



EMPRESAS 
S O C O V E S A

ANÁLISIS RAZONADO

ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS A JUNIO DE 2025



ÍNDICE

RESULTADOS FINANCIEROS AL 30 DE JUNIO, 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.

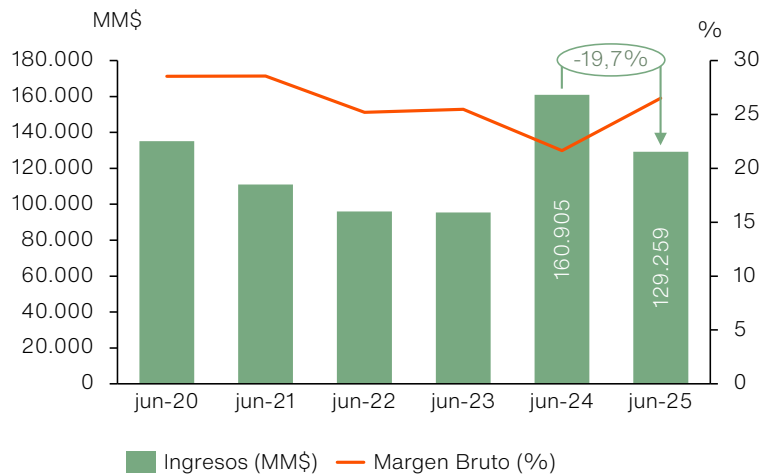
- i. Aspectos destacados del periodo
- ii. Análisis de resultados
 - a. Balance
 - b. Estado de Resultados
 - c. Flujo de Efectivo
- iii. Indicadores financieros
- iv. Cifras de gestión y CMF
 - a. Contexto del periodo
 - b. Cifras de gestión
- v. Análisis de las diferencias que puedan existir entre 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

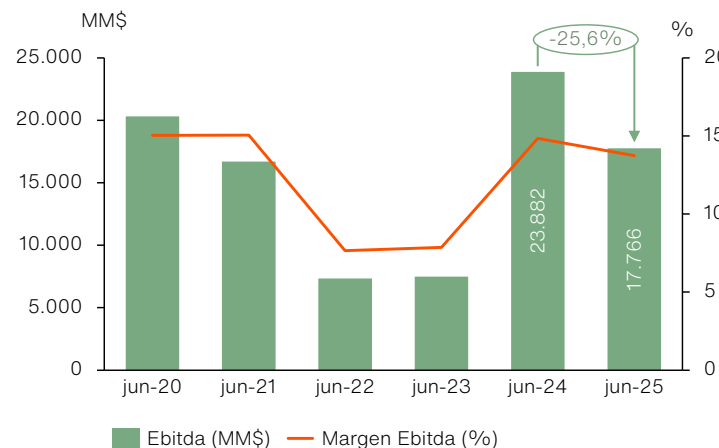
Andrea Wormald L.
awormald@eess.cl

I. ASPECTOS DESTACADOS DEL PERIODO

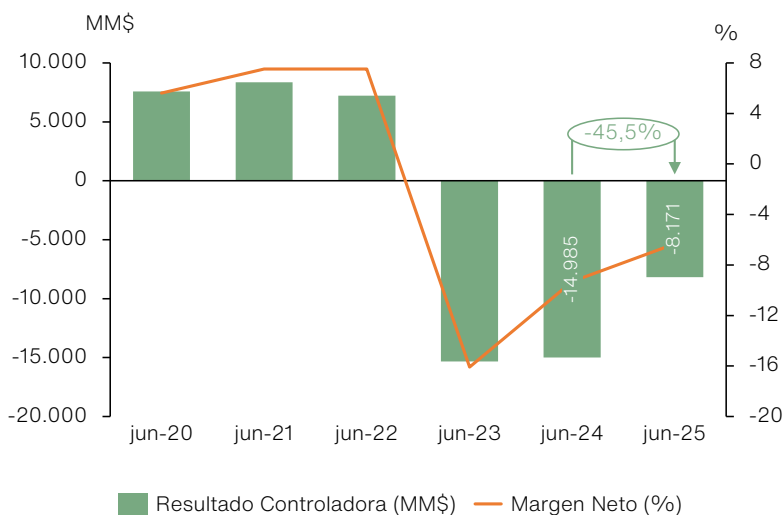
- Los ingresos de la compañía para el primer semestre alcanzaron a MM\$129.259. Esto representa una disminución de un 19,7% en comparación con el mismo periodo de 2024 afectados por menor escrituración de viviendas nuevas y de inmuebles recibidos en parte de pago.



- El margen bruto total se situó en 26,5% aumentando 4,9 puntos porcentuales respecto a junio de 2024 impulsado por una mayor escrituración en proyectos de Almagro.
- Los gastos de administración aumentaron 6,4% en términos nominales y 1,8% en términos reales. El alza real responde, entre otros, a mayor gasto por concepto de contribuciones (+30,5%) y gastos de comercialización (+10,8%), los cuales fueron compensados por un menor gasto real en remuneraciones (-4,2%).
- El EBITDA del periodo alcanzó MM\$17.766, lo que representa una caída del 25,6% con respecto a junio de 2024. Esto se atribuye a una menor ganancia bruta del periodo por los menores ingresos facturados y a un mayor gasto de administración. No obstante, el margen EBITDA disminuyó en menor medida (-1,1 puntos porcentuales), pasando de 14,8% a 13,7%.



- El stock de deuda financiera neta disminuyó un 11,2% respecto de diciembre de 2024, alcanzando MM\$532.358. Esta reducción se debe a una menor deuda financiera bruta (-11,5%), en línea con lo proyectado por la compañía.
- El flujo operacional al cierre del periodo alcanzó a MM\$72.817 (lo que se compara favorablemente con el flujo respectivo del primer semestre de 2024). Esta variación se explica principalmente por movimientos de capital de trabajo.
- Los gastos financieros totales, que incluyen los gastos financieros en resultado y los activados en el periodo, se redujeron un 40,8% en comparación con el mismo periodo del año anterior, debido fundamentalmente a la disminución de la deuda financiera promedio (-19%) y a las menores tasas de interés del periodo. Asimismo, los intereses pagados a nivel de flujo de caja disminuyeron un 33,9%, en línea con las menores tasas observadas y la menor deuda financiera.
- La tasa de capitalización de gastos financieros disminuyó 8,3 puntos porcentuales, alcanzando un 13,0%. Durante este semestre, a pesar de la menor activación, el gasto financiero en resultado disminuyó, en línea con lo anunciado por la compañía (-34,6%).
- El ratio de deuda financiera neta sobre EBITDA se ubicó en 9,5 veces, mientras que la cobertura de gastos financieros totales alcanzó 0,8 veces, nivel levemente superior que el registrado el primer semestre de 2024.
- El resultado atribuible a los propietarios de la controladora fue de -MM\$8.171, lo que representa una menor pérdida en comparación al mismo periodo del año anterior -MM\$14.985. Esta menor pérdida fue consecuencia principalmente de un mejor margen bruto y de menores gastos financieros.



- A junio, la compañía registró promesas netas por MUF 2.254, lo que representa una disminución del 20,0% en comparación con el mismo periodo de 2024.
- El saldo vendido por facturar al cierre del periodo ascendió a MUF 4.943. De esta cifra, existen MUF 2.724 que podrían ser escrituradas durante 2025. No obstante, la compañía ha hecho una reproyección de sus ingresos estimando que estos alcanzarán a MUF 6.550 (-18% respecto del presupuesto) producto de fundamentalmente de menores ingresos provenientes tanto de la

venta de tierra como de la facturación de viviendas. La baja en los ingresos por venta de tierra (-MUF 647 aproximadamente) se desfasarían para los próximos periodos.

Filial	Facturación Real a jun-2025 (a)	Saldo Vendido por Facturar el Año 2025 (b)	Facturación Comprometida 2025 (a) + (b)	Ppto. Facturación Total 2025	Real Proyectado Total 2025 (c)	% Cumplimiento 2025 (a+b) / (c)
Socovesa	MUF 978	MUF 1.934	MUF 2.912	MUF 4.060	MUF 3.040	95,8%
Almagro	MUF 1.720	MUF 464	MUF 2.184	MUF 3.000	MUF 2.570	85,0%
Pilares	MUF 425	MUF 326	MUF 751	MUF 850	MUF 850	88,4%
SDC	MUF 90	MUF 0	MUF 90	MUF 90	MUF 90	100,5%
TOTAL	MUF 3.214	MUF 2.724	MUF 5.938	MUF 8.000	MUF 6.550	90,7%

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.

- Dado el 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. Esto representa un riesgo para la conversión de promesas en ingresos reales durante el 2S 2025. Especialmente relevante en Socovesa Sur y Pilares, donde las condiciones de financiamiento de clientes son más frágiles.
- Durante el primer semestre de 2025, la compañía lanzó cinco nuevos proyectos o etapas, por un potencial de ventas de MUF 3.684: cuatro de Almagro y uno de Socovesa. Todos, salvo el proyecto de Socovesa Santiago asociado al programa DS19, se lanzaron bajo la modalidad de venta en blanco.
- Al cierre de junio de 2025, la tasa de desistimientos trimestral alcanzó 27,1% (+0,4 puntos porcentuales a/a). En el acumulado del semestre, la tasa fue 26,6% (+4,4 puntos porcentuales vs. el primer semestre de 2024). El incremento se explica por condiciones crediticias más exigentes para los clientes, especialmente en los segmentos atendidos por Pilares y Socovesa Sur. El desempeño más estable de Almagro, con una tasa de desistimientos de 3,6% en los últimos seis meses, contribuyen a una base operativa menos expuesta frente al entorno actual.
- Durante el primer semestre de 2025, Empresas Socovesa operó en un entorno desafiante, marcado por condiciones de financiamiento restrictivas y una demanda contenida, especialmente en los segmentos de Socovesa y Pilares.

Ingresos consolidados:	MM\$ 129.259	-19,7% a/a
Margen bruto:	26,50%	+4,9 pp a/a.
EBITDA:	MM\$ 17.766	-25,6% a/a.
Pérdida atribuible a la controladora:	-MM\$ 8.171	disminución de la pérdida en 45,5% a/a.
Flujo operacional:	MM\$ 72.817	+69% a/a.
Deuda financiera neta:	MM\$ 532.358	-22,0% vs jun-24.

- Si bien el semestre cerró con una pérdida atribuible a la controladora, se observan algunas mejoras: mayor margen bruto producto de la escrituración de un mix de venta diferente y, menores gastos financieros. No obstante, persisten desafíos estructurales, como la baja velocidad de escrituración y las condiciones más restrictivas del financiamiento, que continúan presionando la rentabilidad del negocio.

- Con fecha 6 de agosto, posterior al cierre del primer semestre, las filiales Socovesa Desarrollos Comerciales S.A. e Inmobiliaria Arcilla Roja S.A. adquirieron al Fondo de Inversión SURA AM Desarrollo Inmobiliario Proyectos Chile el 100% de las acciones y cuentas por cobrar que dicha entidad era titular en la coligada Madagascar SpA, propietaria esta última del Proyecto Inmobiliario Madagascar. Como resultado de esta operación, Socovesa Desarrollos Comerciales S.A. pasó a ser titular del 97% de las acciones de la sociedad Madagascar SpA e Inmobiliaria Arcilla Roja S.A. se convirtió en titular de las cuentas por cobrar de la referida sociedad.

La transacción consideró un precio total de adquisición de las acciones y cuentas por cobrar equivalente a MUF 80 y tuvo como propósito retomar la ejecución de la etapa habitacional del Proyecto Madagascar dentro del segundo semestre del año en curso.

Si bien la operación generará un efecto financiero positivo por la adquisición de las cuentas por cobrar señaladas en un monto inferior a su valor contable, es importante señalar que esta transacción incorpora a la consolidación un pasivo financiero bancario con Scotiabank por aproximadamente MUF 961, lo que representa un incremento en la exposición financiera de la compañía, producto de la consolidación, el cual es compensado por la disminución del stock de deuda en MUF 2.042 del periodo.

- Empresas Socovesa enfrenta un entorno operativo desafiante, caracterizado por restricciones de financiamiento, un ritmo de ventas moderado y presión en los márgenes. Si bien se han logrado avances en disciplina financiera y control de gastos, el foco continuará en estabilizar los flujos, disminuir la exposición a riesgos financieros, fortalecer la eficiencia operativa y resguardar la liquidez. La compañía mantendrá una gestión activa de los riesgos financieros y comerciales, privilegiando la viabilidad de largo plazo por sobre resultados inmediatos.

II. ANÁLISIS DE RESULTADOS EMPRESAS SOCOVESA

a. BALANCE

Miles de \$					Miles de UF			
BALANCE	6M 25	12M 24	DIF	% VAR.	6M 25	12M 24	DIF	% VAR.
Activos corrientes	374.370.650	474.488.096	(100.117.446)	-21,1%	9.534	12.351	(2.817)	-22,8%
Activos no corrientes	633.107.569	615.594.669	17.512.900	2,8%	16.123	16.024	99	0,6%
TOTAL ACTIVOS	1.007.478.219	1.090.082.765	(82.604.546)	-7,6%	25.657	28.375	(2.718)	-9,6%
Pasivos corrientes	636.089.098	716.290.400	(80.201.302)	-11,2%	16.199	18.645	(2.446)	-13,1%
Pasivos no corrientes	36.133.656	29.531.546	6.602.110	22,4%	920	769	151	19,7%
TOTAL PASIVOS	672.222.754	745.821.946	(73.599.192)	-9,9%	17.119	19.414	(2.295)	-11,8%
Patrimonio atribuible a participaciones controladoras	331.287.245	339.363.113	(8.075.868)	-2,4%	8.437	8.834	(397)	-4,5%
Patrimonio atribuible a minoritarios	3.968.220	4.897.706	(929.486)	-19,0%	101	127	(26)	-20,7%
TOTAL PATRIMONIO	335.255.465	344.260.819	(9.005.354)	-2,6%	8.538	8.961	(423)	-4,7%
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	1.007.478.219	1.090.082.765	(82.604.546)	-7,6%	25.657	28.375	(2.718)	-9,6%

ACTIVOS

Desde la perspectiva del activo, el balance consolidado de Empresas Socovesa se concentra principalmente en cuatro partidas: Inventarios corrientes, Inventarios no corrientes, Propiedades de inversión y Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar. La evolución de estas cuentas es clave para entender el desempeño del negocio y su reflejo en los estados financieros.

A nivel consolidado, el total de activos disminuyó 7,6% respecto de diciembre de 2024, explicado por una caída de 21,1% en activos corrientes y un alza de 2,8% en activos no corrientes.

La reducción en los activos corrientes obedece, principalmente, a menores Inventarios corrientes (-17,6%), Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes (-30,8%) y Activos por impuestos corrientes, corrientes (-26,7%). En activos no corrientes, el aumento se explica por el alza en Inventarios, no corrientes (+4,8%), Activos por impuestos diferidos (+6,0%), Activos por impuestos corrientes, no corrientes (+15,5%) y Cuentas por cobrar a entidades relacionadas, no corrientes (+7,8%).

