anteriores.

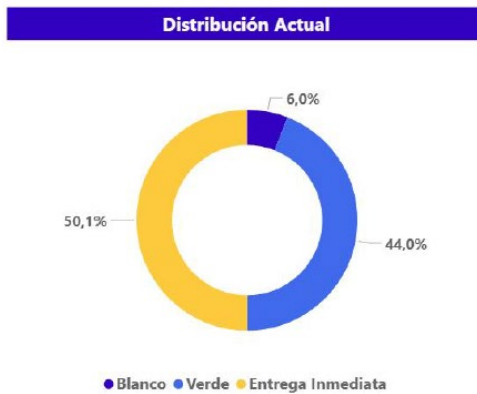


Fuente: TocToc, marzo 2025

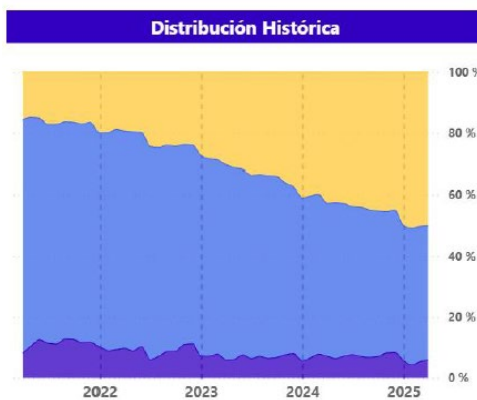
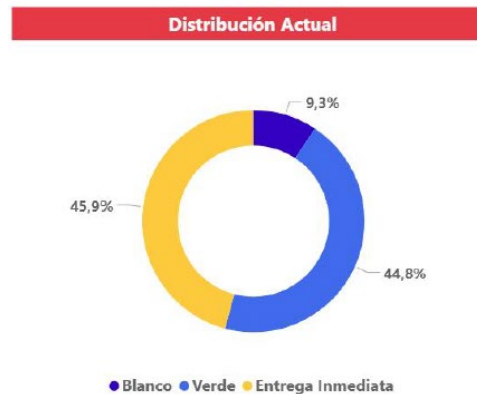
Al cierre de marzo de 2025, la oferta consolidada de la industria alcanzó 61.177 unidades en departamentos y 7.997 unidades en casas. Del total de la oferta, el 50% corresponde a ventas en verde y en blanco, y el 50% restante a viviendas terminadas.

## APERTURA DE LA OFERTA

### DEPARTAMENTOS



### CASAS



Fuente: TocToc marzo 2025

Respecto a las tasas de absorción de la industria, medida en unidades (la cual se utiliza para evaluar la tasa de venta de las viviendas disponibles en un mercado específico durante un período de tiempo determinado y se calcula dividiendo el número de viviendas vendidas en un periodo de tiempo determinado por el número total de viviendas disponibles para la venta<sup>4</sup>), ésta se ubicó en 2,4% para departamentos, mismo nivel que el registrado en marzo de 2024. Para las casas la absorción fue 4,4% versus 3,2% al cierre de marzo del año pasado.

Al analizar los meses necesarios para agotar la oferta (MAO), según cifras de TocToc al cierre de marzo de 2025, se identificaron diferencias significativas entre ventas brutas y netas. Los departamentos registraron un MAO de 32,9 meses en venta bruta mientras que las casas alcanzaron los 21,7 meses. No obstante, si se utilizan las ventas netas, los MAO de los departamentos aumentan a 42,6 meses y los de casas a 27,7 meses.

<sup>4</sup> Esta ecuación equivale al inverso de los MAO.

MESES PARA AGOTAR LA OFERTA (PROMEDIO 3 MESES DE VENTA BRUTA)  
DEPARTAMENTOS CASAS

| Comuna           | Stock Disponible | Venta Promedio 3 Meses | MAO 3 Meses | Comuna        | Stock Disponible | Venta Promedio 3 Meses | MAO 3 Meses |
|------------------|------------------|------------------------|-------------|---------------|------------------|------------------------|-------------|
| San Joaquín      | 1.799            | 38,7                   | 46,5        | Pudahuel      | 116              | 2,3                    | 49,7        |
| Conchalí         | 1.256            | 27,0                   | 46,5        | Melipilla     | 218              | 5,3                    | 40,9        |
| Independencia    | 2.082            | 46,0                   | 45,3        | Lo Barnechea  | 136              | 4,7                    | 29,1        |
| Estación Central | 1.917            | 43,3                   | 44,2        | Buín          | 1.190            | 41,0                   | 29,0        |
| La Florida       | 8.663            | 201,3                  | 43,0        | Peñalolén     | 219              | 8,0                    | 27,4        |
| Huechuraba       | 1.587            | 37,7                   | 42,1        | Puente Alto   | 807              | 30,7                   | 26,3        |
| San Miguel       | 1.266            | 30,7                   | 41,3        | Padre Hurtado | 1.012            | 38,7                   | 26,2        |
| Santiago         | 12.567           | 329,7                  | 38,1        | San Bernardo  | 583              | 26,7                   | 21,9        |
| Macul            | 3.114            | 82,7                   | 37,7        | Colina        | 1.865            | 88,0                   | 21,2        |
| Nuñoa            | 8.829            | 249,0                  | 35,5        | Lampa         | 1.061            | 55,0                   | 19,3        |
| La Cisterna      | 2.916            | 86,3                   | 33,8        | La Florida    | 88               | 5,0                    | 17,6        |
| Providencia      | 1.158            | 38,0                   | 30,5        | Talagante     | 93               | 6,0                    | 15,5        |
| Cerrillos        | 3.335            | 114,7                  | 29,1        | Cerrillos     | 87               | 5,7                    | 15,4        |
| Vitacura         | 905              | 33,3                   | 27,2        | Las Condes    | 103              | 7,0                    | 14,7        |
| La Pintana       | 697              | 30,7                   | 22,7        | La Reina      | 42               | 3,0                    | 14,0        |
| Quilicura        | 772              | 36,3                   | 21,2        | El Monte      | 30               | 2,3                    | 12,9        |
| Maipú            | 797              | 37,7                   | 21,2        | Huechuraba    | 26               | 2,7                    | 9,8         |
| Las Condes       | 1.503            | 92,0                   | 16,3        | Peñaflor      | 92               | 10,0                   | 9,2         |
| Renca            | 726              | 46,0                   | 15,8        | Quilicura     | 132              | 16,7                   | 7,9         |
| RM               | 61.177           | 1.857,7                | 32,9        | RM            | 7.997            | 368,0                  | 21,7        |

