



Diseñar y construir un compromiso sostenible

MEMORIA 2022

EMPRESAS 
SOCOVESA





La información contenida en este documento ha sido preparada por Empresas Socovesa únicamente para fines informativos. Las opiniones expresadas en él están sujetas a cambios y la Compañía no tiene ninguna obligación de actualizar o mantener actualizada la información contenida en el presente documento. Esta Memoria puede contener información, cifras y afirmaciones que se basan en estimaciones y presupuestos presentados por la Administración, pero debe entenderse que son meramente referenciales ya que están expuestas a los riesgos inherentes al negocio y a condiciones macro y microeconómicas que están fuera del control de la Compañía. Lo anterior podría implicar que las cifras reales difieran respecto de las presentadas en este documento.



Índice

/01 Destacados 2022 005

- 1.1 Destacados financieros 007
- 1.2 Destacados estratégicos 010

/02 Introducción y contexto 015

- 2.1 Carta del Presidente 017
- 2.2 Carta del Gerente General 019

/03 Perfil corporativo 021

- 3.1 Empresas Socovesa en una mirada 023
- 3.2 Descripción de la Empresa 026
- 3.3 Marco regulatorio 027
- 3.4 Misión, Visión, Propósito y Valores 028
- 3.5 Pilares estratégicos 031
- 3.6 Historia e hitos 2022 034
- 3.7 Propiedad y control 037
- 3.8 Información de las acciones, características y derechos 048
- 3.9 Otros valores 055

/04 Gobierno corporativo 056

- 4.1 Directorio 059
- 4.2 Comité de Directores 075
- 4.3 Comité Ejecutivo 081
- 4.4 Administración y ejecutivos principales 083
- 4.5 Marco de gobernanza 090
- 4.6 Adhesión a códigos internacionales o nacionales 110
- 4.7 Hechos esenciales 111
- 4.8 Comentarios de accionistas y del Comité de Directores 112



**/05 Estrategia**

5.1	Estrategia competitiva y horizonte de tiempo	113
5.2	Objetivos estratégicos	118
5.3	Política de inversión y planes de inversión 2023	138
5.4	Política de financiamiento	140

/06 Modelo de negocio

6.1	Sector industrial	142
6.2	Negocio: propuesta de valor y año 2022	144
6.3	Gestión de Proveedores	155
6.4	Gestión de Clientes	179
6.5	Patentes, licencias, franquicias, royalties y concesiones	183
6.6	Propiedades e instalaciones	184
6.7	Relacionamiento con los grupos de interés y el público en general	185
		187

/07 Gestión de riesgo

7.1	Directrices generales sobre la gestión de riesgos	195
7.2	Factores de riesgo y oportunidades que pueden afectar el desempeño del negocio	197
7.3	Administración de riesgos	199
7.4	Detección de riesgos	204
		209

/08 Cultura organizacional y personas

8.1	Dotación de colaboradores	212
8.2	Diversidad de la organización	214
8.3	Formalidad laboral	215
8.4	Adaptabilidad laboral	226
8.5	Equidad salarial por género	228
8.6	Política frente al acoso laboral y sexual	231
8.7	Salud y seguridad laboral	234
8.8	Permiso postnatal	235
8.9	Capacitaciones y beneficios	236
8.10	Política de subcontratación	237
		244

/09 Gestión de sostenibilidad

9.1	Estrategia de sostenibilidad	245
		247

/10 Indicadores

10.1	Cumplimiento legal y normativo	261
10.2	Indicadores de sostenibilidad: SASB Constructoras	263
10.3	Índice de indicadores NCG N° 461	267
		272

/11 Subsidiarias, asociadas e inversiones en otras sociedades

11.1	Relaciones de propiedad	280
11.2	Subsidiarias y asociadas	282
11.3	Relaciones comerciales y contratos entre filiales y asociadas y la matriz	284
11.4	Inversión en otras sociedades	294
		300