ACTIVOS	Miles de \$				Miles de UF			
	6M 25	12M 24	DIF	% VAR.	6M 25	12M 24	DIF	% VAR.
Activos corrientes	374.370.650	474.488.096	(100.117.446)	-21,1%	9.534	12.351	(2.817)	-22,8%
Efectivo y equivalentes al efectivo	3.097.156	5.868.796	(2.771.640)	-47,2%	79	153	(74)	-48,4%
Otros activos financieros corrientes	1.767.279	1.125.640	641.639	57,0%	45	29	16	53,6%
Otros activos no financieros corrientes	2.814.251	2.829.012	(14.761)	-0,5%	72	74	(2)	-2,7%
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes	72.728.853	105.134.141	(32.405.288)	-30,8%	1.852	2.737	(885)	-32,3%
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas, corrientes	12.011	0	12.011		0,31	0,00	0	
Inventarios corrientes	279.813.676	339.733.910	(59.920.234)	-17,6%	7.126	8.843	(1.717)	-19,4%
Activos biológicos corrientes	67.432	612.922	(545.490)	-89,0%	2	16	(14)	-89,2%
Activos por impuestos corrientes, corrientes	14.069.992	19.183.675	(5.113.683)	-26,7%	358	499	(141)	-28,2%
Activos no corrientes	633.107.569	615.594.669	17.512.900	2,8%	16.123	16.024	99	0,6%
Otros activos financieros no corrientes	989.283	1.636.447	(647.164)	-39,5%	25	43	(17)	-40,9%
Cuentas por cobrar no corrientes	10.301.007	10.764.145	(463.138)	-4,3%	262	280	(18)	-6,4%
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas, no corrientes	25.213.577	23.382.248	1.831.329	7,8%	642	609	33	5,5%
Inventarios, no corrientes	210.944.007	201.224.846	9.719.161	4,8%	5.372	5.238	134	2,6%
Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación	1.567.980	1.502.926	65.054	4,3%	40	39	1	2,1%
Activos intangibles distintos de la plusvalía	62.833.028	62.381.880	451.148	0,7%	1.600	1.624	(24)	-1,5%
Plusvalía	11.253.101	11.253.101	0	0,0%	287	293	(6)	-2,2%
Propiedades, planta y equipo	11.170.416	12.589.771	(1.419.355)	-11,3%	284	328	(43)	-13,2%
Activos por impuestos corrientes, no corrientes	16.575.895	14.357.181	2.218.714	15,5%	422	374	48	13,0%
Propiedades de inversión	196.314.376	195.430.663	883.713	0,5%	4.999	5.087	(88)	-1,7%
Activos por impuestos diferidos	85.944.899	81.071.461	4.873.438	6,0%	2.189	2.110	78	3,7%
TOTAL ACTIVOS	1.007.478.219	1.090.082.765	(82.604.546)	-7,6%	25.657	28.375	(2.718)	-9,6%

Desde una mirada de gestión, es útil analizar los Inventarios en su conjunto (corrientes y no corrientes). Al 30 de junio de 2025, el saldo combinado alcanzó MM\$490.758., evidenciando una disminución de 9,3%. De ese total, MM\$385.358 corresponden a inventario inmobiliario disponible para la venta, valorizado al costo, que incluye viviendas terminadas y obras en ejecución¹.

INVENTARIOS TOTALES	Miles de \$				Miles de UF			
	6M 25	12M 24	DIF	% VAR.	6M 25	12M 24	DIF	% VAR.
Terrenos	83.677.454	109.953.067	(26.275.613)	-23,9%	2.131	2.862	(731)	-25,5%
Viviendas terminadas	208.387.677	229.110.115	(20.722.438)	-9,0%	5.307	5.964	(657)	-11,0%
Viviendas recibidas en parte de pago	20.745.175	21.766.168	(1.020.993)	-4,7%	528	567	(38)	-6,8%
Otros inventarios	977.235	1.230.794	(253.559)	-20,6%	25	32	(7)	-22,3%
Obras en ejecución	176.970.142	178.898.612	(1.928.470)	-1,1%	4.507	4.657	(150)	-3,2%
TOTAL INVENTARIOS, CORR. Y NO CORR.	490.757.683	540.958.756	(50.201.073)	-9,3%	12.498	14.081	(1.583)	-11,2%
Total Inventarios a la venta	385.357.819	408.008.727	(22.650.908)	-5,6%	9.814	10.621	(807)	-7,6%

¹ Excluye i) las viviendas recibidas en partes de pago, por no haber sido desarrolladas por la compañía, ii) los terrenos, ya que estos si bien tienen un proyecto inmobiliario asociado, aún no ha comenzado su construcción, y iii) los otros inventarios.

Respecto de diciembre de 2024, las obras en ejecución disminuyeron 1,1%. Durante el semestre, las filiales lanzaron cinco nuevos proyectos o etapas, cuatro de los cuales se comercializan bajo venta en blanco, por lo que, su ejecución dependerá del avance comercial y su respectivo financiamiento. Del total de obras en ejecución, al 30 de junio de 2025 el 37,1% corresponde a proyectos lanzados bajo venta en blanco.

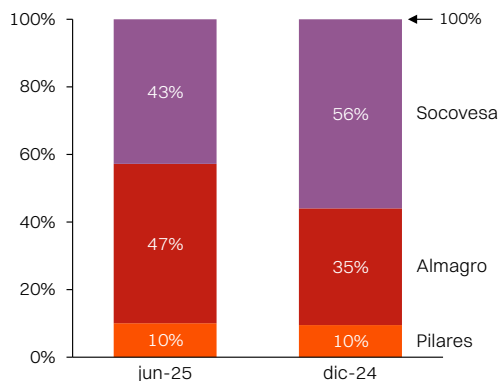
LANZAMIENTOS NUEVOS PROYECTOS/ETAPAS

VENTA POTENCIAL (MUF) POR TIPO DE PRODUCTO					
Periodo	Casas	Deptos. Loc. Com.	Oficinas	Total	
6M 25	424	2.701	170	389	3.684
6M 24	1.255	2.399	-	-	3.653
6M 23	-	-	-	-	-
6M 22	1.108	3.826	16	-	4.951
6M 21	1.045	3.102	-	-	4.147

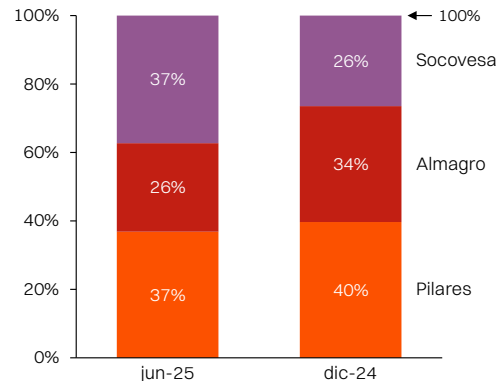
VENTA POTENCIAL (MUF) POR MARCA				
Periodo	Socovesa	Almagro	Pilares	Total
6M 25	424	3.260	-	3.684
6M 24	2.185	1.468	-	3.653
6M 23	-	-	-	-
6M 22	1.927	2.430	594	4.951
6M 21	1.581	1.219	1.347	4.147

La cuenta Viviendas terminadas disminuyó 9,0% respecto de diciembre de 2024. Aunque se registraron cuatro recepciones municipales en el período, se escrituraron más unidades de las que ingresaron al stock, generando una contracción neta. Las viviendas terminadas clasificadas como no corrientes corresponden a unidades piloto de Socovesa Santiago y Socovesa Sur, no disponibles aún para la venta.

COMPOSICIÓN DE LAS OBRAS EN EJECUCIÓN POR FILIAL



COMPOSICIÓN VIVIENDAS TERMINADAS CONTABLE POR FILIAL



Contablemente, las viviendas recepcionadas municipalmente se registran en Viviendas terminadas dentro de Inventarios (medidos al costo). Este stock incluye unidades con promesa de compraventa

y sin promesa. Al 30 de junio de 2025, el 44,8% del stock de viviendas terminadas, valorizado a precio de venta, contaba con promesa firmada, lo que implica un menor riesgo comercial respecto de las unidades sin promesa.

El banco de terrenos de la compañía se registra en tres cuentas del activo: Inventarios corrientes, Inventarios no corrientes y Propiedades de inversión, todos valorizados a costo histórico en pesos.

El total de terrenos disminuyó 8,3% respecto de diciembre de 2024, producto de la reducción en inventarios corrientes y no corrientes asociada al inicio de nuevos proyectos durante el semestre y la no adquisición de nuevos paños.

COMPOSICIÓN DE TERRENOS	Miles de \$				Miles de UF			
	6M 25	12M 24	DIF	% VAR.	6M 25	12M 24	DIF	% VAR.
Terrenos Inventario corriente y no corriente	83.677.454	109.953.067	(26.275.613)	-23,9%	2.131	2.862	(731)	-25,5%
Terrenos Propiedades de Invers	159.966.785	157.939.927	2.026.858	1,3%	4.074	4.111	(37)	-0,9%
Urbanizaciones	33.625.582	34.730.249	(1.104.667)	-3,2%	856	904	(48)	-5,3%
Bienes inmuebles	2.722.009	2.760.487	(38.478)	-1,4%	69	72	(3)	-3,5%
TOTAL TERRENOS	279.991.830	305.383.730	(25.391.900)	-8,3%	7.130	7.949	(819)	-10,3%

Durante el primer semestre, la compañía vendió un terreno ubicado en Huechuraba, por un monto equivalente a MUF 90.

Al cierre de junio de 2025, Empresas Socovesa posee un banco de tierras total de MUF 8.015, incluyendo el 100% del terreno “off-balance” ubicado en San Bernardo, el cual se encuentra pagado. El detalle por comuna de los terrenos registrados como Propiedades de inversión se presenta en la Nota 24 de los Estados Financieros Consolidados Intermedios.

	A JUNIO 2025 (miles de \$)				
	TERRENOS EN INVENTARIO CORR. Y NO CORR.	TERRENOS PROP. DE INVERSIÓN	TOTAL TERRENOS ON BALANCE	TERRENOS OFF BLANACE (100%)	TOTAL TERRENOS
Socovesa	35.724.768	99.788.610	135.513.378	71.088.141	206.601.519
Almagro	24.269.623	15.341.911	39.611.534		39.611.534
Pilares	23.683.063	36.175.207	59.858.270		59.858.270
SDC	-	924.500	924.500		924.500
Linderos	-	7.736.557	7.736.557		7.736.557
M\$	83.677.454	159.966.785	243.644.239	71.088.141	314.732.380
MUF	2.131	4.074	6.205	1.810	8.015

Nota:

El terreno off balance del cuadro se presenta consolidado al 100%. El VPP de la compañía correspondiente a este terreno alcanza a MUF 1.213 equivalente al 67% del terreno Los Cóndores (San Bernardo).

Las cuentas de Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar disminuyeron 30,8% respecto de diciembre de 2024, principalmente por las bajas en Clientes ventas viviendas (-35,6%) y Clientes otras ventas inmobiliarias – terrenos (-42,4%). Estas variaciones responden a la estacionalidad del negocio y a la dinámica propia del ciclo comercial inmobiliario.

DEUDORES COMERCIALES, CORRIENTE	Miles de \$				Miles de UF			
	6M 25	12M 24	DIF	% VAR	6M 25	12M 24	DIF	% VAR
Cientes ventas viviendas	51.049.465	79.280.349	(28.230.884)	-35,6%	1.300	2.064	(764)	-37,0%
Documentos por cobrar	12.791.262	12.546.927	244.335	1,9%	326	327	(1)	-0,3%
Otras cuentas por cobrar	2.412.112	2.227.686	184.426	8,3%	61	58	3	5,9%
Cientes otras ventas	6.950.522	12.059.921	(5.109.399)	-42,4%	177	314	(137)	-43,6%
Inmobiliarias - Terrenos								
Cientes ventas varias	1.437.397	724.271	713.126	98,5%	37	19	18	94,2%
Anticipo a proveedores	249.953	390.250	(140.297)	-36,0%	6	10	(4)	-37,3%
Fondo a rendir	342.915	244.446	98.469	40,3%	9	6	2	37,2%
Cuentas corrientes del personal	221.996	231.861	(9.865)	-4,3%	6	6	(0)	-6,3%
Provisión de pérdidas por deterioro de deudores	(2.726.769)	(2.571.570)	(155.199)	6,0%	-69	-67	(3)	3,7%
TOTAL	72.728.853	105.134.141	(32.405.288)	-30,8%	1.852	2.737	(885)	-32,3%

Los activos por impuestos diferidos aumentaron 6,0% respecto de diciembre de 2024, explicados principalmente por un mayor reconocimiento de activos por impuestos diferidos por pérdidas fiscales (+11,2%) y por corrección monetaria de existencias (+3,6%).

ACTIVOS POR IMPUESTOS DIFERIDOS	Miles de \$				Miles de UF			
	6M 25	12M 24	DIF	% VAR	6M 25	12M 24	DIF	% VAR
Activos por impuestos diferido relativos a provisiones	2.890.261	4.523.767	(1.633.506)	-36,1%	74	118	(44)	-37,5%
Activos por impuestos diferido relativos a provisiones incobrables	587.732	555.064	32.668	5,9%	15	14	1	3,6%
Activos por impuestos diferido relativo a corrección monetaria de existencias	51.995.589	50.212.200	1.783.389	3,6%	1.324	1.307	17	1,3%
Activos por impuestos diferido relativos a Activo fijo e Intangibles	1.358.000	1.336.788	21.212	1,6%	35	35	(0)	-0,6%
Activos por impuestos diferido relativos a pérdidas fiscales	35.134.931	31.603.158	3.531.773	11,2%	895	823	72	8,8%
Activos por impuestos diferido relativos a otros	2.095.396	2.328.202	(232.806)	-10,0%	53	61	(7)	-11,9%
Activos por impuestos diferido relativos a pasivos por arrendamiento	892.255	1.202.151	(309.896)	-25,8%	23	31	(9)	-27,4%
Total Activo por impuestos diferidos antes de compensación	94.954.164	91.761.330	3.192.834	3,5%	2.418	2.389	30	1,2%
Compensación impuestos diferidos	(9.009.265)	(10.689.869)	1.680.604	-15,7%	(229)	(278)	49	-17,5%
Total Activos por impuestos diferidos	85.944.899	81.071.461	4.873.438	6,0%	2.189	2.110	78	3,7%

PASIVOS Y PATRIMONIO

La compañía financia su capital de trabajo mediante líneas de crédito compuestas fundamentalmente por préstamos de corto plazo otorgados a sus filiales inmobiliarias. La compañía a esta fecha no cuenta con financiamientos distintos a los que tradicionalmente acostumbra el negocio inmobiliario².

La compañía mantiene una gestión activa de su pasivo financiero, orientada a avanzar hacia una estructura más equilibrada y consistente con su capacidad de generación de flujos.

² La compañía no cuenta con financiamientos *mezzanine*, preferentes o similares

Al 30 de junio de 2025, los pasivos consolidados totalizaron MM\$672.223, lo que representa una disminución de 9,9% respecto de diciembre de 2024. Esta reducción obedece a una caída de 11,2% en pasivos corrientes, que más que compensó el incremento de 22,4% en pasivos no corrientes.