MESES PARA AGOTAR LA OFERTA (PROMEDIO 3 MESES DE VENTA NETA)  
DEPARTAMENTO CASAS

| Comuna           | Stock Disponible | Venta Promedio 3 Meses | MAO 3 Meses | Comuna        | Stock Disponible | Venta Promedio 3 Meses | MAO 3 Meses |
|------------------|------------------|------------------------|-------------|---------------|------------------|------------------------|-------------|
| San Joaquín      | 1.799            | 19,7                   | 91,5        | Pudahuel      | 116              | 1,7                    | 69,6        |
| Independencia    | 2.082            | 26,0                   | 80,1        | Puente Alto   | 807              | 21,0                   | 38,4        |
| La Florida       | 8.663            | 125,0                  | 69,3        | Lo Barnechea  | 136              | 3,7                    | 37,1        |
| Conchalí         | 1.256            | 22,0                   | 57,1        | Buín          | 1.190            | 35,0                   | 34,0        |
| Estación Central | 1.917            | 34,0                   | 56,4        | Peñalolén     | 219              | 7,0                    | 31,3        |
| Santiago         | 12.567           | 243,3                  | 51,6        | Padre Hurtado | 1.012            | 34,0                   | 29,8        |
| Nuñoa            | 8.829            | 173,0                  | 51,0        | La Florida    | 88               | 3,0                    | 29,3        |
| San Miguel       | 1.266            | 25,3                   | 50,0        | Colina        | 1.865            | 68,7                   | 27,2        |
| La Cisterna      | 2.916            | 59,3                   | 49,1        | Lampa         | 1.061            | 43,7                   | 24,3        |
| Huechuraba       | 1.587            | 33,3                   | 47,6        | San Bernardo  | 583              | 24,3                   | 24,0        |
| Macul            | 3.114            | 73,3                   | 42,5        | Las Condes    | 103              | 5,3                    | 19,3        |
| Providencia      | 1.158            | 33,7                   | 34,4        | La Reina      | 42               | 2,3                    | 18,0        |
| Cerrillos        | 3.335            | 102,0                  | 32,7        | Talagante     | 93               | 5,3                    | 17,4        |
| Vitacura         | 905              | 30,0                   | 30,2        | Cerrillos     | 87               | 5,3                    | 16,3        |
| Quilicura        | 772              | 26,7                   | 29,0        | El Monte      | 30               | 2,0                    | 15,0        |
| La Pintana       | 697              | 28,3                   | 24,6        | Peñaflor      | 92               | 7,3                    | 12,5        |
| Maipú            | 797              | 36,7                   | 21,7        | La Pintana    | 47               | 4,3                    | 10,8        |
| Renca            | 726              | 38,7                   | 18,8        | Quilicura     | 132              | 14,0                   | 9,4         |
| Las Condes       | 1.503            | 87,3                   | 17,2        |               |                  |                        |             |
| RM               | 61.177           | 1435,7                 | 42,6        | RM            | 7.997            | 288,3                  | 27,7        |

Fuente: TocToc marzo 2025

## VII. GESTIÓN DE RIESGO

---

La matriz de riesgos de la compañía segmenta las amenazas según su tipología: Continuidad de Negocio, Cumplimiento, Riesgo Financiero, Estratégico y Operativo. Bajo esta clasificación se consideran riesgos estratégicos derivados de factores internos y externos, como el ciclo económico, competencia, financiamiento hipotecario, regulación del sector inmobiliario, disponibilidad de terrenos, variaciones del tipo de cambio y precios de insumos, gestión operativa de proyectos, incluyendo riesgos asociados a fallas técnicas y mantenimientos, entre otros.

Para esta descripción, los riesgos se presentan según su origen, dividiéndose en riesgos externos e internos.

### RIESGOS EXTERNOS:

Los principales factores de riesgos externos que enfrenta la compañía son:

#### a. Riesgo del Ciclo Económico

El sector inmobiliario es altamente sensible a las fluctuaciones del ciclo económico, siendo uno de los sectores más afectados durante períodos de crisis y uno de los más beneficiados en tiempos de expansión. Las principales variables económicas que impactan al sector incluyen tasas de interés, inflación, empleo y expectativas económicas. Estas variables afectan directamente la demanda, particularmente en los segmentos socioeconómicos medios y altos.

En el Informe de Política Monetaria (IPoM) de marzo de 2025, el Banco Central de Chile informó que la inflación interanual alcanzó un 4,9%, acumulando un 2,0% en lo que va del año. Se anticipa una convergencia hacia la meta del 3% hacia inicios de 2026. En cuanto al crecimiento económico, se proyecta que el PIB se expandirá entre 1,75% y 2,75% durante 2025, con un ritmo mayor al anticipado en informes anteriores.

En el trimestre móvil enero-marzo de 2025, la tasa de desempleo nacional fue de 8,7%, sin variaciones respecto del mismo período del año anterior. El aumento de la fuerza de trabajo (0,9%) fue igual al de las personas ocupadas.

Finalmente, es destacable que el sector inmobiliario está expuesto a riesgos derivados de la incertidumbre global, especialmente por las crecientes tensiones geopolíticas y los desafíos económicos de potencias clave para Chile como Estados Unidos y China. Estas dinámicas podrían generar volatilidad en los mercados financieros y afectar las expectativas económicas, lo que impactaría la demanda en el sector inmobiliario.

#### Impacto en Empresas Socovesa:

Incrementos en las tasas de interés hipotecarias y el costo del crédito, o caídas en las expectativas económicas, pueden reducir la demanda por viviendas y aumentar los niveles de desistimientos. Esto representa un riesgo crítico para las promesas de compraventa, que constituyen el respaldo inicial para diversas decisiones operacionales de la compañía.

#### Medidas de Mitigación:

- Diversificación en mercados geográficos, segmentos de precios y productos
- Monitoreo continuo de las condiciones macroeconómicas mediante asesores externos
- Estrategias de ajuste rápido frente a cambios en las tendencias de consumo

## b. Competencia

La industria inmobiliaria en Chile está altamente fragmentada existiendo un gran número de empresas dedicadas al desarrollo y construcción de viviendas. Este escenario genera riesgos competitivos, especialmente en periodos de menor actividad económica, particularmente cuando empresas de menor solvencia financiera tienden a disminuir sus precios para asegurar ventas, afectando la rentabilidad del sector.

Según el Informe de TocToc, a marzo de 2025, las ventas netas medidas en UF disminuyeron un 2,9% al cierre del primer trimestre de 2025. El 50,1% de la oferta de departamentos y el 45,9% de la de casas era para entrega inmediata reflejando las menores velocidades de venta experimentada por la industria. Lo anterior ha generado descuentos en los precios de venta de las viviendas terminadas, lo cual ha generado mayor estrés sobre los márgenes de los proyectos en venta.

### Impacto en Empresas Socovesa:

Este entorno competitivo puede presionar los márgenes de rentabilidad, especialmente en proyectos que enfrentan mayores costos de construcción. Además, la tendencia a ofrecer descuentos puntuales para atraer clientes incrementa los riesgos asociados al cumplimiento de metas financieras.