/12 Informes financieros

12.1	Estados Financieros consolidados a diciembre 2022	301
12.2	Estados Financieros resumidos Socovesa S.A. y filiales	303
		304

/13 Declaración de responsabilidad**308**

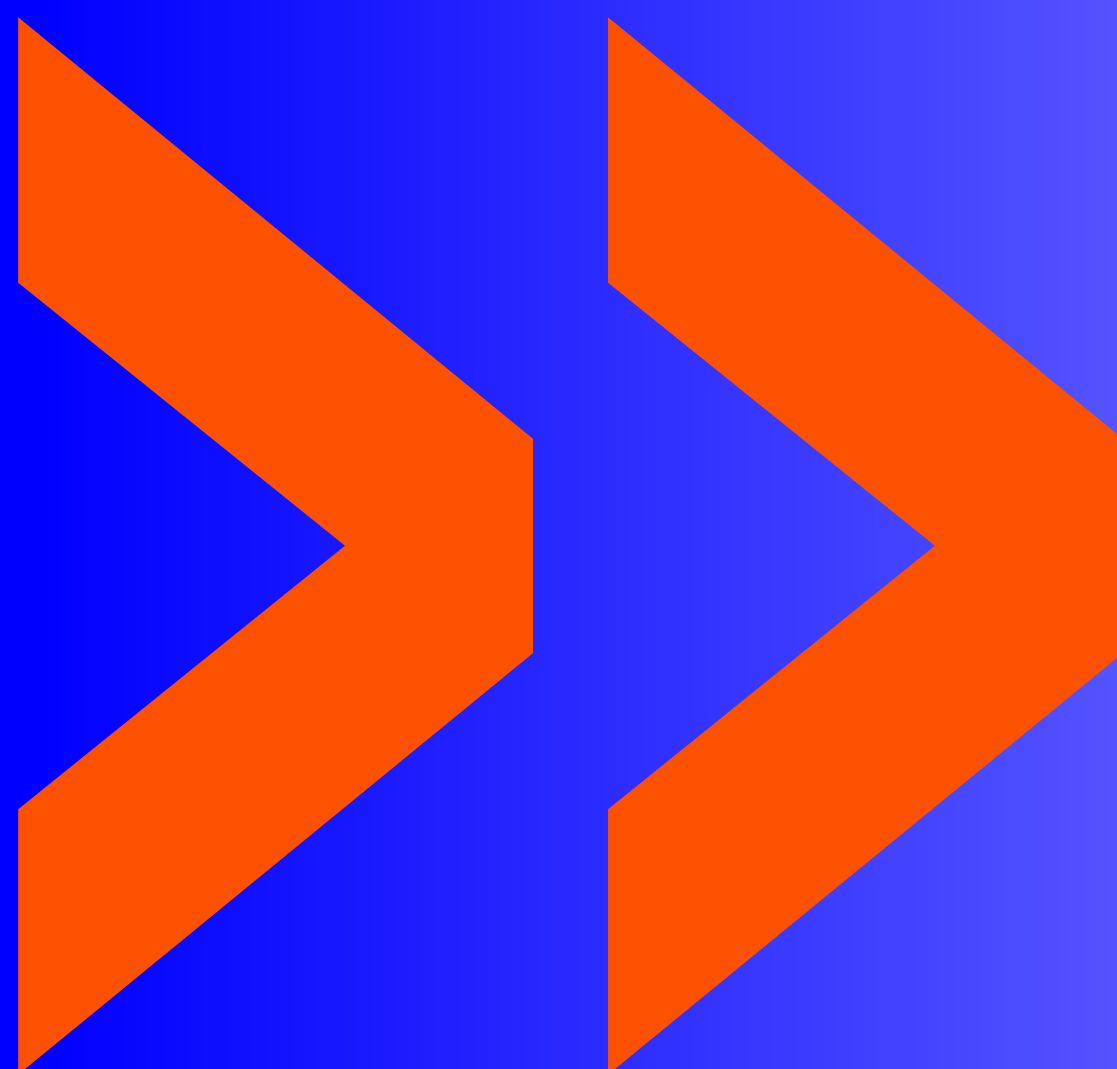


Destacados 2022

/ 01

1.1 Destacados financieros

1.2 Destacados estratégicos





Nuestro compromiso sostenible con el diseño de proyectos más eficientes e hídricamente responsables. Hemos avanzado de forma consciente y paulatina, enfocados en la evaluación de proyectos, y ya estamos elaborando una estrategia de diseño sostenible para reducir el impacto de los mismos. Actualmente estamos elaborando una estrategia en fase de construcción y operación.

Arquitectos, miembros del área inmobiliaria y gerencia técnica de Pilares, responsables del proyecto ecosustentable Guillermo Mann.