PASIVOS Y PATRIMONIO NETO	Miles de \$				Miles de UF			
	6M 25	12M 24	DIF	% VAR.	6M 25	12M 24	DIF	% VAR.
Pasivos corrientes	636.089.098	716.290.400	(80.201.302)	-11,2%	16.199	18.645	(2.446)	-13,1%
Otros pasivos financieros corrientes	532.655.602	602.881.688	(70.226.086)	-11,6%	13.565	15.693	(2.128)	-13,6%
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	78.491.823	86.132.659	(7.640.836)	-8,9%	1.999	2.242	(243)	-10,8%
Cuentas por pagar a entidades relacionadas, corrientes	11.976.880	11.659.208	317.672	2,7%	305	303	2	0,5%
Otras provisiones corrientes	4.652.406	5.226.298	(573.892)	-11,0%	118	136	(18)	-12,9%
Pasivos por impuestos corrientes, corrientes	3.364.159	4.562.842	(1.198.683)	-26,3%	86	119	(33)	-27,9%
Otros pasivos no financieros corrientes	4.948.228	5.827.705	(879.477)	-15,1%	126	152	(26)	-16,9%
Pasivos no corrientes	36.133.656	29.531.546	6.602.110	22,4%	920	769	151	19,7%
Otros pasivos financieros no corrientes	2.799.574	2.282.143	517.431	22,7%	71	59	12	20,0%
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar no corrientes	15.459.297	10.347.377	5.111.920	49,4%	394	269	124	46,2%
Otras provisiones no corrientes	8.022.149	7.157.079	865.070	12,1%	204	186	18	9,7%
Pasivo por impuestos diferidos	9.852.636	9.744.947	107.689	1,1%	251	254	(3)	-1,1%
TOTAL PASIVOS	672.222.754	745.821.946	(73.599.192)	-9,9%	17.119	19.414	(2.295)	-11,8%
			0				0	
Patrimonio atribuible a participaciones controladoras	331.287.245	339.363.113	(8.075.868)	-2,4%	8.437	8.834	(397)	-4,5%
Capital emitido	127.688.597	127.688.597	0	0,0%	3.252	3.324	(72)	-2,2%
Prima de emisión	49.597.096	49.597.096	0	0,0%	1.263	1.291	(28)	-2,2%
Ganancias (pérdidas) acumuladas	152.849.641	161.020.399	(8.170.758)	-5,1%	3.893	4.191	(299)	-7,1%
Otras reservas	1.151.911	1.057.021	94.890	9,0%	29	28	2	6,6%
Patrimonio atribuible a minoritarios	3.968.220	4.897.706	(929.486)	-19,0%	101	127	(26)	-20,7%
TOTAL PATRIMONIO	335.255.465	344.260.819	(9.005.354)	-2,6%	8.538	8.961	(423)	-4,7%
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	1.007.478.219	1.090.082.765	(82.604.546)	-7,6%	25.657	28.375	(2.718)	-9,6%

La principal partida que explica la variación es Otros pasivos financieros corrientes, que disminuyó 11,6%, principalmente por el pago de préstamos bancarios (-11,7%).

OTROS PASIVOS FINANCIEROS, CORRIENTES	Miles de \$				Miles de UF			
	6M 25	12M 24	DIF	% VAR.	6M 25	12M 24	DIF	% VAR.
Préstamos bancarios	529.339.918	599.537.637	(70.197.719)	-11,7%	13.481	15.606	(2.126)	-13,6%
Pasivos por arrendamiento	2.034.734	2.170.271	(135.537)	-6,2%	52	56	(5)	-8,3%
Factoring	663.678	702.795	(39.117)	-5,6%	17	18	(1)	-7,6%
Instrumentos derivados	617.272	470.985	146.287	31,1%	16	12	3	28,2%
OTROS PASIVOS FINANCIEROS, CORRIENTES	532.655.602	602.881.688	(70.226.086)	-11,6%	13.565	15.693	(2.128)	-13,6%
Préstamos bancarios, no corrientes	1.529.656	0	1.529.656		39	0	39	
Pasivos por arrendamiento, no corrientes	1.269.918	2.282.143	(1.012.225)	-44,4%	32	59	(27)	-45,6%
OTROS PASIVOS FINANCIEROS, NO CORRIENTES	2.799.574	2.282.143	517.431	22,7%	71	59	12	20,0%
TOTAL DEUDA FINANCIERA BRUTA	535.455.176	605.163.831	(69.708.655)	-11,5%	13.636	15.753	(2.116)	-13,4%

El stock de deuda financiera neta alcanzó MM\$532.358, una baja de 11,2% frente a diciembre de 2024, explicada por un menor nivel de deuda financiera bruta (-11,5%), en línea con las proyecciones internas. Expresada en UF, la deuda financiera neta llegó a MMUF 13,6, lo que representa una disminución de 13,1%.

Miles de \$					Miles de UF			
DEUDA FINANCIERA NETA	6M 25	12M 24	DIF	% VAR.	6M 25	12M 24	DIF	% VAR.
Pasivos financieros corrientes	532.655.602	602.881.688	(70.226.086)	-11,6%	13.565	15.693	(2.128)	-13,6%
Pasivos financieros no corrientes	2.799.574	2.282.143	517.431	22,7%	71	59	12	20,0%
Deuda financiera bruta	535.455.176	605.163.831	(69.708.655)	-11,5%	13.636	15.753	(2.116)	-13,4%
Caja y equivalente al efectivo	3.097.156	5.868.796	(2.771.640)	-47,2%	79	153	(74)	-48,4%
Deuda financiera neta	532.358.020	599.295.035	(66.937.015)	-11,2%	13.557	15.600	(2.042)	-13,1%
Deuda financiera neta	532.358.020	599.295.035	(66.937.015)	-11,2%	13.557	15.600	(2.042)	-13,1%
EBITDA UDM (M\$)	55.951.419	62.067.414	(6.115.995)	-9,9%	1.425	1.616	(191)	-11,8%
Deuda Financ. Neta / EBITDA UDM (veces)	9,5x	9,7x	-0,14x		9,5x	9,7x	-0,14x	

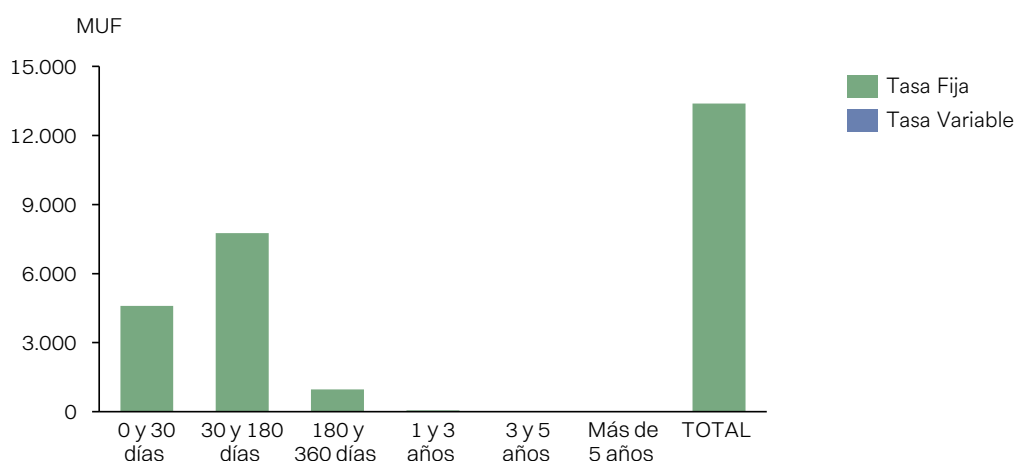
Respecto al crédito sindicado con Banco Estado y Bci y el incumplimiento de covenants, la compañía cuenta con waivers otorgados por ambas entidades con fecha 7 de marzo de 2025 y 12 de marzo de 2025, respectivamente, que dispensan el cumplimiento de dichos covenants para los Estados Financieros Consolidados (ver Nota 27.d).

El apalancamiento financiero neto disminuyó a 1,6 veces, por debajo del nivel de diciembre de 2024 (1,7 veces) y de junio 2024 (1,9x). A su vez, el ratio Deuda Financiera Neta/EBITDA UDM se ubicó en 9,5 veces, mejor que en junio de 2024 (15,2 veces) y diciembre de 2024 (9,7 veces). Si bien sigue siendo elevado para el objetivo de la compañía, Empresas Socovesa no detiene sus esfuerzos en gestionar una mejora en el EBITDA, en conjunto con converger a un apalancamiento ad-hoc al volumen de negocio.

La cobertura de gastos financieros totales alcanzó 0,8 veces, reflejando el efecto combinado de la disminución del EBITDA (-25,6%) y la baja de los costos financieros (-40,8%) respecto de junio de 2024. Comparado con diciembre de 2024, el indicador disminuye levemente (de 0,9 veces a 0,8 veces), no obstante, al hacer el análisis anualizado (UDM tanto para el EBITDA como para el gasto financiero total), el indicador alcanza a 1,0 vez, lo que se compara favorablemente con diciembre de 2024 (0,9 veces) y junio de 2024 (0,5 veces).

La totalidad de los pasivos financieros está pactada 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 exposición a las tasas de corto plazo al momento de refinanciar.

APERTURA DEUDA FINANCIERA POR PLAZO DE VENCIMIENTO Y TIPO DE TASA 30 de junio de 2025



Las cuentas comerciales y otras cuentas por pagar (corrientes y no corrientes) registraron una disminución de 2,6% respecto de diciembre de 2024, explicada por:

- una disminución de 9,7% en Anticipos y depósitos de clientes, consistente tanto con la baja en el inventario, que mejora la rotación de los activos, como con menores promesas concretadas en el período;
- una baja de 15,3% en Retenciones asociadas a obligaciones previsionales e impositivas;
- un alza de 33,6% en Proveedores, principalmente por el inicio de las obras Lyon Bilbao, Índico y Pataguas durante el semestre;
- mayores provisiones reconocidas en Otras cuentas por pagar (corrientes y no corrientes).

Cuentas por pagar, Totales (Corrientes y no Corrientes)	Miles de \$				Miles de UF			
	6M 25	12M 24	DIF	% VAR.	6M 25	12M 24	DIF	% VAR.
Anticipos y depósitos de clientes, corrientes y no corrientes	46.266.672	51.221.583	(4.954.911)	-9,7%	1.178	1.333	(155)	-11,6%
Retenciones	5.516.065	6.512.749	(996.684)	-15,3%	140	170	(29)	-17,1%
Otras cuentas por pagar, corrientes y no corrientes	14.077.445	12.621.746	1.455.699	11,5%	359	329	30	9,1%
Proveedores	8.665.721	6.487.159	2.178.562	33,6%	221	169	52	30,7%
Reconocimiento cierre de proyectos	15.999.923	15.887.410	112.513	0,7%	407	414	(6)	-1,5%
Retenciones a subcontratistas	3.015.412	3.309.710	(294.298)	-8,9%	77	86	(9)	-10,9%
Documentos por pagar	231.858	265.021	(33.163)	-12,5%	6	7	(1)	-14,4%
Obligaciones por compras de terrenos	155.427	152.061	3.366	2,2%	4	4	0	0,0%
Dividendos por pagar	22.597	22.597	0	0,0%	1	1	(0)	-2,2%
TOTAL	93.951.120	96.480.036	(2.528.916)	-2,6%	2.393	2.511	(119)	-4,7%

El patrimonio total disminuyó 2,6% en el semestre, explicado principalmente por la baja de 5,1% en Ganancias (pérdidas) acumuladas. Las participaciones no controladoras registraron una reducción de 19,0%.

b. ESTADO DE RESULTADOS

Miles de \$					Miles de UF			
ESTADO DE RESULTADOS	6M 25	6M 24	DIF	% VAR.	6M 25	6M 24	DIF	% VAR.
Ingresos de actividades ordinarias	129.258.853	160.905.423	(31.646.570)	-19,7%	3.292	4.283	(991)	-23,1%
Costos de ventas	(94.998.802)	(126.072.087)	31.073.285	-24,6%	(2.419)	(3.355)	936	-27,9%
Ganancia bruta	34.260.051	34.833.336	- 573.285	-1,6%	872	927	- 55	-5,9%
<i>Margen bruto</i>	<i>26,5%</i>	<i>21,6%</i>	<i>4,9%</i>	<i>4,9 ptos</i>	<i>26,5%</i>	<i>21,6%</i>	<i>4,9%</i>	<i>4,9 ptos</i>
Gastos de administración	(25.734.947)	(24.178.825)	(1.556.122)	6,4%	(655)	(644)	(12)	1,8%
Resultado operacional	8.525.104	10.654.511	(2.129.407)	-20,0%	217	284	(66)	-23,4%
Resultado no operacional	(19.139.535)	(29.124.810)	9.985.275	-34,3%	(487)	(775)	288	-37,1%
Otros ingresos	176.804	44.076	132.728	301,1%	5	1	3	283,8%
Otros gastos, por función	(299.319)	(135.828)	(163.491)	120,4%	(8)	(4)	(4)	110,9%
Ingresos financieros	951.114	772.020	179.094	23,2%	24	21	4	17,9%
Costos financieros	(20.323.716)	(31.090.470)	10.766.754	-34,6%	(518)	(827)	310	-37,5%
Participación en las ganancias (pérdidas) de asociadas y negocios conjuntos que se contabilicen utilizando el método de la participación	(1.221.343)	(1.186.316)	(35.027)	3,0%	(31)	(32)	0	-1,5%
Ganancias (pérdidas) de cambio en moneda extranjera	(1)	22	(23)	-104,5%	(0)	0	(0)	-104,3%
Resultados por unidades de reajuste	1.576.926	2.471.686	(894.760)	-36,2%	40	66	(26)	-39,0%
Ganancia (pérdida) antes de impuestos	(10.614.431)	(18.470.299)	7.855.868	-42,5%	(270)	(492)	221	-45,0%
(Gasto) Ingreso por impuesto a las ganancias	1.714.188	3.860.271	(2.146.083)	-55,6%	44	103	(59)	-57,5%
Ganancia (pérdida)	(8.900.243)	(14.610.028)	5.709.785	-39,1%	(227)	(389)	162	-41,7%
Ganancia (pérdida), atribuible a los propietarios de la controladora	(8.170.758)	(14.984.737)	6.813.979	-45,5%	(208)	(399)	191	-47,8%
Ganancia (pérdida), atribuible a participaciones no controladoras	(729.485)	374.709	(1.104.194)	-294,7%	(19)	10	(29)	-286,3%
<i>Margen Neto</i>	<i>-6,3%</i>	<i>-9,3%</i>	<i>3,0%</i>	<i>3,0 ptos</i>	<i>-6,3%</i>	<i>-9,3%</i>	<i>3,0%</i>	<i>3,0 ptos</i>
EBITDA	17.765.584	23.881.579	(6.115.995)	-25,6%	452	636	(183)	-28,8%
<i>Margen EBITDA</i>	<i>13,7%</i>	<i>14,8%</i>	<i>-1,1 ptos</i>		<i>13,7%</i>	<i>14,8%</i>	<i>-1,1 ptos</i>	

INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS

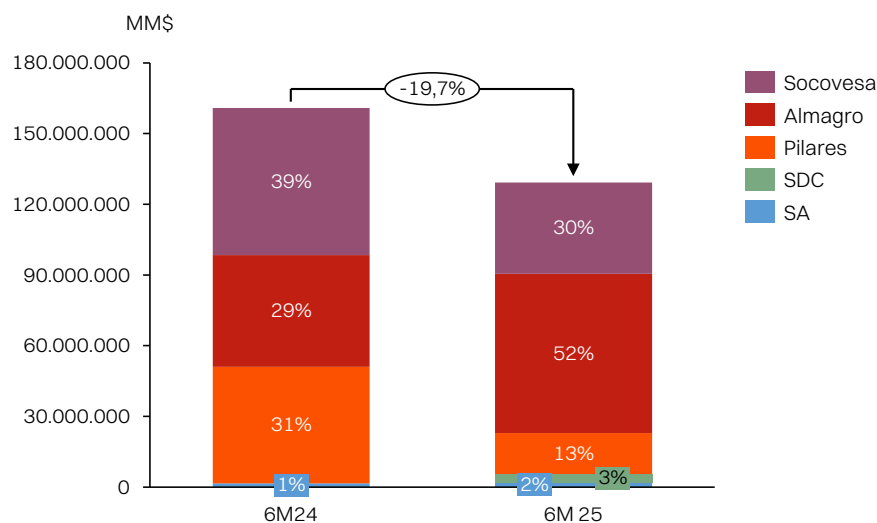
Durante el primer semestre de 2025, los ingresos ordinarios consolidados de Empresas Socovesa alcanzaron MM\$129.259, lo que representa una disminución del 19,7% en comparación con igual período de 2024 (MM\$160.905). Esta caída se explica principalmente por menores ventas de inmuebles.