### Medidas de Mitigación:

Empresas Socovesa ha implementado varias estrategias para enfrentar estos riesgos:

- Participación de fondos de inversión y otros actores financieros en desarrollos específicos, lo que asegura una base de capital más estable para proyectos en periodos de menor demanda
- Desarrollo de valor agregado en sus productos y marcas, fortaleciendo aspectos diferenciadores como la calidad de construcción y el prestigio de la marca, factores clave para los clientes al momento de decidir su compra
- Políticas de descuentos puntuales y selectivos, alineadas con las necesidades comerciales de proyectos específicos, evitando una estrategia de precios masiva que comprometa la sostenibilidad comercial y financiera
- Iniciativas de innovación en productos y servicios que Socovesa está implementando para hacer más eficiente la operación y diferenciarse en un mercado altamente competitivo, especialmente en términos de sostenibilidad o características del producto.

## c. Riesgos Inherentes al Financiamiento Hipotecario y Subsidios del Sector Público

El financiamiento hipotecario y los subsidios públicos desempeñan un rol fundamental en la demanda de viviendas en Chile. Para las viviendas sobre **UF 2.800, el poder** concretar la compra depende del acceso al crédito, de las tasas de interés y del porcentaje de financiamiento ofrecido por las instituciones financieras. Por otro lado, en el segmento de viviendas sociales, el impacto está ligado directamente a las políticas públicas de subsidios habitacionales.

Cambios en las tasas de interés de financiamiento hipotecario y en el porcentaje del precio que las instituciones financieras otorguen a los clientes de la compañía, pueden afectar relevantemente la capacidad de compra de dichos clientes. En relación con estos riesgos, las tasas de créditos hipotecarios subieron desde niveles históricamente bajos de 1,91% antes de octubre de 2019, encontrándose a fines de marzo de 2025 en un 4,4%. Persisten las mayores restricciones al acceso a crédito por parte de los bancos los cuales hoy, producto de mayores tasas, están exigiendo a los clientes demostrar mayores rentas. Asimismo, los mayores requerimientos de capital y liquidez, junto con los límites en el apalancamiento que establece Basilea III, generan un impacto en la capacidad de los bancos para colocar créditos incluyendo los préstamos hipotecarios, por lo que el porcentaje del valor de la vivienda que los bancos están dispuestos a financiar ha disminuido y

han aumentado los costos de préstamos para los consumidores. Es predecible, por tanto, que en tiempos de estrés financiero, la disponibilidad de crédito se restrinja aún más.

**Impacto en Empresas Socovesa:**

La capacidad de compra de los clientes en ambos segmentos se ve comprometida por las restricciones crediticias, afectando directamente la demanda por los productos de la compañía. Además, los cambios en las políticas de subsidios incrementan la incertidumbre en la planificación de proyectos destinados a segmentos más vulnerables.

**Medidas de Mitigación:**

- Desarrollo de productos alineados con las políticas habitacionales y subsidios disponibles
- Participación en programas públicos de subsidios que facilitan el acceso a financiamiento por parte de los clientes.
- Optimización de procesos internos para maximizar la adjudicación de subsidios y facilitar la compra en segmentos sociales
- Seguimiento permanente de las tasas de interés y del acceso al crédito por parte de los clientes

**d. Riesgo Político y de Regulación en Materia de Desarrollo Inmobiliario y Construcción**

Cambios en la estabilidad política o en las normativas regulatorias pueden tener un impacto significativo en la factibilidad y rentabilidad de los proyectos inmobiliarios. Esto incluye modificaciones de planes reguladores, permisos de construcción, leyes tributarias, exigencias ambientales y planes reguladores.

Un tema que actualmente está siendo ampliamente debatido es el de la permisología y su impacto en las diferentes industrias, incluyendo la inmobiliaria y construcción, generando un relevante aumento de los costos para los desarrolladores.

**Impacto en Empresas Socovesa:**

Las modificaciones regulatorias podrían incrementar los costos de desarrollo y los plazos de ejecución, lo que podría comprometer la rentabilidad proyectada de los proyectos. Además, la incertidumbre regulatoria afecta la planificación a mediano y largo plazo.

**Medidas de Mitigación:**

- Adquisición de terrenos con permisos preliminares aprobados para minimizar riesgos de retrasos regulatorios
- Monitoreo constante de cambios normativos y su impacto en la rentabilidad de los proyectos
- Participación en gremios y asociaciones del sector inmobiliario para contribuir a un diálogo constructivo sobre las reformas regulatorias

**e. Disponibilidad de Terrenos**

La disponibilidad de terrenos es un factor clave para garantizar la continuidad operativa y el desarrollo de nuevos proyectos inmobiliarios. Empresas Socovesa mantiene una política activa de adquisición de terrenos, asegurando un stock suficiente para cubrir las necesidades de desarrollo de los próximos **3 a 5 años**. Sin embargo, la volatilidad del mercado de tierras, especialmente en contextos de incertidumbre económica, puede afectar la disponibilidad y el precio de los terrenos, incrementando los costos y reduciendo la competitividad.

En 2023, la compañía optó por limitar la compra de tierras como respuesta a las condiciones del mercado, manteniendo esta política durante 2024 y el 2025. Actualmente, las adquisiciones se realizan bajo estrictos análisis de oportunidad, considerando factores como la ubicación, el

potencial de desarrollo y las regulaciones aplicables. La situación actual de la industria trae una ralentización de las transacciones de tierra, ya que en situaciones de incertidumbre se tienden a alejar las puntas de precio de compra y venta.

**Impacto en Empresas Socovesa:**

En un escenario de menor dinamismo económico, las transacciones de terrenos tienden a ralentizarse, ya que las expectativas de precio entre compradores y vendedores divergen. Esto puede restringir el acceso a terrenos o generar sobre costos para proyectos futuros.

**Medidas de Mitigación:**

- Evaluación continua del portafolio de terrenos, priorizando adquisiciones en ubicaciones de alto potencial
- Análisis exhaustivo del mercado de tierras para identificar oportunidades competitivas en función de la coyuntura económica
- Delegación de la gestión de tierras a un equipo especializado en la evaluación y compra, asegurando un enfoque profesional y eficiente

**f. Riesgos de Siniestros**

Los proyectos inmobiliarios están expuestos a riesgos de siniestros que podrían afectar tanto la infraestructura como la continuidad de las operaciones. Estos riesgos incluyen incendios, accidentes laborales, daños a activos y reclamos de responsabilidad civil.

La empresa tiene por práctica evaluar la toma de seguros para sus activos sujetos a riesgo, entre ellos los edificios institucionales, los proyectos inmobiliarios de edificios, las salas de venta y los departamentos pilotos con sus contenidos; la flota de vehículos, maquinarias y equipos.

Empresas Socovesa ha implementado una política integral de seguros para mitigar estos riesgos, que incluye:

- **Todo Riesgo Construcción:** Cubre desde la demolición inicial hasta la recepción municipal de las propiedades
- **Seguro de Vida de sus trabajadores**
- **Seguro de Incendio:** Protege las viviendas hasta el momento de su escrituración
- **Responsabilidad Civil:** Cubre posibles demandas derivadas de accidentes laborales u otros incidentes durante la construcción

**Impacto en Empresas Socovesa:**

Si bien los seguros mitigan gran parte de los riesgos, los siniestros pueden generar retrasos en los proyectos y costos indirectos, afectando la relación con los clientes y los plazos comprometidos.