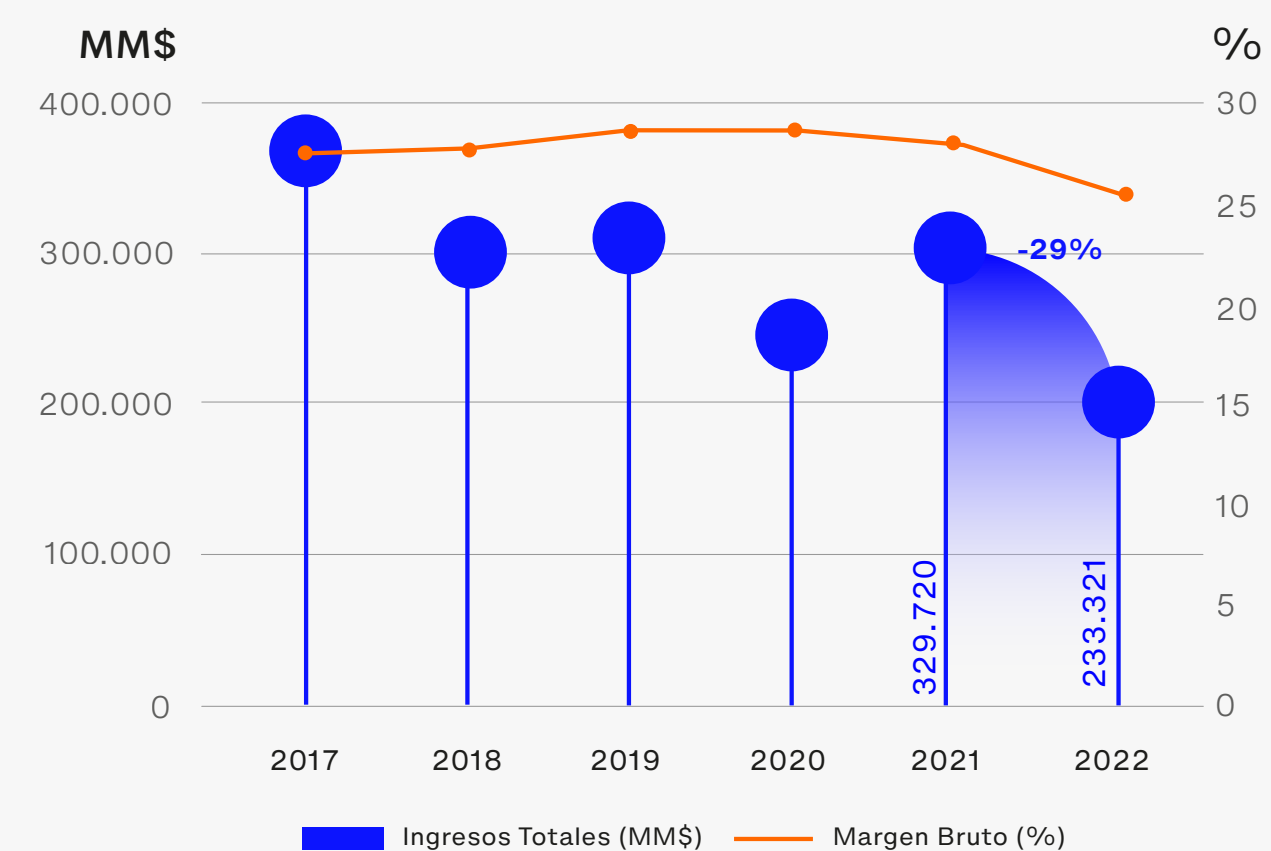


1.1 Destacados financieros

El año 2022 fue desafiante para la industria inmobiliaria y para Empresas Socovesa. La inflación, las mayores tasas de interés, los mayores costos de materiales, los atrasos de obras y trámites municipales impactaron las cifras del año.