La caída en los ingresos por la venta de inmuebles (-21,8%) se observó en casas, departamentos, oficinas y/o locales comerciales. Los ingresos provenientes de la venta de departamentos representaron el 80,0% de lo facturado durante el período, los ingresos por la venta de casas el 18,6% y los de oficinas/locales comerciales el 0,6%.

APERTURA INGRESOS CONSOLIDADOS	Miles de \$				Miles de UF			
	6M 25	6M 24	DIF	% VAR	6M 25	6M 24	DIF	% VAR
Ventas de inmuebles	116.970.423	149.630.434	(32.660.011)	-21,8%	2.979	3.983	(1.004)	-25,2%
Casas	21.740.841	36.145.644	(14.404.803)	-39,9%	554	962	(408)	-42,4%
Departamentos	94.485.471	104.150.974	(9.665.503)	-9,3%	2.406	2.772	(366)	-13,2%
Oficinas y/o locales comerciales	744.111	9.333.816	(8.589.705)	-92,0%	19	248	(229)	-92,4%
			-					
Ventas de inmuebles recibidos en parte de pago	5.663.438	7.087.612	(1.424.174)	-20,1%	144	189	(44)	-23,5%
Venta de terrenos	3.553.414	1.968.433	1.584.981	80,5%	90	52	38	72,7%
Otras ventas y servicios	3.071.578	2.218.944	852.634	38,4%	78	59	19	32,4%
TOTAL	129.258.853	160.905.423	(31.646.570)	-19,7%	3.292	4.283	(991)	-23,1%

Asimismo, el mix por marca varió: Almagro aumentó su participación, mientras que Socovesa y Pilares la redujeron, lo que favoreció un mayor margen bruto consolidado.

PARTICIPACIÓN DE CADA FILIAL EN LOS INGRESOS ESCRITURADOS³



En el análisis por tipo de inmueble y tramo de precio, se observan diferencias relevantes en los ingresos consolidados entre el primer semestre de 2024 y 2025.

³ Incorpora ingresos por ventas de inmuebles, ventas de propiedades recibidas en parte de pago, ventas de terrenos y otras ventas y servicios.

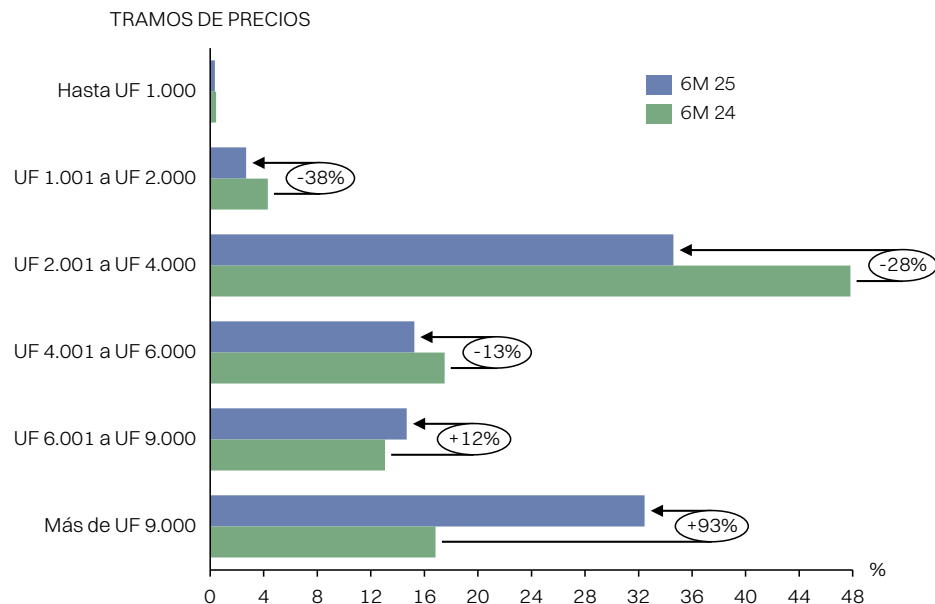
MONTOS Y UNIDADES FACTURADAS

INMUEBLE	TRAMO DE PRECIO	6M 25		6M 24	
		TOTAL FACTURADO M\$	UNIDADES FACTURADAS	TOTAL FACTURADO M\$	UNIDADES FACTURADAS
Casas	Hasta UF 1.000	-	-	-	-
	UF 1.001 a UF 2.000	429.040	8	206.143	4
	UF 2.001 a UF 4.000	10.192.495	94	10.799.107	95
	UF 4.001 a UF 6.000	5.829.932	31	13.014.100	69
	UF 6.001 a UF 9.000	490.433	2	3.348.722	14
	Más de UF 9.000	4.798.941	11	8.777.572	19
Departamentos	Hasta UF 1.000	402.599	-	632.304	-
	UF 1.001 a UF 2.000	2.686.388	38	5.836.442	87
	UF 2.001 a UF 4.000	30.019.417	268	56.297.322	522
	UF 4.001 a UF 6.000	11.886.158	67	11.556.486	68
	UF 6.001 a UF 9.000	16.577.227	60	14.985.866	53
	Más de UF 9.000	32.913.682	70	14.842.554	32
Oficinas	Hasta UF 1.000	-	-	1.131.887	-
	UF 1.001 a UF 2.000	224.333	4	100.042	2
	UF 2.001 a UF 4.000	207.227	2	660.820	6
	UF 4.001 a UF 6.000	-	-	412.044	2
	UF 6.001 a UF 9.000	-	-	820.664	3
	Más de UF 9.000	-	-	1.022.841	2
Otros	Terrenos	3.553.414	-	1.968.433	-
	Locales Comerciales	312.551	2	5.185.518	21
TOTAL		120.523.837	657	151.598.867	999

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 24,6% en el periodo, totalizando MM\$94.999.

Los costos financieros activados durante la construcción de los proyectos se reconocen en resultados al momento de la escritura de las unidades. En este semestre, estos costos ascendieron a MM\$7.648, disminuyendo su peso relativo en el costo de ventas desde un 9,1% a 8,1%, junio de 2024 comparado con junio de 2025, respectivamente.

	Miles de \$				Miles de UF			
	6M 25	6M 24	DIF	% VAR	6M 25	6M 24	DIF	% VAR
Costos de ventas	94.998.802	126.072.087	(31.073.285)	-24,6%	2.419	3.355	(936)	-27,9%
Gasto financiero descargado	7.647.792	11.513.800	(3.866.008)	-33,6%	195	306	(112)	-36,4%
Peso Gasto Financiero en Costo Venta	8,1%	9,1%	-1,1 pto		8,1%	9,1%	-1,1 pto	

GANANCIA BRUTA

La ganancia bruta consolidada fue MM\$34.260. La caída fue menor que la de los ingresos, permitiendo que el margen bruto aumentara 4,9 puntos porcentuales, hasta 26,5%.

Socovesa registró un margen bruto del 20,8%, por debajo de su nivel histórico, debido a la facturación de proyectos con márgenes inferiores a lo normal, producto de los sobrecostos constructivos y financieros experimentados en los últimos años. Almagro, por su parte, presentó un margen bruto del 30,7%, mismo nivel al registrado en junio de 2024. Pilares, con un margen bruto del 16,3% en este período, continua con niveles por debajo de los previos a la crisis de costos.

MARGEN BRUTO INMOBILIARIO POR MARCA ENERO-JUNIO DE CADA AÑO

PERIODO	SOCOVELSA	ALMAGRO	PILARES	SDC	NEG. INMOB.
6M 25	20,8%	30,7%	16,3%		26,5%
6M 24	18,9%	30,4%	18,3%		21,6%
6M 23	20,7%	32,5%	19,7%		25,5%
6M 22	26,0%	23,8%	17,1%		25,3%
6M 21	26,2%	33,5%	22,7%		28,6%
6M 20	27,3%	29,2%	30,7%		28,6%
6M 19	26,4%	28,3%	27,8%		27,4%
6M 18	23,3%	27,0%	28,9%		25,4%
6M 17	26,7%	30,7%	28,3%		28,6%

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN

En términos nominales, los GAV aumentaron 6,4%, impulsados por contribuciones (+36,4%) y gastos de comercialización (+15,8%).

En términos reales (UF), los gastos de administración aumentaron un 1,8%. Si bien las remuneraciones cayeron 4,2%, el alza de las contribuciones compensó ese efecto.

GASTOS DE ADMINISTRACION	Miles de \$				Miles de UF			
	6M 25	6M 24	DIF	% VAR	6M 25	6M 24	DIF	% VAR
Remuneraciones de administración	11.224.432	11.212.644	11.788	0,1%	286	298	(13)	-4,2%
Contribuciones	4.837.600	3.546.667	1.290.933	36,4%	123	94	29	30,5%
Gastos generales	3.331.491	3.511.496	(180.005)	-5,1%	85	93	(9)	-9,2%
Gastos de comercialización	2.567.229	2.216.058	351.171	15,8%	65	59	6	10,8%
Gastos de mantención stock	2.021.910	1.943.392	78.518	4,0%	51	52	(0)	-0,5%
Honorarios de administración	1.071.653	1.005.548	66.105	6,6%	27	27	1	2,0%
Depreciaciones	599.475	615.322	(15.847)	-2,6%	15	16	(1)	-6,8%
Amortización intangibles	67.972	127.698	(59.726)	-46,8%	2	3	(2)	-49,1%
Donaciones	13.185	-	13.185		0,3	-	0	
TOTAL	25.734.947	24.178.825	1.556.122	6,4%	655	644	12	1,8%
GAV/Ingresos	19,9%	15,0%		4,9 pto	19,9%	15,0%		4,9 pto

El ratio GAV/Ingresos aumentó 4,9 puntos porcentuales, ubicándose en 19,9%, producto del aumento de GAV y la menor base de ingresos.

EBITDA

El EBITDA consolidado fue MM\$17.766, con una caída de 25,6% respecto de primer semestre de 2024 (MM\$23.882). A pesar de la caída, el margen EBITDA pasó de 14,8% a 13,7%, disminuyendo 1,1 puntos porcentuales.

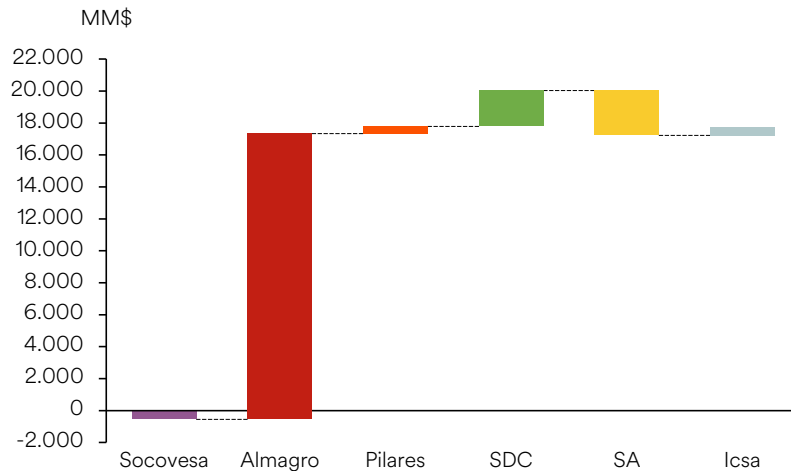
EBITDA	Miles de \$				Miles de UF			
	6M 25	6M 24	DIF	% VAR.	6M 25	6M 24	DIF	% VAR.
Ganancia Bruta	34.260.051	34.833.336	(573.285)	-1,6%	872	927	(55)	-5,9%
Gasto financiero descargado	7.647.792	11.513.800	(3.866.008)	-33,6%	195	306	(112)	-36,4%
Depreciación	1.550.064	1.628.569	(78.505)	-4,8%	39	43	(4)	-8,9%
Amortización de intangibles	67.972	127.698	(59.726)	-46,8%	2	3	(2)	-49,1%
Gasto de administración	(25.734.947)	(24.178.825)	(1.556.122)	6,4%	-655	-644	(12)	1,8%
EBITDA Madagascar	(25.348)	(42.999)	17.651	-41,0%	-1	-1	0	-43,6%
EBITDA	17.765.584	23.881.579	(6.115.995)	-25,6%	452	636	(183)	-28,8%
MARGEN EBITDA (%)	13,7%	14,8%		-1,1 pto	13,7%	14,8%		-1,1 pto

Nota:

Al 30 de junio, Madagascar SpA era una sociedad entre Fondo de Inversión Sura AM Desarrollo Inmobiliario Proyectos Chile (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 refleja la menor ganancia bruta y el alza nominal de los GAV. Almagro explicó la mayor parte del EBITDA del semestre.

COMPOSICIÓN DEL EBITDA POR FILIAL JUNIO 2025



GASTOS FINANCIEROS

Conforme a la normativa contable, la parte del gasto financiero destinada a financiar obras en ejecución se capitaliza durante la construcción y luego se reconoce en costo de ventas al momento de la escritura (Nota 30 de 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 total para el periodo en cuestión queda reflejado una parte en el resultado (gasto financiero en resultado) y la diferencia, se activa en la cuenta “Obras en ejecución” (gasto financiero activado). El gasto financiero incurrido total toma en consideración el reajuste por inflación de los pasivos financieros.

A junio de 2025, el gasto financiero total fue MM\$23.373 (-40,8% a/a), explicado principalmente por una menor deuda financiera promedio (-19%). La tasa de capitalización bajó a 13,0%, reflejando una menor proporción de intereses activados en proyectos en ejecución.

GASTO FINANCIERO	Miles de \$				Miles de UF			
	6M 25	6M 24	DIF	% VAR	6M 25	6M 24	DIF	% VAR
Gasto financiero en resultado	20.323.716	31.090.470	(10.766.754)	-34,6%	518	827	(310)	-37,5%
Gasto financiero activado	3.049.728	8.418.309	(5.368.581)	-63,8%	78	224	(146)	-65,3%
GASTO FINANCIERO TOTAL	23.373.444	39.508.779	(16.135.335)	-40,8%	595	1.052	(456)	-43,4%
% de activación	13,0%	21,3%		-8,3 ptos				
Cobertura de Gto. Financiero (EBITDA / Cto. Financiero total)	0,8x	0,6x		0,2x				

TASA PROMEDIO	UF	\$
1er Semestre 2024	5,7%	9,3%
1er Semestre 2025	3,9%	6,8%

Tasa de interés de carátula promedio del semestre de la deuda vigente entre enero y junio de cada año.