**Medidas de Mitigación:**

- Selección de corredores de seguros con experiencia en la industria y en el diseño de pólizas ad hoc para proyectos específicos
- Evaluación periódica de los riesgos asociados a cada proyecto y actualización de las coberturas aseguradas según las necesidades identificadas
- Fomentar una cultura de prevención de riesgos en toda la organización, minimizando la probabilidad de ocurrencia de siniestros
- Es importante aclarar que, hasta la fecha, no ha sido política el asegurar las casas contra incendio una vez terminadas (si los edificios), por lo que se está expuestos a este riesgo

#### g. Riesgo Medioambiental

El cambio climático y las regulaciones ambientales representan desafíos significativos para la industria inmobiliaria. Factores como inundaciones, sequías o normativas más estrictas pueden impactar la viabilidad económica de los proyectos y los plazos de ejecución. Las regulaciones ambientales en Chile han aumentado en forma relevante, siendo cada vez más exigentes. En muchos casos, éstas generan mayores costos y tiempos de desarrollo además de posibles modificaciones de los proyectos para cumplir con la normativa.

Parte de la estrategia de mitigación de este riesgo contempla el diseño de proyectos que contemplen estos cambios y nuevos desafíos, a través de una estrategia de cumplimiento ambiental que permita dotar a los equipos de herramientas conceptuales y operativas para lograr el cumplimiento de los compromisos y las regulaciones ambientales aplicadas a todos los proyectos de la compañía.

##### **Impacto en Empresas Socovesa:**

Los riesgos medioambientales pueden aumentar los costos de desarrollo y generar retrasos en la obtención de permisos. Además, el cambio climático presenta riesgos de largo plazo para proyectos ubicados en zonas vulnerables.

##### **Medidas de Mitigación:**

- Implementación de una estrategia de cumplimiento ambiental que asegure el cumplimiento de las normativas vigentes.
- Evaluación constante de los riesgos ambientales y la incorporación de criterios de sostenibilidad en el diseño de proyectos.
- Cumplimiento estricto de la normativa medioambiental, incluyendo la evaluación de impacto ambiental (DIA) y la implementación de medidas de adaptación al cambio climático.
- Monitoreo de los compromisos adquiridos en los estudios de impacto ambiental y acciones de mitigación en la construcción.

#### h. Otros Riesgos propios de la Industria de la Construcción

La actividad de la construcción está expuesta a una serie de riesgos que son importantes de administrar mediante un trabajo preventivo, como son los accidentes laborales, las enfermedades profesionales, etc. También es fuente de riesgo la relación laboral propia de la construcción, la cual en gran medida se formaliza a través de subcontratistas, en la que la empresa tiene una responsabilidad subsidiaria o solidaria según sea el caso.

Asimismo, la compañía ha tomado conciencia de la importancia de trabajar la relación con la comunidad y vecinos, siendo una fuente de constante gestión, ya que se ha convencido que es relevante que sus proyectos sean un aporte a la comunidad en los barrios donde se insertan.

La empresa mantiene un constante monitoreo a través de las reuniones que equipos de Recursos Humanos realizan en forma permanente en cada obra, como forma de hacer seguimiento y monitoreo a potenciales nuevos riesgos operativos.

Asimismo, la compañía está expuesta a sobre costos en la construcción y demoras en los plazos de entrega de las obras.

## RIESGOS INTERNOS

Los principales factores de riesgos internos que enfrenta Empresas Socovesa son:

### a. Estacionalidad de las escrituraciones

Empresas Socovesa a lo largo de su historia ha tenido una marcada estacionalidad en su ciclo de escrituración, concentrándose ésta en el último trimestre. Esta estacionalidad genera riesgos significativos, ya que cualquier retraso en la recepción municipal de proyectos o en la formalización de las escrituras puede impedir el reconocimiento de ingresos y utilidades dentro del ejercicio presupuestado. Esta situación también afecta la recuperación de los flujos de caja provenientes de dichas ventas, incrementando temporalmente el nivel de endeudamiento y el costo financiero.

#### Impacto en Empresas Socovesa:

La dependencia de un trimestre para alcanzar los objetivos anuales puede generar fluctuaciones en los resultados financieros y afectar las métricas clave evaluadas por analistas, inversionistas y la banca. Un retraso significativo podría desencadenar revisiones negativas en la percepción del mercado sobre la estabilidad de la compañía.

#### Medidas de Mitigación:

- Optimización de la programación de obras para distribuir de manera más uniforme las escrituraciones a lo largo del año
- Seguimiento y coordinación de los tramites ligados a los permisos y recepciones municipales
- Monitoreo continuo del avance de proyectos y su impacto en las metas presupuestarias de ingresos y caja

### b. Riesgo de Ciclo de Negocio

El desarrollo de proyectos inmobiliarios implica largos ciclos que pueden extenderse hasta **30 meses** en el caso de edificios y **14 meses** en proyectos de casas, sin considerar el tiempo previo de adquisición y planificación del terreno. Esto genera un desfase entre las decisiones de inversión y la materialización de las ventas, exponiendo a la compañía a desbalances entre la oferta y la demanda real del mercado.

El manejo de este riesgo es una de las variables más importantes de administrar en este negocio, la que requiere saber leer las condiciones actuales del mercado y prever a tiempo las condiciones futuras. Sin duda que hoy es preocupación principal del Directorio y la alta administración analizar la contingencia e ir decidiendo sobre los niveles de inversión de la compañía.

#### Impacto en Empresas Socovesa:

Las fluctuaciones del mercado durante el ciclo de desarrollo pueden afectar los precios proyectados, las rentabilidades estimadas y la velocidad de venta, especialmente en contextos de alta inflación o incremento de los costos de construcción.

#### Medidas de Mitigación:

- Monitoreo constante de los costos de construcción, ajustando precios en las unidades no vendidas siempre que la demanda lo permita.
- Gestión activa del portafolio de proyectos, equilibrando el avance de obras con las ventas para maximizar la rentabilidad.
- Evaluaciones periódicas de mercado para ajustar las decisiones de inversión de acuerdo con las tendencias y proyecciones actuales.

### c. Riesgo Financiero

Son aquellos riesgos ligados a la imposibilidad de realizar transacciones o al incumplimiento de obligaciones procedentes de las actividades por falta de fondos, como también las variaciones de tasas de interés, tipos de cambios, quiebra de la contraparte u otras variables financieras de mercado que puedan afectar patrimonialmente a Empresas Socovesa. Los instrumentos financieros afectados por el riesgo financiero de mercado incluyen préstamos y créditos, depósitos, inversiones de deuda y capital e instrumentos financieros derivados. Es política de la compañía no realizar operaciones con propósitos de especulación con instrumentos financieros derivados.