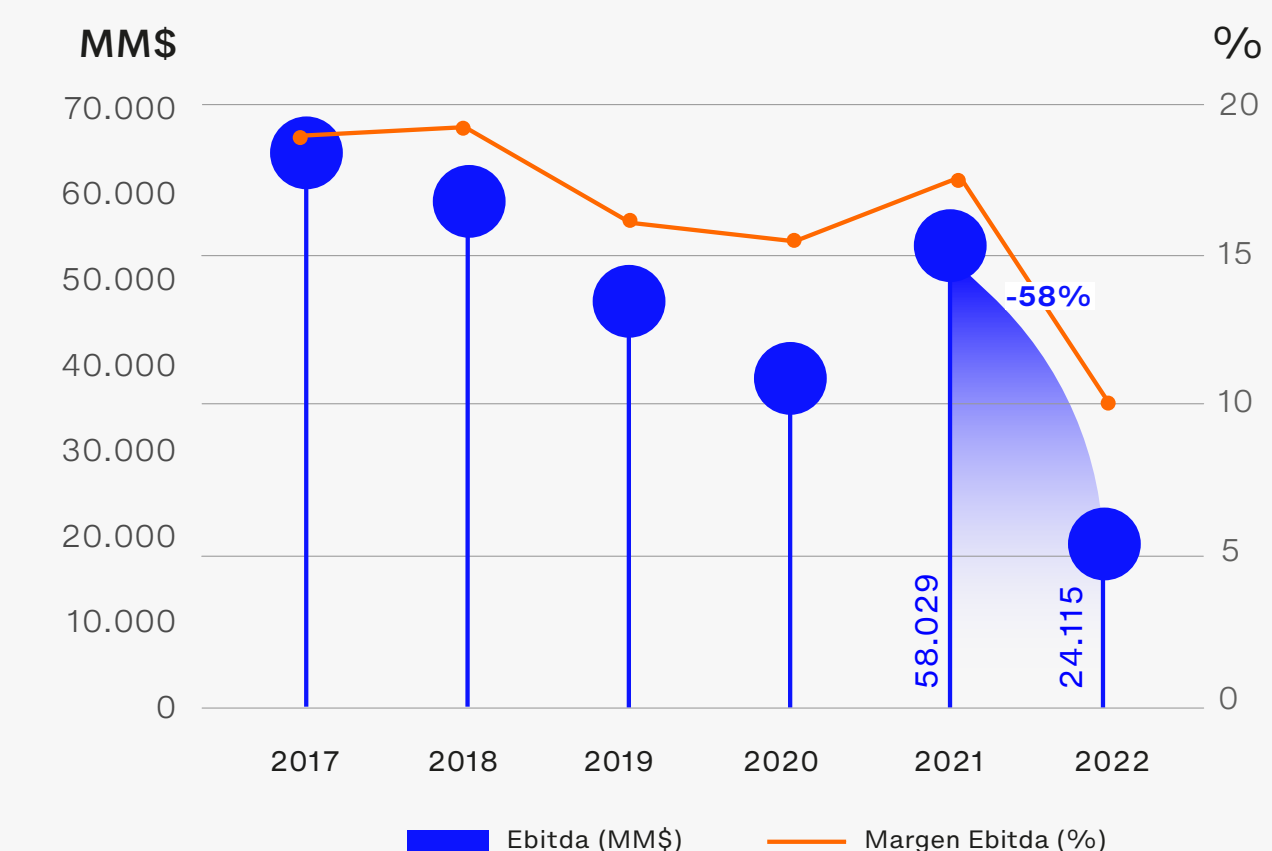
INGRESOS CONSOLIDADOS Y MARGEN BRUTO

LAS MENORES VENTAS JUNTO CON EL ATRASO EN LAS RECEPCIONES