El indicador de cobertura de gasto financiero aumentó a 0,8 veces, ya que la reducción del gasto financiero (-40,8%) superó la disminución del EBITDA (-25,6%). Comparado con diciembre de 2024, el indicador disminuye levemente (de 0,9 veces a 0,8 veces), no obstante, al hacer el análisis anualizado (UDM tanto para el EBITDA como para el gasto financiero total), el indicador presenta una mejora alcanzando a 1,0 vez, lo que se compara favorablemente con diciembre de 2024 (0,9 veces) y junio de 2024 (0,5 veces).

GANANCIA (PÉRDIDA)

La compañía registró una pérdida neta consolidada de -MM\$8.900, mejorando la pérdida de -MM\$14.610 del primer semestre de 2024. Lo anterior fue efecto de un mejor margen bruto, sumado a los menores gastos financieros del periodo.

El resultado atribuible a los propietarios de la controladora fue una pérdida de -MM\$8.171, lo que representa una mejora de 45,5% respecto de la pérdida del primer semestre de 2024 -MM\$14.985.

c. FLUJO DE EFECTIVO

Al 30 de junio de 2025, el flujo de efectivo de la compañía permitió repagar préstamos bancarios con flujos provenientes de las actividades de operación, aumentando la velocidad de pago de capital de deuda para el mismo periodo.

ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO	Miles de \$				Miles de UF			
	6M 25	6M 24	DIF	% VAR	6M 25	6M 24	DIF	% VAR
Flujo de efectivo por act. operación	72.816.691	43.092.107	29.724.584	69,0%	1.854	1.147	707	61,7%
Flujo de efectivo por act. inversión	(46.184)	(16.485)	(29.699)	180,2%	(1)	(0)	(1)	168,1%
Flujo de efectivo por act. financiación	(75.542.147)	(44.663.233)	(30.878.914)	69,1%	(1.924)	(1.189)	(735)	61,8%
Cambio neto en flujo de efectivo	(2.771.640)	(1.587.611)	(1.184.029)	74,6%	(71)	(42)	(28)	67,0%
Efectivo y efectivo equivalente inicial	5.868.796	6.321.508	(452.712)	-7,2%	149	168	(19)	-11,2%
Efectivo y efectivo equivalente final	3.097.156	4.733.897	(1.636.741)	-34,6%	79	126	(47)	-37,4%

ACTIVIDADES DE OPERACIÓN

El flujo de efectivo proveniente de actividades operacionales alcanzó MM\$72.817, superior a los MM\$43.092 registrados en junio de 2024. Esta alza fue impulsada por:

- Reducción en el pago a proveedores: -37,1% (MM\$40.842 vs MM\$64.893).
- Menores pagos a empleados: -29,8% (MM\$27.124 vs MM\$38.655).
- Menores intereses pagados: disminuyeron en 33,9% (MM\$18.900 vs MM\$28.585).

FLUJOS DE EFECTIVO PROCEDENTES DE (UTILIZADOS EN) ACTIVIDADES DE OPERACIÓN	Miles de \$				Miles de UF			
	6M 25	6M 24	DIF	% VAR	6M 25	6M 24	DIF	% VAR
Cobros procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios	171.593.859	175.913.820	(4.319.961)	-2,5%	4.370	4.682	(312)	-6,7%
Pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios	(40.841.563)	(64.892.692)	24.051.129	-37,1%	(1.040)	(1.727)	687	-39,8%
Pagos a y por cuenta de los empleados	(27.123.642)	(38.655.395)	11.531.753	-29,8%	(691)	(1.029)	338	-32,9%
Otros pagos por actividades de operación	(11.051.999)	(8.813.010)	(2.238.989)	25,4%	(281)	(235)	(47)	20,0%
Dividendos pagados	(200.000)	-	(200.000)		(5)	-	(5)	
Dividendos recibidos	115.708	7.575	108.133	1427,5%	3	0	3	1361,6%
Intereses pagados	(18.899.553)	(28.585.377)	9.685.824	-33,9%	(481)	(761)	280	-36,7%
Intereses recibidos	150.138	76.837	73.301	95,4%	4	2	2	87,0%
Impuestos a las ganancias reembolsados (pagados)	(926.257)	8.040.349	(8.966.606)	-111,5%	(24)	214	(238)	-111,0%
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de operación	72.816.691	43.092.107	29.724.584	69,0%	1.854	1.147	707	61,7%

ACTIVIDADES DE INVERSIÓN

Las actividades de inversión generaron un flujo de -MM\$46, lo que representa un mayor desembolso en MM\$30 respecto al flujo de -MM\$16 del mismo semestre del año anterior.

FLUJOS DE EFECTIVO PROCEDENTES DE (UTILIZADOS EN) ACTIVIDADES DE INVERSIÓN	6M 25	6M 24	DIF	% VAR	6M 25	6M 24	DIF	% VAR
Importes procedentes de la venta de propiedades, plantas y equipos	106.643	23.480	83.163	354,2%	3	1	2	334,6%
Compras de propiedades, plantas y equipos	(152.827)	(39.965)	(112.862)	282,4%	(4)	(1)	(3)	265,9%
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de inversión	(46.184)	(16.485)	(29.699)	180,2%	(1)	(0)	(1)	168,1%

ACTIVIDADES DE FINANCIAMIENTO

El flujo neto por actividades de financiación representó un desembolso neto por -MM\$75.542 para el periodo en curso, reflejando un aumento significativo en la capacidad de repago de préstamos bancarios con caja provenientes de flujos de la operación, comparado con el mismo periodo del año anterior, lo cual es consistente con la estrategia de desapalancamiento de la compañía.

FLUJOS DE EFECTIVO PROCEDENTES DE (UTILIZADOS EN) ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN	Miles de \$				Miles de UF			
	6M 25	6M 24	DIF	% VAR	6M 25	6M 24	DIF	% VAR
Total importes procedentes de préstamos	35.243.688	62.486.106	(27.242.418)	-43,6%	898	1.663	(766)	-46,0%
Préstamos de entidades relacionadas	-	220.810	(220.810)	-100,0%	-	6	(6)	-100,0%
Pagos de préstamos	(108.497.865)	(103.874.536)	(4.623.329)	4,5%	(2.763)	(2.765)	2	-0,1%
Pagos de pasivos por arrendamientos financieros	(1.257.843)	(1.496.013)	238.170	-15,9%	(32)	(40)	8	-19,6%
Pagos de préstamos a entidades relacionadas	(1.030.127)	(1.999.600)	969.473	-48,5%	(26)	(53)	27	-50,7%
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de financiación	(75.542.147)	(44.663.233)	(30.878.914)	69,1%	(1.924)	(1.189)	(735)	61,8%

Flujo de importes - pagos de préstamos (efecto neto)	Miles de \$				Miles de UF			
	6M 25	6M 24	DIF	% VAR	6M 25	6M 24	DIF	% VAR
Flujo de importes - pagos de préstamos (efecto neto)	(73.254.177)	(41.167.620)	(32.086.557)	77,9%	(1.866)	(1.096)	(770)	70,3%

III. INDICADORES FINANCIEROS

INDICADORES FINANCIEROS	FÓRMULA	6M 25	12M 24	6M 24
LIQUIDEZ				
Liquidez corriente	Activo corriente / Pasivo corriente	0,6x	0,7x	0,7x
Razón ácida	(Activo corriente - inventario + terrenos corriente) / Pasivo corriente	0,2x	0,2x	0,2x
ENDEUDAMIENTO				
Leverage total	Total pasivos / Total patrimonio	2,0x	2,2x	2,4x
Leverage financiero neto	Deuda financiera neta / Total patrimonio	1,6x	1,7x	1,9x
Deuda financiera neta / EBITDA UDM	Deuda financiera neta / EBITDA UDM	9,5x	9,7x	15,2x
Cobertura gto. financiero	Ebitda / Gtos. financieros totales	0,8x	0,9x	0,6x
% Deuda corto plazo	Pasivos corriente / Total pasivos	94,6%	96,0%	96,2%
% Deuda largo plazo	Pasivos no corriente / Total pasivos	5,4%	4,0%	3,8%
ACTIVIDAD				
Rotación de inventario	Costo de venta UDM / (Inventarios corriente - terrenos)	0,9x	0,9x	0,6x
Permanencia de inventarios	Días periodo / Rotación de inventario	389 días	424 días	623 días
RENTABILIDAD				
Rentabilidad del patrimonio (ROE)	Ganancia atribuible controladores UDM / Patrimonio controladores promedio	-3,8%	-5,7%	-7,0%
Rentabilidad del activo (ROA)	Ganancia atribuible controladores UDM / Total activos promedio	-1,2%	-1,7%	-2,1%
Margen EBITDA	EBITDA / Ing. por ventas	13,7%	16,6%	14,8%
Margen neto	Ganancia atribuible controladores / Ing. por ventas	-6,3%	-5,3%	-9,3%
Utilidad por acción	Utilidad ejercicio / N° acciones	-\$ 6,7	-\$ 16,2	-\$ 12,2

LIQUIDEZ

Durante el período, la razón corriente disminuyó marginalmente respecto de diciembre de 2024, debido a una caída de los activos corrientes superior a la de los pasivos corrientes. La razón ácida se mantuvo en niveles similares a los observados a junio y diciembre de 2024.

ENDEUDAMIENTO

El leverage total disminuyó a 2,0 veces frente a diciembre de 2024, explicado por una baja de 9,9% en los pasivos totales y una disminución menor en el patrimonio (-2,6%).

El leverage financiero neto descendió levemente respecto del cierre de 2024, ubicándose en 1,6 veces, producto de una reducción de 11,2% en la deuda financiera neta y de 2,6% en el patrimonio.

El indicador Deuda Financiera Neta/EBITDA UDM disminuyó, ubicándose en 9,5 veces. Esta mejora del indicador se da tanto en comparación con el cierre de 2024 (9,7 veces) como con el de junio de 2024 (15,2 veces).

La cobertura de gastos financieros, considerando los costos financieros totales, alcanzó a 0,8 veces, cifra mayor a la registrada en junio de 2024, por una baja de 40,8% en los costos financieros totales mayor que la disminución del EBITDA en el período (-25,6%). No obstante, al comparar con diciembre de 2024, el indicador disminuye levemente producto de una mayor caída en el EBITDA que la disminución del gasto financiero total.

ACTIVIDAD

Los días de inventario continuaron a la baja y cerraron en 389 días al término de enero-junio de 2025, reflejando una gestión más eficiente del stock.

RENTABILIDAD

El ROE se mantuvo en terreno negativo, pero mejoró respecto de diciembre de 2024, llegando a -3,8%, impulsado por menores pérdidas de la controladora en los últimos doce meses.

El ROA por su parte, alcanzó a -1,2%, lo que representa una menor pérdida en comparación con diciembre 2024. Lo anterior responde a una disminución de la pérdida de los UDM de 34,4% respecto de diciembre 2024 y a una baja menor en los activos promedio (-5,0%). Respecto de junio 2024, el indicador pasa de -2,1% a -1,2%.

Si bien ambos indicadores se hacen menos negativos, su sostenibilidad dependerá de una recuperación efectiva del flujo de ventas y del mantenimiento de márgenes operativos positivos en un entorno aún desafiante. La compañía deberá continuar priorizando la contención de costos y la administración prudente del capital de trabajo.

El EBITDA del período cayó 25,6%, con ingresos a la baja en 19,7%; en consecuencia, el margen EBITDA se redujo a 13,7% (vs. junio de 2024).

El margen neto se mantuvo negativo por la pérdida del período, situándose en -6,3%.

En síntesis, los márgenes siguen presionados por condiciones heredadas de ciclos previos y, aunque algunos indicadores reflejan menores pérdidas, la prioridad de la compañía estará en la gestión activa de su posición financiera. El foco continuará puesto en la optimización operativa, la disciplina en el uso de caja y el fortalecimiento de la estructura de capital, con el objetivo de asegurar estabilidad y resiliencia en el actual entorno, antes que en iniciativas de expansión de corto plazo.

CIFRAS DE GESTIÓN Y CMF

Durante el primer semestre de 2025, el mercado inmobiliario chileno mostró señales de estabilización, aún por debajo de sus promedios históricos y con restricciones de financiamiento que moderan el ritmo de recuperación. En este período, la tasa promedio de los créditos de vivienda en UF se ubicó en torno a 4,4% (junio), por debajo de los máximos de 2023 pero todavía por encima del nivel prepandemia.

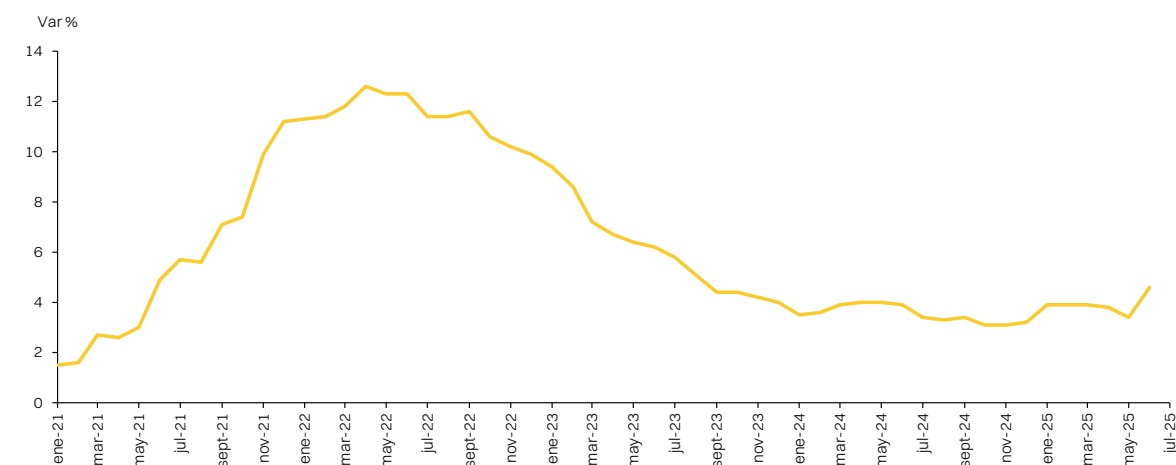
En inflación, el IPC de junio registró una variación interanual de 4,1% (acumulado 1,9% en el año). Dado que la mayor parte de las viviendas está indexada a UF, esta trayectoria continuó incidiendo en la carga financiera de los hogares.

Según TOCTOC, las ventas inmobiliarias medidas en UF cayeron 3,3% interanual en el primer semestre de 2025, reflejo de la persistente cautela de los compradores ante condiciones de crédito más estrictas y dificultades para completar el pie. Por tipología, las ventas de departamentos disminuyeron 7,5%, mientras que las casas crecieron 16,2%.

En desistimientos, si bien los niveles siguen elevados, se observó una mejora respecto de períodos recientes: 18,8% en casas y 18,2% en departamentos; continúan por encima de los promedios históricos, aunque por debajo de los últimos registros. Si bien hay una leve mejoría, estos niveles continúan generando incertidumbre sobre la conversión efectiva de promesas en ingresos, lo que implica un riesgo financiero relevante, especialmente en segmentos más sensibles al acceso a crédito.

Los costos directos de construcción se mantuvieron relativamente estables. Aun sin retornar a los niveles previos a la crisis 2020-2021, esta estabilización ha permitido una mejor planificación sectorial y una normalización gradual de la actividad.