#### Impacto en Empresas Socovesa:

- Incremento en los costos financieros debido a variaciones en tasas de interés.
- Limitaciones en la capacidad de acceder a financiamiento en momentos críticos del ciclo económico.
- Riesgo de descalce en los flujos de caja en caso de baja liquidez.

**Riesgo de Crédito:** La empresa se ve expuesta a este riesgo derivado de la posibilidad de que una contraparte falle en el cumplimiento de sus obligaciones contractuales y produzca una pérdida económica o financiera. El riesgo de crédito está dado en gran medida por la composición de las cuentas por cobrar. Desde la perspectiva inmobiliaria, salvo casos excepcionales, se escritura y hace entrega de la propiedad una vez que el cliente ha pagado el 100% del valor de ella, quedando por cobrar a los bancos y al Estado el monto asociado a los créditos hipotecarios, libretas de ahorro y subsidios. El riesgo, por lo tanto, es casi nulo.

A continuación, se presenta un cuadro con el análisis de las cuentas por cobrar y su tasa esperada de pérdida:

| Riesgo de Crédito al 31 de marzo de 2025                                                         |                                               |                                       |                            |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|---------------------------------------|----------------------------|
| Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar<br>Corriente y Derechos por cobrar, no corriente | Activos<br>Contractuales<br>31.03.2025<br>M\$ | Tasa de<br>pérdida<br>esperada<br>M\$ | Pérdida<br>esperada<br>M\$ |
| Cientes ventas viviendas                                                                         | 47.357.456                                    | 0,66%                                 | 313.252                    |
| Documentos por cobrar                                                                            | 28.318.858                                    | 1,77%                                 | 501.193                    |
| Cientes otras ventas Inmobiliarias - Terrenos                                                    | 3.403.930                                     | 0,60%                                 | 20.341                     |
| Cientes ventas varias                                                                            | 2.766.302                                     | 3,88%                                 | 107.313                    |
| Otras cuentas por cobrar                                                                         | 2.290.627                                     | 71,85%                                | 1.645.739                  |
| Cuentas corrientes del personal                                                                  | 229.856                                       | 0,00%                                 | 0                          |
| Anticipo a proveedores                                                                           | 220.881                                       | 0,00%                                 | 0                          |
| Fondo a rendir                                                                                   | 218.988                                       | 0,00%                                 | 0                          |
| <b>Total</b>                                                                                     | <b>84.806.898</b>                             |                                       | <b>2.587.838</b>           |

Para un mejor entendimiento ver Nota 2.17 y Nota 9 a los Estados Financieros Consolidados Intermedios.

**Riesgo de Liquidez:** Este riesgo viene motivado por las distintas necesidades de fondos para hacer frente a los compromisos de inversiones y gastos del negocio, vencimientos de deuda, etc. Los fondos necesarios para hacer frente a estas salidas de flujo de efectivo se obtienen de los recursos propios generados por la actividad ordinaria de Empresas Socovesa y por la contratación de líneas de crédito que aseguren fondos suficientes para soportar las necesidades previstas para un

período, manteniendo siempre líneas aprobadas por los bancos para enfrentar contingencias o inversiones imprevistas.

La naturaleza del negocio de Empresas Socovesa requiere fuertes inversiones de capital para solventar la compra de terrenos y el desarrollo y construcción de viviendas. El monto y el momento de realización de dichas inversiones dependen de las condiciones de mercado. El ciclo económico, en gran medida, es el que gatilla la aparición de este riesgo; sin embargo, si por alguna razón el “riesgo de ciclo económico” no fue controlado a tiempo, este “riesgo de liquidez”, que actuará a través de los bancos, obligará a la empresa a detener sus nuevas inversiones.

Para atenuar este riesgo, la compañía efectúa proyecciones de flujo de caja de corto, mediano y largo plazo, además de un análisis mensual de la situación financiera de cada filial. Se observan constantemente las expectativas del mercado de deuda, analizando la conveniencia de tomar nuevos financiamientos y/o reestructurar deudas. En este sentido, existen políticas definidas en base a parámetros que son controlados permanentemente. El plan de inversiones para este año 2025 consiste en mantener controlados los equilibrios inmobiliarios, priorizando el uso eficiente del capital y la disciplina financiera. Actualmente la contingencia obliga a considerar con mayor detenimiento la posible aparición de este riesgo.

Las tablas siguientes resumen el perfil de vencimientos de los pasivos:

| Vencimiento Pasivos Financieros      | Hasta 1 mes<br>M\$ | Más de 1 a 3<br>Meses<br>M\$ | Más de 3 a 12<br>Meses<br>M\$ | 1 a 5<br>Años<br>M\$ | Más de 5<br>Años<br>M\$ | 31.03.2025<br>Total<br>M\$ |
|--------------------------------------|--------------------|------------------------------|-------------------------------|----------------------|-------------------------|----------------------------|
| Préstamos bancarios                  | 79.032.611         | 274.506.448                  | 209.229.226                   | 0                    | 0                       | 562.768.285                |
| Factoring                            | 690.665            | 0                            | 0                             | 0                    | 0                       | 690.665                    |
| Pasivos por Arrendamiento            | 172.791            | 346.645                      | 1.547.309                     | 1.748.055            | 0                       | 3.814.800                  |
| Instrumentos derivados               | 120.691            | 448.165                      | 1.122.954                     | 0                    | 0                       | 1.691.810                  |
| <b>Totales</b>                       | <b>80.016.758</b>  | <b>275.301.258</b>           | <b>211.899.489</b>            | <b>1.748.055</b>     | <b>0</b>                | <b>568.965.560</b>         |
| % sobre total de pasivos financieros | 14,1%              | 48,4%                        | 37,2%                         | 0,3%                 | 0,0%                    | 100%                       |

| Composición Pasivos Financieros      | 31.03.2025<br>Corriente<br>M\$ | 31.03.2025<br>No Corriente<br>M\$ | 31.03.2025<br>Total<br>M\$ |
|--------------------------------------|--------------------------------|-----------------------------------|----------------------------|
| Préstamos bancarios                  | 562.768.285                    | 0                                 | 562.768.285                |
| Factoring                            | 690.665                        | 0                                 | 690.665                    |
| Pasivos por Arrendamiento            | 2.066.745                      | 1.748.055                         | 3.814.800                  |
| Instrumentos derivados               | 1.691.810                      | 0                                 | 1.691.810                  |
| <b>Totales</b>                       | <b>567.217.505</b>             | <b>1.748.055</b>                  | <b>568.965.560</b>         |
| % sobre total de pasivos financieros | 99,7%                          | 0,3%                              | 100%                       |

| Composición Tasas Pasivos Financieros | 31.03.2025<br>Tasa Fija<br>M\$ | 31.03.2025<br>Tasa Variable<br>M\$ | 31.03.2025<br>Total<br>M\$ |
|---------------------------------------|--------------------------------|------------------------------------|----------------------------|
| Préstamos bancarios                   | 562.768.285                    | 0                                  | 562.768.285                |
| Factoring                             | 690.665                        | 0                                  | 690.665                    |
| Pasivos por Arrendamiento             | 3.814.800                      | 0                                  | 3.814.800                  |
| Instrumentos derivados                | 1.691.810                      | 0                                  | 1.691.810                  |
| <b>Totales</b>                        | <b>568.965.560</b>             | <b>0</b>                           | <b>568.965.560</b>         |
| % sobre total de pasivos financieros  | 100%                           | 0,0%                               | 100%                       |