IMPACTARON NEGATIVAMENTE LOS INGRESOS DEL AÑO



EBITDA Y MARGEN EBITDA

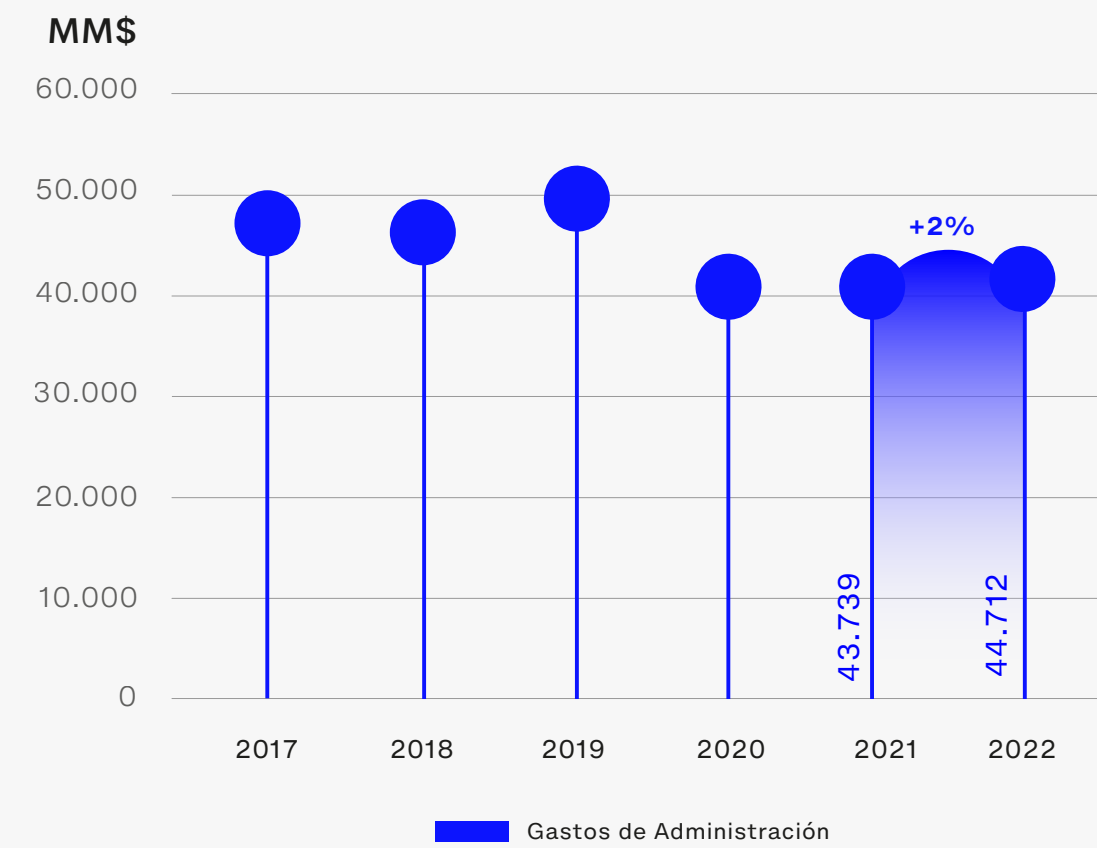
EL EBITDA CAYÓ POR LOS