VARIACIÓN DEL COSTO DIRECTO



Fuente: Información interna de la compañía

Al cierre del semestre, pese a una pérdida contable, la compañía mostró avances en márgenes brutos, menores gastos financieros y un flujo de caja operacional positivo. No obstante, estos resultados responden en parte a decisiones de gestión puntual, por lo que el desafío sigue siendo

consolidar una generación de caja sostenible y una estructura financiera más equilibrada en el tiempo.

Priorizar estabilidad sobre crecimiento es clave mostrar que la estrategia está en resistir el ciclo adverso con foco en viabilidad de largo plazo.

El entorno macroeconómico y financiero sigue presentando desafíos relevantes. Pese a la estabilización de tasas, el acceso efectivo al crédito hipotecario sigue restringido, especialmente en los segmentos de ingresos medios y bajos. Asimismo, la reactivación del mercado inmobiliario ha sido más lenta de lo anticipado, lo que exige mantener prudencia en las proyecciones y foco en la eficiencia operativa.

En este contexto, la planificación estratégica de la compañía deberá considerar escenarios más conservadores en cuanto a ritmo de ventas y valorización de nuevos proyectos, priorizando la gestión del riesgo y liquidez por sobre la expansión agresiva.

CIFRAS DE GESTIÓN

Durante el primer semestre de 2025, Empresas Socovesa registró promesas netas por MUF 2.254 (-20,0% a/a). La caída se explica por una disminución de 21,2% en las unidades, parcialmente compensada por un alza de 1,6% en el precio promedio por unidad, principalmente por cambios en el mix de productos.

FILIAL	PROMESAS NETAS					UNIDADES NETAS			PRECIO PROMEDIO				
		6M 25		6M 24	% Var	6M 25	6M 24	% Var		6M 25		6M 24	% Var
Socovesa	MUF	921	MUF	1.200	-23,3%	270	357	-24,4%	UF	3.412	UF	3.363	1,5%
Almagro	MUF	1.332	MUF	1.561	-14,7%	211	245	-13,9%	UF	6.314	UF	6.373	-0,9%
Pilares	MUF	1	MUF	55	-98,6%	2	11	-81,8%					
Desarrollo Inmobiliario	MUF	2.254	MUF	2.817	-20,0%	483	613	-21,2%	UF	4.667	UF	4.595	1,6%

El desempeño de Pilares se vio afectado por altos desistimientos, distorsionando las cifras netas. Para una lectura más precisa de la demanda efectiva, es relevante observar las promesas brutas: bajo esta óptica, la caída fue -1,4%, en contraste con -98,6% en promesas netas. Las unidades comprometidas brutas disminuyeron 12,3%, en línea con condiciones económicas restrictivas que impactan especialmente a este segmento.

FILIAL	PROMESAS BRUTAS					UNIDADES BRUTAS		
		6M 25	6M 24	% Var		6M 25	6M 24	% Var
Pilares	MUF	376	MUF	382	-1,4%	142	162	-12,3%
Desarrollo Inmobiliario	MUF	3.070	MUF	3.617	-15,1%	728	864	-15,7%

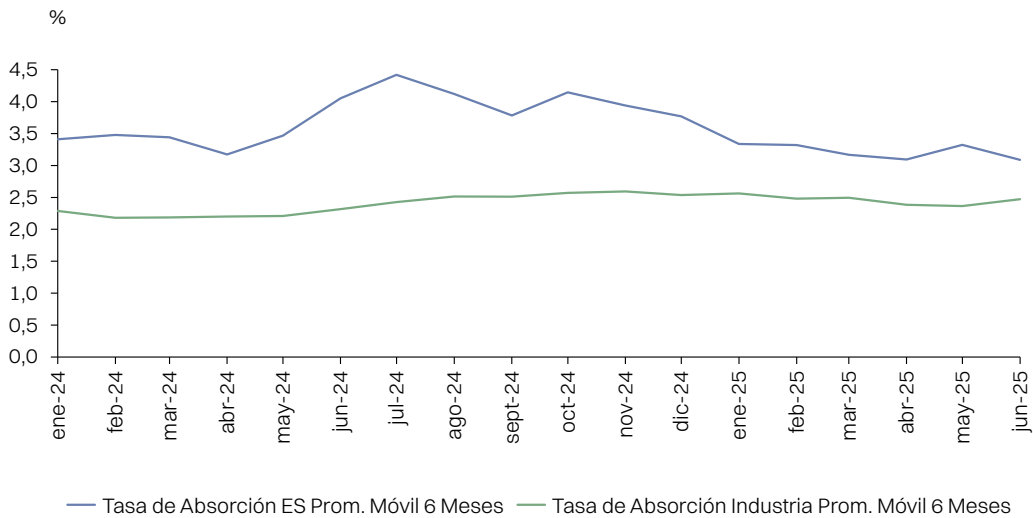
A nivel consolidado, los desistimientos registrados durante el período se vincularon principalmente a las dificultades de los clientes para acceder a financiamiento hipotecario y a la incapacidad de algunos compradores para completar el pie exigido, lo que impidió concretar la escrituración de sus viviendas.

Durante el período enero-junio de 2025, la oferta promedio consolidada de la compañía aumentó 3,4% respecto de del semestre del año anterior. Del total ofertado a junio 2025, el 51% corresponde a proyectos lanzados bajo la modalidad de venta en blanco.

La tasa de absorción promedio de los últimos 6 meses de la compañía se mantuvo por sobre el promedio de la industria, alcanzando un 3,1% en total (versus 2,5% del mercado). Esto sugiere fortalezas competitivas, con desempeños diferenciados por marca.

TASA DE ABSORCIÓN⁴

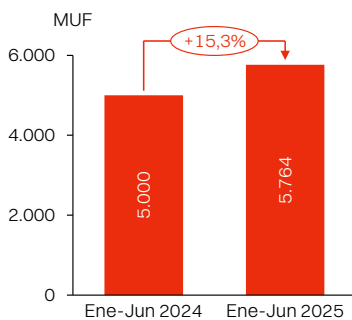
(Calculada sobre UFs)



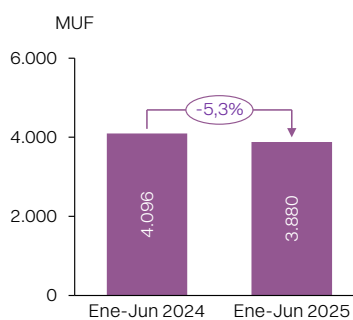
Almagro alcanzó promesas netas por MUF 1.332, nivel 14,7% inferior al del mismo periodo del año 2024 producto de las menores unidades comprometidas (-13,9%). La oferta promedio de Almagro aumentó en 15,3% respecto al primer semestre de 2024 por el lanzamiento de los proyectos Rengo-Huáscar, José Pedro Alessandri y Las Lilas (departamentos, oficinas y locales comerciales), mientras que su tasa de absorción móvil de seis meses alcanzó a 3,3%.

OFERTA PROMEDIO ENERO-JUNIO

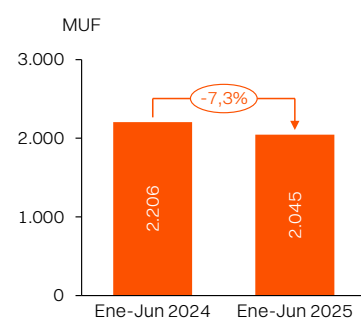
ALMAGRO



SOCOVESA



PILARES



⁴ 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 el caso de Socovesa, las promesas netas totalizaron MUF 921, lo que representa una disminución del 23,3% en comparación con el primer semestre de 2024. Esta baja se explicó por una caída del 24,4% en las unidades vendidas, parcialmente compensada por un incremento del 1,5% en el precio promedio, atribuido principalmente a un cambio en la composición de la oferta vendida. La oferta promedio del semestre registró una caída de 5,3% respecto del mismo periodo en 2024. La tasa de absorción promedio móvil de seis meses, expresada en UF, se situó en 4,4%, levemente por encima del nivel al registrado en junio de 2024.

En contraste, Pilares mostró un desempeño crítico, con una caída del 98,6% en las promesas netas durante el periodo. Este descenso se debió a los altos desistimientos, que generaron que lo vendido en términos brutos (MUF 376) fuera prácticamente anulado por aquellos compromisos que se cayeron durante el periodo. Este complejo panorama de desistimientos probablemente se mantendrá durante el resto del 2025, retomando los niveles históricos sólo a partir de 2026. La cartera está en evaluación permanente y, tras agotar instancias comerciales, se desisten los compromisos cuando los clientes no cumplen las condiciones requeridas.

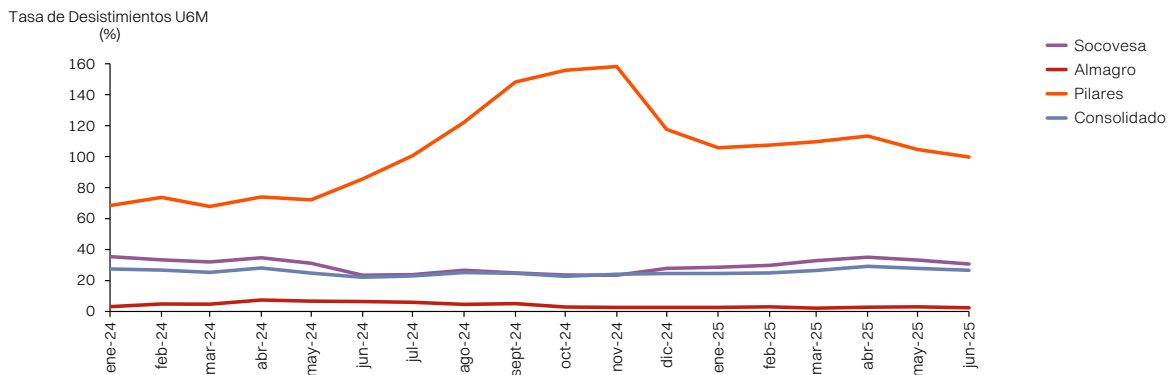
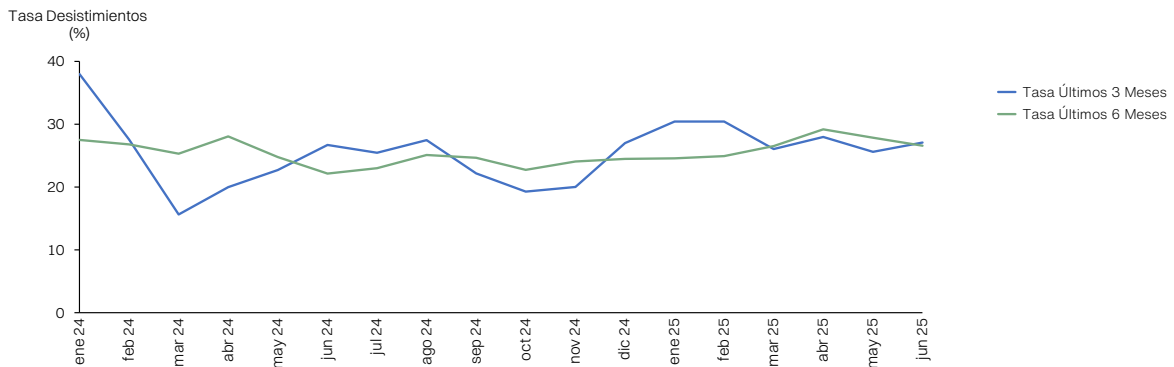
La oferta promedio de Pilares se redujo 7,3%, sin nuevos lanzamientos en el semestre. Además, el 100% de la oferta corresponde a unidades terminadas, lo que exige mayor pie y endurece el acceso al financiamiento para sus clientes.

En el consolidado, la distribución de las promesas netas mostró una diversificación en los tipos de propiedades vendidas. Del total, el 21% correspondió a casas, mientras que el 79% 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	6M 25				6M 24			
	Promesas Brutas		Promesas desistidas		Promesas Brutas		Promesas desistidas	
	M\$	Unds.	M\$	Unds.	M\$	Unds.	M\$	Unds.
Casas	30.035.814	195	11.254.885	62	36.279.016	259	9.021.833	44
Departamentos	90.363.860	531	20.417.093	180	98.408.083	580	18.526.615	162
Oficinas	65.262	1	57.330	1	61.392	1	1.275.640	20
Loc. Comerciales	64.045	1	281.702	2	-	-	90.774	1
Total	120.528.981	728	32.011.009	245	134.748.491	840	28.914.862	227
Tasa de Desistimientos								
Casas			37,5%				24,9%	
Departamentos			22,6%				18,8%	
Oficinas			87,8%				2077,8%	
Loc. Comerciales			439,9%					
Tasa de Desistimientos			26,6%				21,5%	

Al cierre de junio de 2025, la tasa de desistimientos consolidada alcanzó un 26,6%, lo que representa un aumento de 5,1 puntos porcentuales en comparación con igual periodo de 2024. La tasa de desistimientos del segundo trimestre alcanzó a 27,1%, siendo explicado 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 2024 - junio 2025)



Cabe destacar que mensualmente la compañía publica en su sitio web⁵ 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.

El cuadro siguiente presenta el stock contable de viviendas terminadas disponibles para la venta al 30 de junio 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.

⁵ <https://www.EMPRESASSOCOVESA.CL/inversionistas/informacion-financiera/cifras-de-gestion/>

Inmuebles	6M 25				6M 24	
	Stock disponible		Stock potencial próximos 12 meses		Stock disponible	
	M\$	Unds.	M\$	Unds.	M\$	Unds.
Casas	32.263.219	252	45.914.535	483	65.831.709	378
Departamentos	236.538.204	1.652	-	-	280.565.506	1.938
Oficinas	4.915.778	63	-	-	5.532.317	71
Loc. Comerciales	3.335.381	20	-	-	1.697.567	12
Total	277.052.582	1.987	45.914.535	483	353.627.099	2.399

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 junio de 2025 es de MUF 4.861.

Stock Potencial corresponde a viviendas terminadas e incluye las recepciones de los próximos 12 meses, sin incluir el stock disponible del periodo en cuestión. No incorpora las promesas actuales o futuras de los próximos 12 meses.

Al 30 de junio de 2025, el número de viviendas terminadas disponibles disminuyó 17,2% interanual, con caídas en casas (-33,3%) y departamentos (-14,8%).

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 junio, la oferta disponible valorizada alcanzó MMUF 12,2, lo que representa un aumento del 5,0% en comparación con el año anterior. Este mayor volumen de inventario implicó un tiempo estimado de 32 meses para agotar la oferta actual. Por tipología, el MAO llegó a 34 meses en departamentos y 17 meses en casas. El lanzamiento de cinco proyectos (cuatro bajo venta en blanco) incrementa la oferta y, por ende, el MAO; no obstante, este tipo de proyectos presenta un riesgo acotado, pues requieren preventa mínima para buscar financiamiento e iniciar construcción.

MESES PARA AGOTAR OFERTA (promedio móvil promesas 6M)	jun-25	jun-24
Casas	17 meses	16 meses
Departamentos	34 meses	27 meses
Oficinas	na	na
Locales Comerciales	na	na
Total	32 meses	25 meses

Notas:

Las cifras consideran las UF disponibles para la venta al cierre del periodo 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 periodos.

Si los desistimientos superan las ventas, el indicador puede resultar negativo, reflejando contracción neta.