Durante el periodo en cuestión, tanto la liquidez corriente como la razón ácida se mantuvieron respecto de los niveles presentados en diciembre de 2024 y marzo 2024.

| INDICADORES FINANCIEROS | 3M 25 | 12M 24 | 3M 24 |                   |
|-------------------------|-------|--------|-------|-------------------|
| LIQUIDEZ                |       |        |       |                   |
| Liquidez corriente      | 0,7x  | 0,7x   | 0,7x  | Riesgo de Tipo de |
| Razón ácida             | 0,2x  | 0,2x   | 0,2x  |                   |

**Cambio:** Este riesgo viene dado principalmente por los pagos que se deben realizar en monedas distintas al peso, por obligaciones contraídas en la construcción de viviendas y por la deuda contratada en moneda distinta a la moneda funcional de la Sociedad. Empresas Socovesa no está afecta a un riesgo por efecto de la variación en el tipo de cambio, puesto que la mayor parte de las transacciones son en pesos y unidades de fomento (UF). La empresa tiene como política cubrir cualquier riesgo de tipo de cambio en aquellas operaciones hechas en moneda extranjera mediante la toma de instrumentos derivados.

No obstante, las variaciones relevantes en el tipo de cambio real, sin duda tienen un efecto en el precio de los commodities y en los equilibrios macroeconómicos, lo que hace necesario monitorear permanentemente estas y otras variables que pudiesen afectar el ciclo económico. La deuda financiera al 31 de marzo de 2025 está compuesta en un 50,5% en pesos un 38,4% en UF y un 11,2% en US\$.

**Riesgo de Tasa de Interés:** Se refiere a las variaciones de las tasas de interés que afectan el valor de los flujos futuros referenciados a tasas de interés variable, y a las variaciones en el valor razonable de los activos y pasivos referenciados a tasa de interés fija que son contabilizados a valor razonable. Para cumplir con los objetivos, y de acuerdo con las estimaciones de Empresas Socovesa, se realizan operaciones para contratar derivados de cobertura con la finalidad de mitigar estos riesgos. El objetivo de la gestión de este riesgo es alcanzar un equilibrio en la estructura de deuda, disminuir los impactos en los costos producidos por fluctuaciones de tasas de interés y, de esta forma, poder reducir la volatilidad en los resultados de la compañía. Para esto, se opera en base a un modelo desarrollado por un asesor externo que permite, frente a las diversas circunstancias del mercado, enfrentar este riesgo con un estudio profundo de las variables que lo explican y poder, a partir de ahí, tomar las decisiones relevantes.

A continuación, se presenta un cuadro con la composición de los créditos financieros susceptibles de renovaciones periódicas promedio al 31 de marzo de 2025, una simulación de la variación de la tasa y el impacto que tendría sobre el gasto financiero de la compañía:

| Denominación de la deuda | Deuda promedio en UF año 2025 | Aumento/Disminución en puntos base tasa | Efecto en el Gasto Financiero Trimestre en (UF) | % Gasto Financiero al 31.03.2025 |
|--------------------------|-------------------------------|-----------------------------------------|-------------------------------------------------|----------------------------------|
| Pesos chilenos           | 6.764.211                     | +275/-275                               | +/- 46.461                                      | 11,48%                           |
| US \$                    | 51.981                        | +275/-275                               | +/- 357                                         | 0,09%                            |
| UF                       | 7.742.360                     | +275/-275                               | +/- 53.180                                      | 13,14%                           |
|                          |                               |                                         | <b>99.998</b>                                   | <b>24,72%</b>                    |

Según las políticas de financiamiento y liquidez definidas, las operaciones de factoring y confirming se deben enmarcar dentro de los siguientes lineamientos: a) las operaciones de factoring y confirming se ocupan como una alternativa de financiamiento de menor costo, pues no están afectas al impuesto de timbre y estampilla; b) se trabaja con factoring bancarios y a través de los ejecutivos de la banca inmobiliaria, formando parte estas operaciones de las líneas de créditos aprobadas por los comités de crédito de cada banco; c) Los activos que se ceden corresponden a cuentas por cobrar de instituciones con reconocida solvencia crediticia (SII - impuestos por cobrar; empresas Sanitarias - pagarés de aguas por aportes reembolsables; Bancos - deuda hipotecaria de clientes); d) todas las operaciones de factoring son con responsabilidad.

Al 31 de marzo de 2025 el total de los pasivos financieros de Empresas Socovesa están pactados a tasa fija.

Dado que casi toda la deuda está pactada con vencimientos menores a 360 días, existe una exposición a la variabilidad que puedan experimentar las tasas de interés de corto plazo.

**Medidas de Mitigación (entre otras):**

- Contratación de derivados de cobertura para mitigar riesgos de tipo de cambio y tasas de interés.
- Planificación detallada de flujo de caja, incluyendo proyecciones de corto, mediano y largo plazo.
- Mantenimiento de líneas de crédito aprobadas y disponibles como respaldo ante imprevistos.

**d. Clasificación de Riesgo**

Empresas Socovesa es clasificada anualmente por dos empresas clasificaciones de riesgo. Dichas clasificaciones son analizadas por distintos actores del ámbito financiero, especialmente las instituciones financieras, quienes toman en cuenta dichas clasificaciones - riesgo asociado a la empresa - para establecer el costo financiero que le exigirán a la compañía, entre otros. Dadas las circunstancias anteriormente descritas respecto de la estacionalidad de las escrituraciones, la empresa enfrenta el riesgo de una rebaja en su clasificación, lo que la obligaría a hacer esfuerzos adicionales para explicar y fundamentar, tanto a las clasificadoras de riesgo como a las instituciones financieras, respecto de la situación real de la compañía.

| Clasificadora de Riesgo | Solvencia | Acciones      | Perspectiva    | Fecha  |
|-------------------------|-----------|---------------|----------------|--------|
| Feller-Rate             | BBB-      | 1a Clase N3   | Estables       | abr-25 |
| ICR                     | BB+       | Segunda Clase | En Observación | may-24 |

La compañía todos los años y en varias oportunidades realiza reuniones, tanto con las clasificadoras de riesgo como con las instituciones financieras, en las que se les explica los resultados, la situación actual de la compañía y sus proyecciones futuras. Asimismo, se les invita a participar en las reuniones de entrega de resultados que se sostienen con el mercado financiero, de manera de mantenerlos informados con las últimas tendencias, análisis y proyecciones de la compañía. Todas estas oportunidades de entrega de información y de intercambio de visiones, permiten atenuar este riesgo, generando transparencia, consistencia y alineamiento entre los distintos actores financieros.