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)			VELOCIDAD DE VENTA (Ventas M\$/Stock disp. M\$)		
	A jun 2025	A jun 2024		A jun 2025	A jun 2024
Casas	11,0	12,1	Casas	0,12	0,09
Departamentos	18,1	13,9	Departamentos	0,08	0,07
Oficinas	189,0	17,8	Oficinas	0,00	0,14
Loc. Comerciales	30,0	1,8	Loc. Comerciales	0,03	0,99
Total	17,2	13,3	Total	0,08	0,08

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 30 de junio por el promedio móvil mensual de unidades facturadas durante los últimos tres meses.

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

INMUEBLE	A jun 2025		A jun 2024		% VARIACIÓN	
	STOCK (Unds.)	UNDS. FACT. (Prom. Móvil 3M)	STOCK (Unds.)	UNDS. FACT. (Prom. Móvil 3M)	STOCK (Unds.)	UNDS. FACT. (Prom. Móvil 3M)
Casas	252	23	378	31	-33,3%	-26,6%
Departamentos	1.652	91	1.938	139	-14,8%	-34,3%
Oficinas	63	0	71	4	-11,3%	-91,7%
Loc. Comerciales	20	1	12	7	66,7%	-90,0%
TOTAL	1.987	115	2.399	181	-17,2%	-36,3%

En el consolidado, los meses para agotar stock aumentaron de 13,3 a 17,2. El indicador relativo al tiempo necesario para agotar el stock de casas experimentó una baja derivada de una disminución mayor en las unidades de stock (-33,3%) que la del promedio de unidades facturadas durante los últimos tres meses (-26,6%). En el caso de los departamentos, el indicador aumentó, alcanzando a 18,1 meses. Mientras las unidades en stock cayeron 14,8%, el promedio móvil de los últimos tres meses de las unidades facturadas disminuyó -34,3%.

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 30 de junio de cada año.

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

INMUEBLE	A jun 2025		A jun 2024		% VARIACIÓN	
	FACT. M\$ (Prom. móvil 3M)	STOCK DISP. M\$	FACT. M\$ (Prom. móvil 3M)	STOCK DISP. M\$	FACT. M\$ (Prom. móvil 3M)	STOCK DISP. M\$
Casas	3.982.806	32.263.219	6.045.934	65.831.709	-34,1%	-51,0%
Departamentos	18.170.823	236.538.204	19.143.048	280.565.506	-5,1%	-15,7%
Oficinas	21.590	4.915.778	781.196	5.532.317	-97,2%	-11,1%
Loc. Comerciales	104.184	3.335.381	1.672.438	1.697.567	-93,8%	96,5%
TOTAL	22.279.402	277.052.582	27.642.617	353.627.099	-19,4%	-21,7%

El indicador de velocidad de venta total se mantuvo en 0,08, como resultado de una disminución del 21,7% en el stock disponible valorizado y la baja de 19,4% en el promedio móvil de la facturación mensual.

A junio 2025, el saldo de proyectos pendientes de ejecución disminuyó 26,1% a/a, principalmente por menos proyectos por iniciar en departamentos. En el semestre se inició la construcción de tres proyectos: Lyon Bilbao e Índico (Almagro) y Pataguas XI (Socovesa, DS-19).

BACKLOG (Saldos por ejecutar de obras ya iniciadas)	A jun 2025 (M\$)	A jun 2024 (M\$)	% VAR
Casas	17.974.326	16.908.531	6,3%
Departamentos	18.779.754	33.973.948	-44,7%
Oficinas	-	-	
Locales Comerciales	850.457	-	
Total	37.604.536	50.882.479	-26,1%

En permisos de construcción, los m² cayeron 10,0% interanual, tanto en departamentos como en casas.

PERMISOS EN M ²	A jun 2025 m ²	A jun 2024 m ²	% Var
Casas	156.431	180.383	-13,3%
Departamentos	477.591	524.661	-9,0%
Oficinas	5.731	5.731	0,0%
Locales Comerciales	-	-	
Total	639.752	710.775	-10,0%

Nota:

Los m² de locales comerciales no se puede separar de los m² 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 semestre de 2025 confirma un entorno exigente para la industria, condicionado por financiamiento más restrictivo y demanda cauta. En este contexto, Empresas Socovesa mantuvo una posición competitiva, superando los promedios del mercado en tasas de absorción y eficiencia de conversión, pese al impacto de los desistimientos.

La compañía ha respondido con ajustes de políticas comerciales, revisión activa de carteras y mayor rigurosidad en la administración de promesas. Desde la perspectiva financiera, mantuvo un flujo de caja operativo positivo, redujo su deuda financiera neta y optimizó sus costos financieros.

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

El negocio inmobiliario consiste, en gran medida, en adquirir terrenos y generar valor a través del desarrollo de proyectos atractivos para los clientes. En esa lógica, la administración estima no razonable anticipar la valorización de la tierra durante la ejecución de los proyectos, sino reconocerla cuando estos se materializan y se comercializan efectivamente. Solo entonces es posible verificar si los desarrollos fueron rentables.

En consecuencia, y por prudencia, la administración adopta una postura conservadora, utilizando el valor razonable de las propiedades de inversión que es su costo de adquisición en unidades de fomento (UF) más las urbanizaciones.

Desde el punto de vista contable, los terrenos se registran al costo histórico en pesos, incluyendo los desembolsos directamente atribuibles, y no se reconocen resultados por revalorización antes de la materialización de los proyectos.

V. 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 Toc Toc, centradas exclusivamente en la Región Metropolitana, el análisis de la industria al cierre de junio de 2025 muestra que las ventas netas de viviendas (medidas en UF) cayeron 3,3% respecto del 2024. Al desglosar los datos por tipo de propiedad, se observa que las ventas de casas aumentaron un 16,2%, mientras que las de departamentos cayeron un 7,5%.

En términos de unidades las ventas de casas crecieron 15,6%, mientras que las de departamentos experimentaron una caída del 6,4%. Este comportamiento generó un decrecimiento consolidado del mercado del 3,3%, respecto del primer semestre de 2024.

VENTAS NETAS A JUNIO 2025

UNIDADES

Tipo de Vivienda	Variación %	
	2024 - 2025	2023 - 2025
Departamentos no DS	-10,1 %	4,7 %
Departamentos DS	15,1 %	23,8 %
Total Departamentos	-6,4 %	7,7 %
Casas no DS	12,0 %	15,9 %
Casas DS	27,9 %	-30,2 %
Total Casas	15,6 %	-0,7 %
Total Mercado	-3,3 %	6,2 %

% Ventas en Unidades al Mes Acumulado



MUF

Tipo de Vivienda	Variación %	
	2024 - 2025	2023 - 2025
Departamentos no DS	-10,1 %	4,2 %
Departamentos DS	19,4 %	44,5 %
Total Departamentos	-7,5 %	7,6 %
Casas no DS	14,4 %	19,7 %
Casas DS	33,6 %	-29,3 %
Total Casas	16,2 %	11,2 %
Total Mercado	-3,3 %	8,3 %

% Ventas en MUF al Mes Acumulado



Fuente: Toc Toc, junio 2025

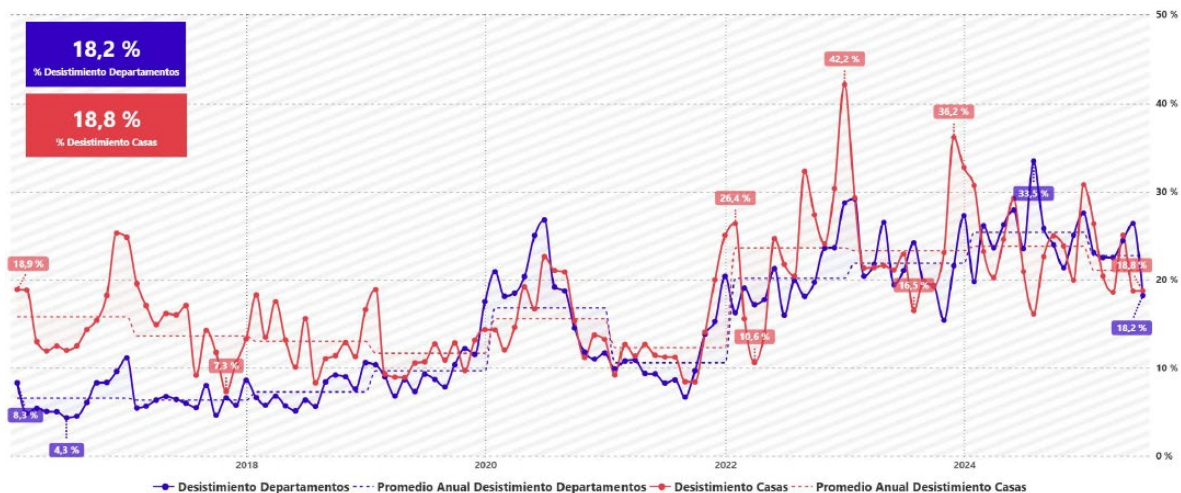
A junio de 2025, los departamentos mostraron mayor actividad marginal en los segmentos de precio comprendidos entre MUF 4 y MUF 6. En el caso de las casas, prácticamente todos los segmentos presentaron mejoras excepto el de menos de MUF 2,2 y el de precios entre MUF 12 y MUF 15.

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	↓ -19,7 %	-231	menos de 2.200	↓ -35,9 %	-116
2.200 - 3.000	↓ -5,8 %	-226	2.200 - 3.000	↑ 73,4 %	193
3.000 - 4.000	→ -3,1 %	-82	3.000 - 4.000	↑ 8,6 %	26
4.000 - 6.000	→ 3,8 %	42	4.000 - 6.000	↑ 16,2 %	67
6.000 - 9.000	↓ -13,8 %	-76	6.000 - 9.000	↑ 61,2 %	82
9.000 - 12.000	→ -2,1 %	-5	9.000 - 12.000	↑ 9,6 %	8
12.000 - 15.000	↓ -15,3 %	-18	12.000 - 15.000	↓ -7,1 %	-4
más de 15.000	↓ -26,1 %	-43	más de 15.000	→ 1,5 %	1

Fuente: Toc Toc, junio 2025

Durante el primer semestre de 2025, la tasa de desistimientos ha disminuido tanto en casas como en departamentos. Para las casas, la tasa alcanzó un 18,8% en junio, mientras que en los departamentos se situó en un 18,2%, niveles inferiores a los registrados en trimestres anteriores.

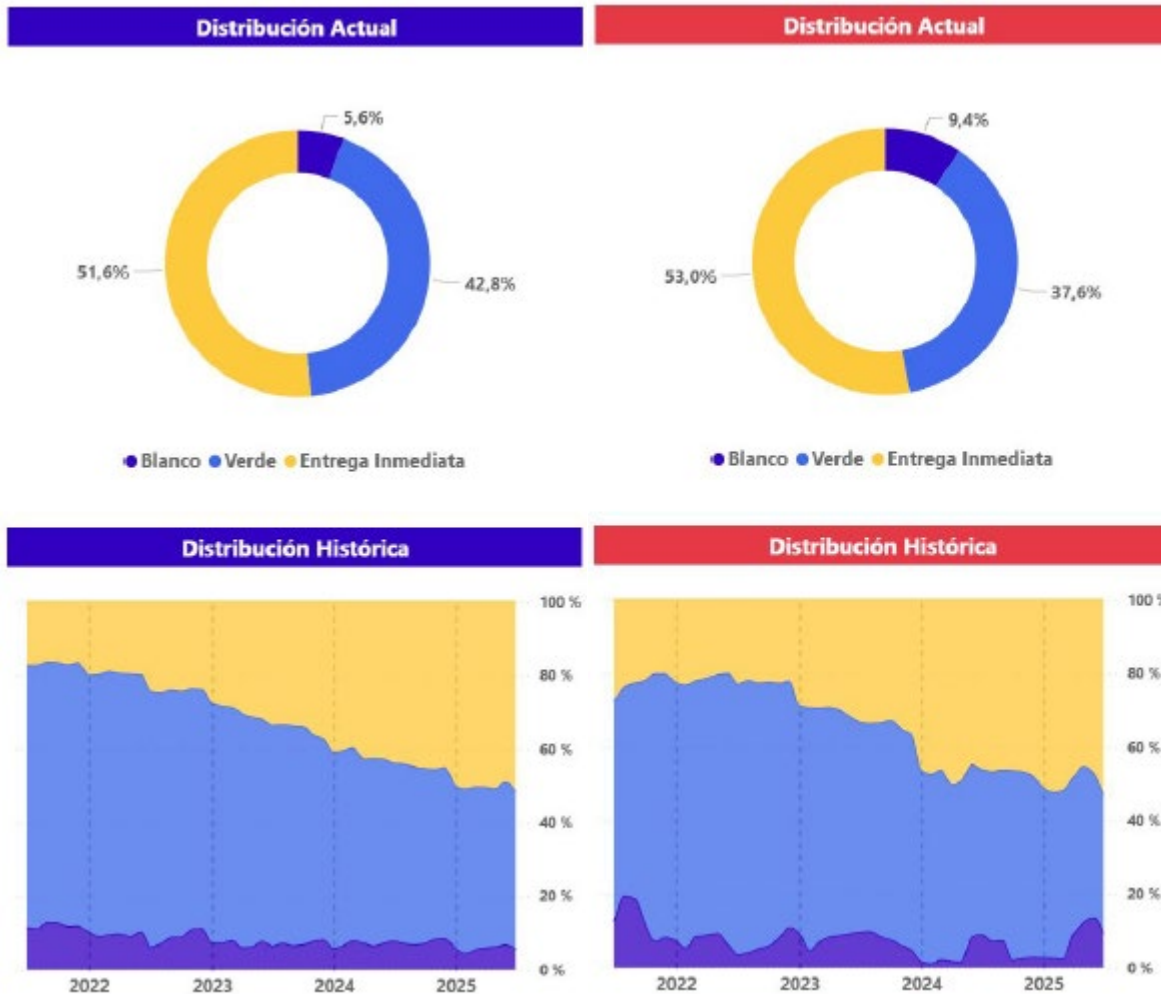


Fuente: Toc Toc, junio 2025

Al cierre de junio de 2025, la oferta consolidada de la industria alcanzó 61.288 unidades en departamentos y 8.174 unidades en casas. Del total de la oferta, el 48,3% corresponde a ventas en verde y en blanco, mientras que el porcentaje de viviendas terminadas aumentó al 51,8%.

APERTURA DE LA OFERTA

DEPARTAMENTOS CASAS



Fuente: Toc Toc junio 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 venta⁶), ésta se ubicó en 3,2% para departamentos, lo que se compara favorablemente respecto de la tasa de 2.8% registrada en junio de 2024. Para las casas la absorción fue 4,9% versus 3,5% al cierre de junio del año pasado (ambas cifras son spot, no promedios).

Al analizar los meses necesarios para agotar la oferta (MAO), según cifras de Toc Toc al cierre de junio de 2024, se identificaron diferencias significativas entre ventas brutas y netas. Los departamentos registraron un MAO de 28,6 meses en venta bruta mientras que las casas alcanzaron

⁶ Esta ecuación equivale al inverso de los MAO.

los 18,8 meses. No obstante, si se utilizan las ventas netas, los MAO de los departamentos aumentan a 37,0 meses y los de casas a 23,7 meses.