**e. Riesgo de Post Venta**

La empresa debe responder por la calidad de la construcción de los productos que vende según lo estipulado en la legislación vigente. Un manejo inadecuado de reclamos puede dañar la reputación de la marca y exponer a la compañía a noticias adversas en medios de comunicación y redes sociales. El servicio de post venta en sí no podría ser clasificado como de alto riesgo, pues junto con hacer las provisiones correspondientes, la empresa cuenta con áreas de Calidad y Post Venta especializadas tanto en el control de calidad de todas las viviendas que construye como en entregar un servicio de primera calidad frente a los inconvenientes que tengan los clientes de alguna de las filiales. Lo que reviste un riesgo mayor, es la eventualidad que dichos reclamos no se canalicen a través de los distintos medios de los que dispone la compañía para estos fines, pues podría ser perjudicial el exponer a la empresa a medios de comunicación masivos.

**Impacto en Empresas Socovesa:**

Los defectos de construcción o una gestión deficiente de reclamos pueden generar conflictos con los clientes, afectando su percepción sobre la calidad del producto y el servicio ofrecido.

**Medidas de Mitigación:**

- Fortalecimiento de las áreas de Calidad y Postventa, garantizando la rápida resolución de inconvenientes
- Implementación de controles de calidad rigurosos durante la construcción y pre-entrega de viviendas
- Monitoreo continuo de la satisfacción de los clientes y ajustes en los procesos según sus comentarios

**f. Riesgo Laboral**

Corresponde al riesgo asociado a los Recursos Humanos de Empresas Socovesa. Considera muchos riesgos dentro de los que se incluyen: no contar con el personal idóneo para desempeñar las funciones propias de la industria en la que participa; el riesgo de demandas laborales producto, entre otros, de accidentes, enfermedades profesionales, derechos fundamentales, despidos injustificados, etc. Asimismo, existe el riesgo de ser víctimas de fraudes o algún otro delito cometido por los trabajadores de la compañía.

Las nuevas normativas imponen obligaciones estrictas en cuanto a la seguridad y el bienestar de sus trabajadores, pudiendo el incumplimiento de éstos transformarse en reclamos y litigios, compensaciones, multas, eventualmente la interrupción de proyectos y daño reputacional de la compañía.

**Impacto en Empresas Socovesa:**

El incumplimiento de normativas laborales puede resultar en multas, interrupciones de proyectos y daño reputacional, afectando la relación con colaboradores y comunidades.

**Medidas de Mitigación:**

- Código de Ética y Conducta Organizacional que implementa canales de denuncias anónimas para reportar infracciones de forma confidencial
- Creación de un Comité Laboral para supervisar el cumplimiento de normativas vigentes, como la Ley 20.393, la Ley 21.595 y la Ley 21.643
- Elaboración de protocolos de seguridad y de conducta destinados a minimizar los riesgos de incumplimiento, además de realizar auditorías y monitoreos para detectar y corregir posibles brechas
- Programas de capacitación transversal para educar a los colaboradores sobre los riesgos laborales y normativas aplicables
- Implementación de “Equipos de RRHH en obras”, formados por trabajadores y representantes de RRHH, que identifican las necesidades de los empleados y se buscan soluciones que promuevan un ambiente laboral saludable

**g. Riesgo de Infraestructura, Comunicaciones y Seguridad de la Información**

Con el creciente uso de tecnologías en la gestión de datos y operaciones, Empresas Socovesa se expone a riesgos relacionados con la seguridad de la información. Esto incluye ciberataques, fallas en la infraestructura tecnológica y vulnerabilidades en las conexiones remotas, especialmente en un modelo híbrido de trabajo.

**Impacto en Empresas Socovesa:**

Un incidente de ciberseguridad puede comprometer la información sensible de clientes, empleados y proveedores, además de interrumpir las operaciones críticas.

**Medidas de Mitigación:**

- Implementación de protocolos de seguridad avanzados para proteger la información sensible de clientes, empleados y proveedores.
- Establecimiento de un Comité de Seguridad Informática y de Gobierno de Datos, encabezado por un especialista en ciberseguridad.
- Capacitación continua a los empleados sobre las buenas prácticas en seguridad informática.

**h. Riesgo Reputacional**

El riesgo reputacional se refiere a la posibilidad de que una acción o inacción por parte de Empresas Socovesa pueda dañar la percepción pública de la compañía, afectando su relación con los clientes, inversores y otros grupos de interés. Esto incluye el impacto en la lealtad de los clientes, la percepción de la calidad de los productos y servicios, y la integridad de las operaciones.

**Medidas de Mitigación:**

- Implementación de un plan de gestión de crisis para la resolución de posibles afectaciones operacionales.
- Estrategias de comunicación claras y transparentes hacia los grupos de interés, con énfasis en la gestión de la relación con las comunidades vecinas y los clientes.
- Proactivamente asegurar que todos los proyectos cumplan con las expectativas ambientales, sociales y de calidad, mitigando así el riesgo reputacional.