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

Comuna	Stock Disponible	Venta Promedio 3 Meses	MAO 3 Meses
Conchalí	1.202	20,3	59,1
Huechuraba	1.596	30,0	53,2
Puente Alto	765	20,0	38,3
Providencia	1.242	32,7	38,0
Macul	3.122	83,3	37,5
San Miguel	1.366	38,3	35,6
La Florida	8.869	277,0	32,0
Santiago	13.134	412,0	31,9
Nuñoa	8.627	272,7	31,6
Independencia	1.914	62,3	30,7
Vitacura	834	28,3	29,4
San Joaquín	1.994	70,7	28,2
La Cisterna	2.858	111,7	25,6
Estación Central	1.915	85,0	22,5
Cerrillos	2.955	167,0	17,7
Las Condes	1.526	89,3	17,1
San Bernardo	745	47,0	15,9
Quilicura	771	51,3	15,0
RM	61.288	2.142,7	28,6

Comuna	Stock Disponible	Venta Promedio 3 Meses	MAO 3 Meses
Pudahuel	113	1,3	84,8
Puente Alto	1.089	31,3	34,8
Talagante	86	2,7	32,3
San Bernardo	747	26,3	28,4
Peñalolén	239	9,0	26,6
La Reina	44	2,0	22,0
Buín	1.201	55,3	21,7
Padre Hurtado	920	42,7	21,6
Lo Barnechea	122	6,0	20,3
Colina	1.751	102,0	17,2
Cerrillos	74	4,3	17,1
Providencia	25	1,7	15,0
Lampa	1.147	84,0	13,7
Las Condes	86	6,7	12,9
Quilicura	121	10,0	12,1
La Florida	71	6,7	10,7
El Monte	23	2,3	9,9
Peñaflor	69	8,7	8,0
Melipilla	164	24,0	6,8
RM	8.174	435,0	18,8

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

Comuna	Stock Disponible	Venta Promedio 3 Meses	MAO 3 Meses
Conchalí	1.202	18,7	64,4
Huechuraba	1.596	25,0	63,8
San Miguel	1.366	27,7	49,4
Nuñoa	8.627	175,7	49,1
La Cisterna	2.858	60,3	47,4
Puente Alto	765	16,7	45,9
Macul	3.122	72,3	43,2
La Florida	8.869	206,3	43,0
Independencia	1.914	45,3	42,2
Providencia	1.242	30,3	40,9
Santiago	13.134	324,7	40,5
San Joaquín	1.994	51,3	38,8
Vitacura	834	26,7	31,3
Estación Central	1.915	68,7	27,9
Cerrillos	2.955	141,3	20,9
Quilicura	771	38,0	20,3
Las Condes	1.526	81,3	18,8
San Bernardo	745	44,0	16,9
RM	61.288	1655,7	37,0

Comuna	Stock Disponible	Venta Promedio 3 Meses	MAO 3 Meses
Pudahuel	113	0,3	339,0
Puente Alto	1.089	17,0	64,1
San Bernardo	747	17,3	43,1
Talagante	86	2,3	36,9
Peñalolén	239	9,0	26,6
Buín	1.201	45,3	26,5
Padre Hurtado	920	37,0	24,9
Lo Barnechea	122	5,0	24,4
Colina	1.751	76,0	23,0
La Reina	44	2,0	22,0
Quilicura	121	6,7	18,2
Cerrillos	74	4,3	17,1
Lampa	1.147	74,0	15,5
Providencia	25	1,7	15,0
Las Condes	86	6,0	14,3
La Florida	71	5,7	12,5
Melipilla	164	18,3	8,9
Peñaflor	69	8,0	8,6
RM	8.174	345,3	23,7

VI. 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 junio de 2025, el Banco Central de Chile informó que la inflación interanual alcanzó un 4,1%, acumulando un 1,9% 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 2,00% y 2,75% durante 2025, con un ritmo mayor al anticipado en informes anteriores.

En el trimestre móvil abril-junio de 2025, la tasa de desempleo nacional fue de 8,9%, lo que implica un alza de 0,6 puntos porcentuales respecto al mismo período de 2024. Este incremento respondió a un aumento de la fuerza de trabajo de 0,6 %, mientras que el número de personas ocupadas se mantuvo sin variación.

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.

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 Toc Toc, a junio de 2025, las ventas netas medidas en UF disminuyeron un 3.3% al cierre del primer semestre de 2025. El 51.6% de la oferta de departamentos y el 53.0% 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:

- 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.
- Iniciativas de innovación en productos que Empresas Socovesa implementa para buscar diferenciarse en un mercado altamente competitivo.

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 partieron de un mínimo histórico de 1,91% registrado en noviembre de 2019, para luego ubicarse en 4,4% en junio de 2025. 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 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 y/o anteproyectos 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 sobrecostos para proyectos futuros.

Medidas de Mitigación:

- Evaluación continua del portafolio de terrenos, priorizando adquisiciones en ubicaciones de alto potencial.
- Toda vez que el ciclo económico lo permita, la compañía hace un análisis 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 la implementación de la estrategia de cumplimiento ambiental que permite 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 la política y el plan de gestión 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 sobrecostos 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 30 de junio de 2025			
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar Corriente y Derechos por cobrar, no corriente	Activos Contractuales 30.06.2025 M\$	Tasa de pérdida esperada M\$	Pérdida esperada M\$
Clientes ventas viviendas	51.049.465	0,15%	77.487
Documentos por cobrar	21.809.486	4,02%	876.459
Clientes otras ventas Inmobiliarias - Terrenos	6.950.522	0,29%	20.341
Clientes ventas varias	2.720.180	3,92%	106.743
Otras cuentas por cobrar	2.412.112	68,23%	1.645.739
Fondo a rendir	342.915	0,00%	0
Anticipo a proveedores	249.953	0,00%	0
Cuentas corrientes del personal	221.996	0,00%	0
Total	85.756.629		2.726.769

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. Estos fondos se obtienen de los recursos propios generados por la actividad ordinaria de Empresas Socovesa y por la contratación de líneas de crédito que buscan contar con los 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 en general. 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 M\$	Más de 1 a 3 Meses M\$	Más de 3 a 12 Meses M\$	1 a 5 Años M\$	Más de 5 Años M\$	30.06.2025 Total M\$
Préstamos bancarios	181.862.876	76.486.769	270.990.273	1.529.656	0	530.869.574
Factoring	663.678	0	0	0	0	663.678
Pasivos por Arrendamiento	171.753	346.904	1.516.077	1.269.918	0	3.304.652
Instrumentos derivados	97.633	0	519.639	0	0	617.272
Totales	182.795.940	76.833.673	273.025.989	2.799.574	0	535.455.176
% sobre total de pasivos financieros	34,1%	14,3%	51,0%	0,5%	0,0%	100%

Composición Pasivos Financieros	30.06.2025 Corriente M\$	30.06.2025 No Corriente M\$	30.06.2025 Total M\$
Préstamos bancarios	529.339.918	1.529.656	530.869.574
Factoring	663.678	0	663.678
Pasivos por Arrendamiento	2.034.734	1.269.918	3.304.652
Instrumentos derivados	617.272	0	617.272
Totales	532.655.602	2.799.574	535.455.176
% sobre total de pasivos financieros	99,5%	0,5%	100%

Composición Tasas Pasivos Financieros	30.06.2025 Tasa Fija M\$	30.06.2025 Tasa Variable M\$	30.06.2025 Total M\$
Préstamos bancarios	530.869.574	0	530.869.574
Factoring	663.678	0	663.678
Pasivos por Arrendamiento	3.304.652	0	3.304.652
Instrumentos derivados	617.272	0	617.272
Totales	535.455.176	0	535.455.176
% sobre total de pasivos financieros	100%	0,0%	100%

Durante el periodo en cuestión, la razón ácida se mantuvo respecto de los niveles presentados en diciembre de 2024 y junio 2024 y la liquidez corriente disminuyó levemente.

INDICADORES FINANCIEROS	FÓRMULA	06M 25	12M 24	06M 24
Liquidez Corriente	Activo corriente/Pasivo corriente	0,6x	0,7x	0,7x
Razón ácida	(Activo corriente-inventario+terrenos corriente) / Pasivos corriente	0,2x	0,2x	0,2x

Riesgo de Tipo de 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 30 de junio de 2025 está compuesta en un 26,9% en pesos un 61,4% en UF y un 11,7% 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 30 de junio 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 30.06.2025
Pesos chilenos	6.253.277	+285/-285	+/- 89.031	14,96%
US \$	818.011	+285/-285	+/- 11.646	1,96%
UF	6.994.115	+285/-285	+/- 99.578	16,73%
			200.256	33,64%

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 30 de junio 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-25

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. 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 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 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 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.

VII. ANEXOS: CÁLCULO INDICADORES FINANCIEROS

		6M 25	12M 24	6M 24
Liquidez Corriente	Activos Corrientes	M\$ 374.370.650	M\$ 474.488.096	M\$ 592.529.365
	Pasivos Corrientes	M\$ 636.089.098	M\$ 716.290.400	M\$ 818.955.206
	Liquidez Corriente	0,6x	0,7x	0,7x
Razón Ácida	Activos Corrientes	M\$ 374.370.650	M\$ 474.488.096	M\$ 592.529.365
	Inventario Corriente	M\$ 279.813.676	M\$ 339.733.910	M\$ 445.698.814
	Terrenos Corrientes	M\$ 1.427.676	M\$ 0	M\$ 0
	Activos Corrientes Netos de Inventario Corr.	M\$ 95.984.650	M\$ 134.754.186	M\$ 146.830.551
	Pasivos Corrientes	M\$ 636.089.098	M\$ 716.290.400	M\$ 818.955.206
	Razón Ácida	0,2x	0,2x	0,2x
Leverage Total	Total Pasivos	M\$ 672.222.754	M\$ 745.821.946	M\$ 850.958.325
	Total Patrimonio	M\$ 335.255.465	M\$ 344.260.819	M\$ 350.304.867
	Leverage Total	2,0x	2,2x	2,4x
Leverage Financiero Neto	Deuda Financiera Corrientes	M\$ 532.655.602	M\$ 602.881.688	M\$ 684.218.942
	Deuda Financiera No Corrientes	M\$ 2.799.574	M\$ 2.282.143	M\$ 3.233.573
	Efectivo y Equivalentes al Efectivo	M\$ 3.097.156	M\$ 5.868.796	M\$ 4.733.897
	Deuda Financiera Neta	M\$ 532.358.020	M\$ 599.295.035	M\$ 682.718.618
	Total Patrimonio	M\$ 335.255.465	M\$ 344.260.819	M\$ 350.304.867
	Leverage Financiero Neto	1,6x	1,7x	1,9x
Deuda Financiera Neta/EBITDA	Deuda Financiera Corrientes	M\$ 532.655.602	M\$ 602.881.688	M\$ 684.218.942
	Deuda Financiera No Corrientes	M\$ 2.799.574	M\$ 2.282.143	M\$ 3.233.573
	Total Deuda Financiera Bruta	M\$ 535.455.176	M\$ 605.163.831	M\$ 687.452.515
	Caja	M\$ 3.097.156	M\$ 5.868.796	M\$ 4.733.897
	Deuda Financiera Neta	M\$ 532.358.020	M\$ 599.295.035	M\$ 682.718.618
	EBITDA UDM	M\$ 55.951.419	M\$ 62.067.414	M\$ 44.772.552
	Deuda Neta/ EBITDA	9,5x	9,7x	15,2x
Cobertura Gto. Financiero	EBITDA	M\$ 17.765.584	M\$ 62.067.414	M\$ 23.881.579
	Gtos. Financieros Totales	M\$ 23.373.444	M\$ 69.886.397	M\$ 39.508.779
	Cobertura Gto. Financiero	0,8x	0,9x	0,6x
% Deuda Corto Plazo	Pasivos Corrientes	M\$ 636.089.098	M\$ 716.290.400	M\$ 818.955.206
	Total Pasivos	M\$ 672.222.754	M\$ 745.821.946	M\$ 850.958.325
	% Deuda Corto Plazo	94,6%	96,0%	96,2%
% Deuda Largo Plazo	Pasivos No Corrientes	M\$ 36.133.656	M\$ 29.531.546	M\$ 32.003.119
	Total Pasivos	M\$ 672.222.754	M\$ 745.821.946	M\$ 850.958.325
	% Deuda Largo Plazo	5,4%	4,0%	3,8%
Rotación de Inventario	Costos de Ventas	M\$ 94.998.802	M\$ 292.185.491	M\$ 126.072.087
	Costo de Venta UDM	M\$ 261.112.206	M\$ 292.185.491	M\$ 260.933.566
	Inventario Corriente	M\$ 279.813.676	M\$ 339.733.910	M\$ 445.698.814
	Terrenos Corriente	M\$ 1.427.676	M\$ 0	M\$ 0
	Rotación de Inventario	0,9x	0,9x	0,6x
Permanencia Inventarios	Días Periodo	365	365	365
	Rotación de Inventario	0,94	0,86	0,59
	Permanencia Inverntarios	389 días	424 días	623 días

		6M 25	12M 24	6M 24
ROE	Ganancia atribuible a Controladora	-M\$ 8.170.758	-M\$ 19.809.420	-M\$ 14.984.737
	Ganancia atribuible a la Controladora UDM	-M\$ 12.995.441	-M\$ 19.809.420	-M\$ 24.952.292
	Patrimonio atribuible Propietarios Controladora	M\$ 331.287.245	M\$ 339.363.113	M\$ 344.269.614
	Patrimonio atribuible Controladora	M\$ 337.778.430	M\$ 349.249.797	M\$ 356.608.714
	Promedio ROE	-3,8%	-5,7%	-7,0%
ROA	Ganancia atribuible a Controladora	-M\$ 8.170.758	-M\$ 19.809.420	-M\$ 14.984.737
	Ganancia atribuible a la Controladora UDM	-M\$ 12.995.441	-M\$ 19.809.420	-M\$ 24.952.292
	Total Activos	M\$ 1.007.478.219	M\$ 1.090.082.765	M\$ 1.201.263.192
	Total Activos Promedio	M\$ 1.104.370.706	M\$ 1.162.631.922	M\$ 1.203.934.148
	ROA	-1,2%	-1,7%	-2,1%
Margen Ebitda	EBITDA	M\$ 17.765.584	M\$ 62.067.414	M\$ 23.881.579
	Ingresos por Ventas	M\$ 129.258.853	M\$ 374.628.906	M\$ 160.905.423
	Margen EBITDA	13,7%	16,6%	14,8%
Margen Neto	Ganancia atribuible a Controladora	-M\$ 8.170.758	-M\$ 19.809.420	-M\$ 14.984.737
	Ingresos por Ventas	M\$ 129.258.853	M\$ 374.628.906	M\$ 160.905.423
	Margen Neto	-6,3%	-5,3%	-9,3%
Utilidad por Acción	Ganancia atribuible a Controladora	-M\$ 8.170.758	-M\$ 19.809.420	-M\$ 14.984.737
	Número de Acciones	1.223.935.691	1.223.935.691	1.223.935.691
	Utilidad por Acción	-\$ 6,7	-\$ 16,2	-\$ 12,2
Enterprise Value	Precio Acción	72	82	73
	Interés Minoritario	M\$ 3.968.220	M\$ 4.897.706	M\$ 6.035.253
	Otros Pasivos Financieros, Corrientes	M\$ 532.655.602	M\$ 602.881.688	M\$ 684.218.942
	Otros Pasivos Financieros, No Corrientes	M\$ 2.799.574	M\$ 2.282.143	M\$ 3.233.573
	Efectivo y Equivalentes al Efectivo	M\$ 3.097.156	M\$ 5.868.796	M\$ 4.733.897
	EV	M\$ 624.388.413	M\$ 704.726.819	M\$ 778.248.049