## VIII. ANEXOS: CÁLCULO INDICADORES FINANCIEROS

|                              |                                              | 3M 25           | 12M 24          | 3M 24           |
|------------------------------|----------------------------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Liquidez Corriente           | Activos Corrientes                           | M\$ 442.898.400 | M\$ 474.488.096 | M\$ 591.113.643 |
|                              | Pasivos Corrientes                           | M\$ 672.659.898 | M\$ 716.290.400 | M\$ 828.547.395 |
|                              | Liquidez Corriente                           | 0,7x            | 0,7x            | 0,7x            |
| Razón Ácida                  | Activos Corrientes                           | M\$ 442.898.400 | M\$ 474.488.096 | M\$ 591.113.643 |
|                              | Inventario Corriente                         | M\$ 318.059.889 | M\$ 339.733.910 | M\$ 450.563.424 |
|                              | Terrenos Corrientes                          | M\$ 1.075.796   | M\$ 0           | M\$ 0           |
|                              | Activos Corrientes Netos de Inventario Corr. | M\$ 125.914.307 | M\$ 134.754.186 | M\$ 140.550.219 |
|                              | Pasivos Corrientes                           | M\$ 672.659.898 | M\$ 716.290.400 | M\$ 828.547.395 |
|                              | Razón Ácida                                  | 0,2x            | 0,2x            | 0,2x            |
| Leverage Total               | Total Pasivos                                | M\$ 705.409.772 | M\$ 745.821.946 | M\$ 854.180.241 |
|                              | Total Patrimonio                             | M\$ 336.027.741 | M\$ 344.260.819 | M\$ 354.311.152 |
|                              | Leverage Total                               | 2,1x            | 2,2x            | 2,4x            |
| Leverage Financiero Neto     | Deuda Financiera Corrientes                  | M\$ 567.217.505 | M\$ 602.881.688 | M\$ 704.223.649 |
|                              | Deuda Financiera No Corrientes               | M\$ 1.748.055   | M\$ 2.282.143   | M\$ 3.740.331   |
|                              | Efectivo y Equivalentes al Efectivo          | M\$ 8.871.014   | M\$ 5.868.796   | M\$ 2.799.857   |
|                              | Deuda Financiera Neta                        | M\$ 560.094.546 | M\$ 599.295.035 | M\$ 705.164.123 |
|                              | Total Patrimonio                             | M\$ 336.027.741 | M\$ 344.260.819 | M\$ 354.311.152 |
|                              | Leverage Financiero Neto                     | 1,7x            | 1,7x            | 2,0x            |
| Deuda Financiera Neta/EBITDA | Deuda Financiera Corrientes                  | M\$ 567.217.505 | M\$ 602.881.688 | M\$ 704.223.649 |
|                              | Deuda Financiera No Corrientes               | M\$ 1.748.055   | M\$ 2.282.143   | M\$ 3.740.331   |
|                              | Total Deuda Financiera Bruta                 | M\$ 568.965.560 | M\$ 605.163.831 | M\$ 707.963.980 |
|                              | Caja                                         | M\$ 8.871.014   | M\$ 5.868.796   | M\$ 2.799.857   |
|                              | Deuda Financiera Neta                        | M\$ 560.094.546 | M\$ 599.295.035 | M\$ 705.164.123 |
|                              | Ebitda UDM                                   | M\$ 59.842.444  | M\$ 62.067.414  | M\$ 30.480.735  |
|                              | Deuda Neta/ EBITDA                           | 9,4x            | 9,7x            | 23,1x           |
| Cobertura Gto. Financiero    | Ebitda                                       | M\$ 5.527.308   | M\$ 62.067.414  | M\$ 7.752.278   |
|                              | Costos Financieros Totales                   | M\$ 15.735.935  | M\$ 69.886.397  | M\$ 19.557.190  |
|                              | Cobertura Gto. Financiero                    | 0,4x            | 0,9x            | 0,4x            |
| % Deuda Corto Plazo          | Pasivos Corrientes                           | M\$ 672.659.898 | M\$ 716.290.400 | M\$ 828.547.395 |
|                              | Total Pasivos                                | M\$ 705.409.772 | M\$ 745.821.946 | M\$ 854.180.241 |
|                              | % Deuda Corto Plazo                          | 95,4%           | 96,0%           | 97,0%           |
| % Deuda Largo Plazo          | Pasivos No Corrientes                        | M\$ 32.749.874  | M\$ 29.531.546  | M\$ 25.632.846  |
|                              | Total Pasivos                                | M\$ 705.409.772 | M\$ 745.821.946 | M\$ 854.180.241 |
|                              | % Deuda Largo Plazo                          | 4,6%            | 4,0%            | 3,0%            |
| Rotación de Inventario       | Costos de Ventas                             | M\$ 41.700.012  | M\$ 292.185.491 | M\$ 56.109.450  |
|                              | Costo de Venta UDM                           | M\$ 277.776.053 | M\$ 292.185.491 | M\$ 224.194.955 |
|                              | Inventario Corriente                         | M\$ 318.059.889 | M\$ 339.733.910 | M\$ 450.563.424 |
|                              | Terrenos Corriente                           | M\$ 1.075.796   | M\$ 0           | M\$ 0           |
|                              | Rotación de Inventario                       | 0,9x            | 0,9x            | 0,5x            |
| Días de Inventarios          | Días Periodo                                 | 365             | 365             | 365             |
|                              | Rotación de Inventario                       | 0,88            | 0,86            | 0,50            |
|                              | Permanencia Inverntarios                     | 417 días        | 424 días        | 734 días        |

|                     |                                                 | 3M 25             | 12M 24            | 3M 24             |
|---------------------|-------------------------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| ROE                 | Ganancia atribuible a Controladora              | -M\$ 8.089.869    | -M\$ 19.809.420   | -M\$ 10.308.333   |
|                     | Ganancia atribuible a la Controladora UDM       | -M\$ 17.590.956   | -M\$ 19.809.420   | -M\$ 28.865.990   |
|                     | Patrimonio atribuible Propietarios Controladora | M\$ 331.446.455   | M\$ 339.363.113   | M\$ 348.828.148   |
|                     | Patrimonio atribuible Controladora Promedio     | M\$ 340.137.302   | M\$ 349.249.797   | M\$ 363.183.032   |
|                     | ROE                                             | -5,2%             | -5,7%             | -7,9%             |
| ROA                 | Ebitda                                          | M\$ 5.527.308     | M\$ 62.067.414    | M\$ 7.752.278     |
|                     | Ebitda UDM                                      | M\$ 59.842.444    | M\$ 62.067.414    | M\$ 30.480.735    |
|                     | Total Activos                                   | M\$ 1.041.437.513 | M\$ 1.090.082.765 | M\$ 1.208.491.393 |
|                     | Total Activos Promedio                          | M\$ 1.124.964.453 | M\$ 1.162.631.922 | M\$ 1.192.391.586 |
|                     | ROA                                             | 5,3%              | 5,3%              | 2,6%              |
| Margen Ebitda       | Ebitda                                          | M\$ 5.527.308     | M\$ 62.067.414    | M\$ 7.752.278     |
|                     | Ingresos por Ventas                             | M\$ 54.745.331    | M\$ 374.628.906   | M\$ 70.165.035    |
|                     | Margen Ebitda                                   | 10,1%             | 16,6%             | 11,0%             |
| Margen Neto         | Ganancia atribuible a Controladora              | -M\$ 8.089.869    | -M\$ 19.809.420   | -M\$ 10.308.333   |
|                     | Ingresos por Ventas                             | M\$ 54.745.331    | M\$ 374.628.906   | M\$ 70.165.035    |
|                     | Margen Neto                                     | -14,8%            | -5,3%             | -14,7%            |
| Utilidad por Acción | Ganancia atribuible a Controladora              | -M\$ 8.089.869    | -M\$ 19.809.420   | -M\$ 10.308.333   |
|                     | Número de Acciones                              | 1.223.935.691     | 1.223.935.691     | 1.223.935.691     |
|                     | Utilidad por Acción                             | -\$ 6,6           | -\$ 16,2          | -\$ 8,4           |
| Enterprise Value    | Precio Acción                                   | 81,1              | 82,1              | 84,5              |
|                     | Interés Minoritario                             | M\$ 4.581.286     | M\$ 4.897.706     | M\$ 5.483.004     |
|                     | Otros Pasivos Financieros, Corrientes           | M\$ 567.217.505   | M\$ 602.881.688   | M\$ 704.223.649   |
|                     | Otros Pasivos Financieros, No Corrientes        | M\$ 1.748.055     | M\$ 2.282.143     | M\$ 3.740.331     |
|                     | Efectivo y Equivalentes al Efectivo             | M\$ 8.871.014     | M\$ 5.868.796     | M\$ 2.799.857     |
|                     | EV                                              | M\$ 663.900.298   | M\$ 704.726.819   | M\$ 814.020.735   |