MENORES INGRESOS Y MENORES MÁRGENES





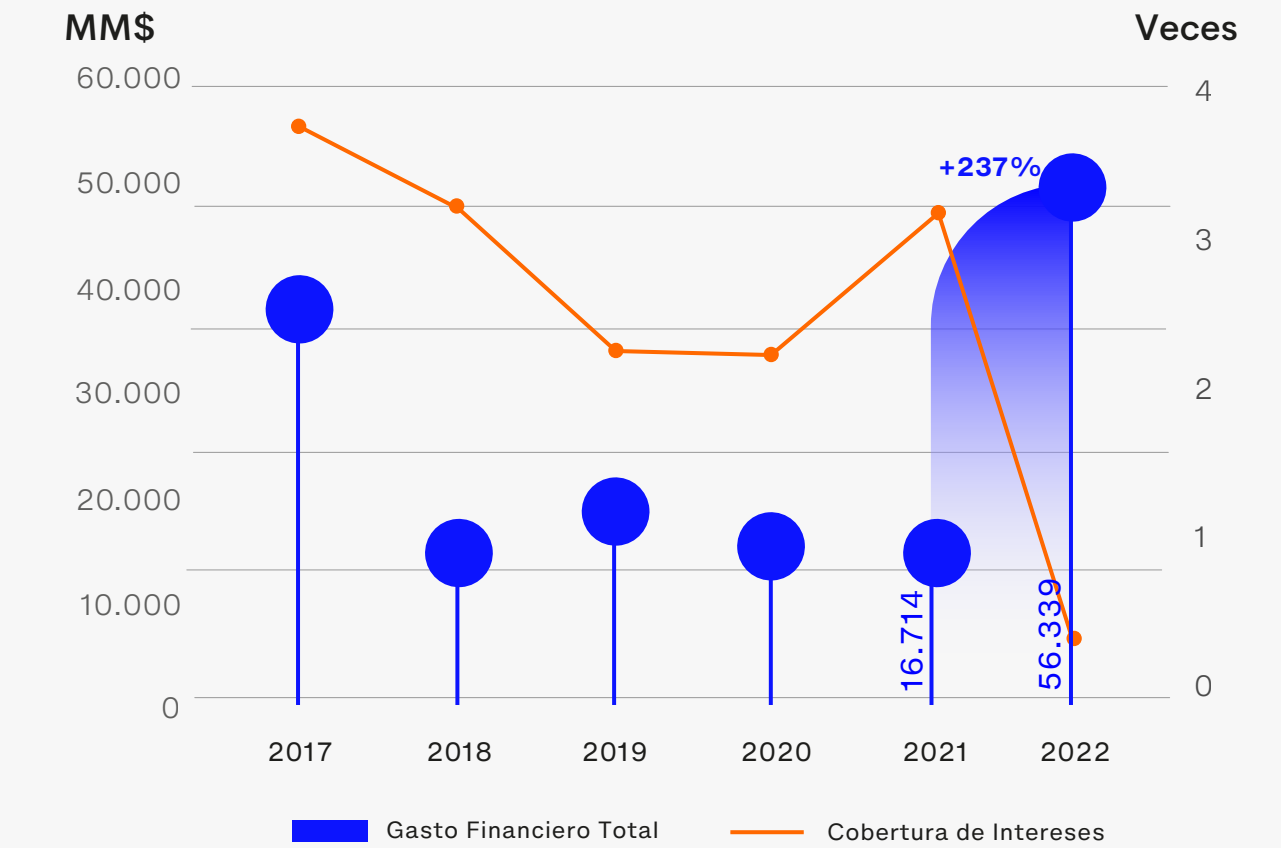
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN

LOS GASTOS DE ADMINISTRACIÓN AUMENTARON MARGINALMENTE



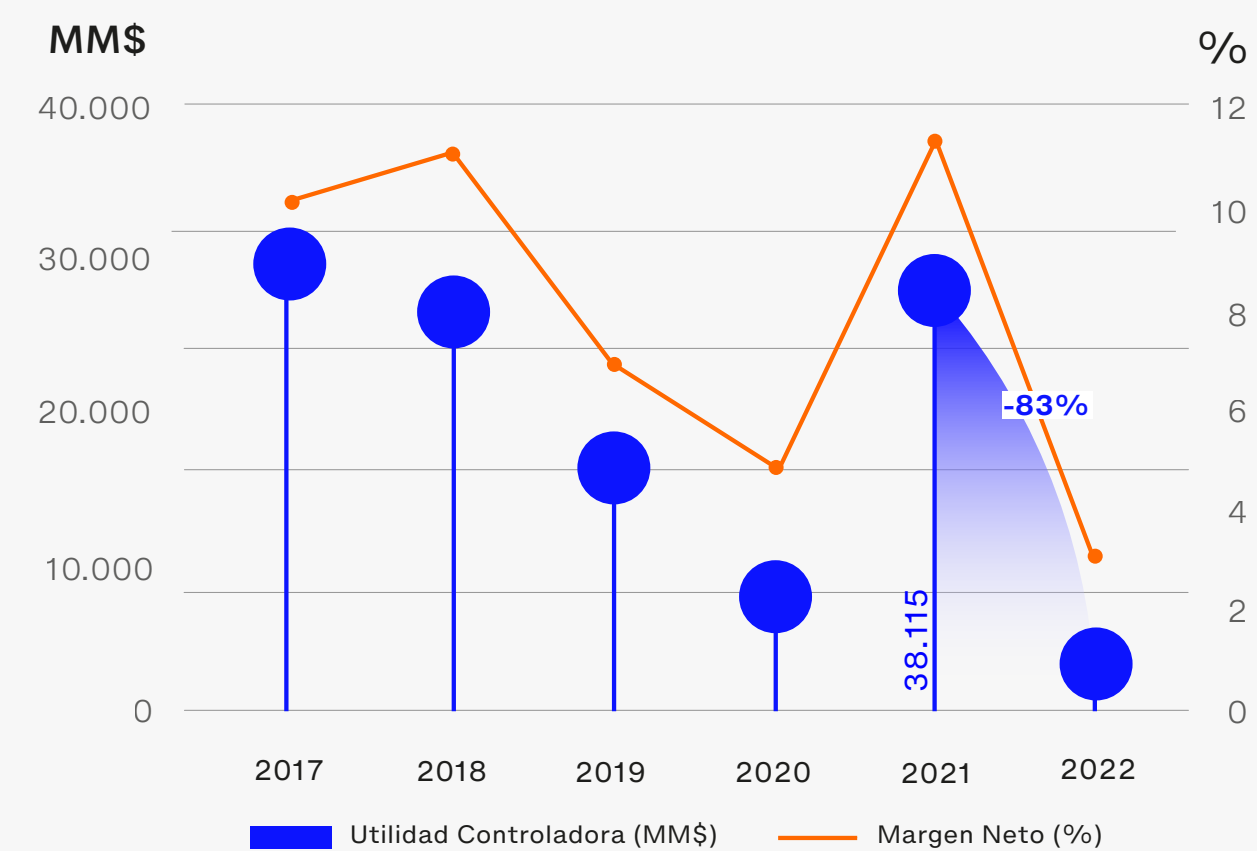
GASTOS FINANCIEROS Y COBERTURA DE INTERESES

LA MAYOR TASA DE INTERÉS DEL PERIODO GENERÓ QUE LOS GASTOS FINANCIEROS SE TRIPLICARAN



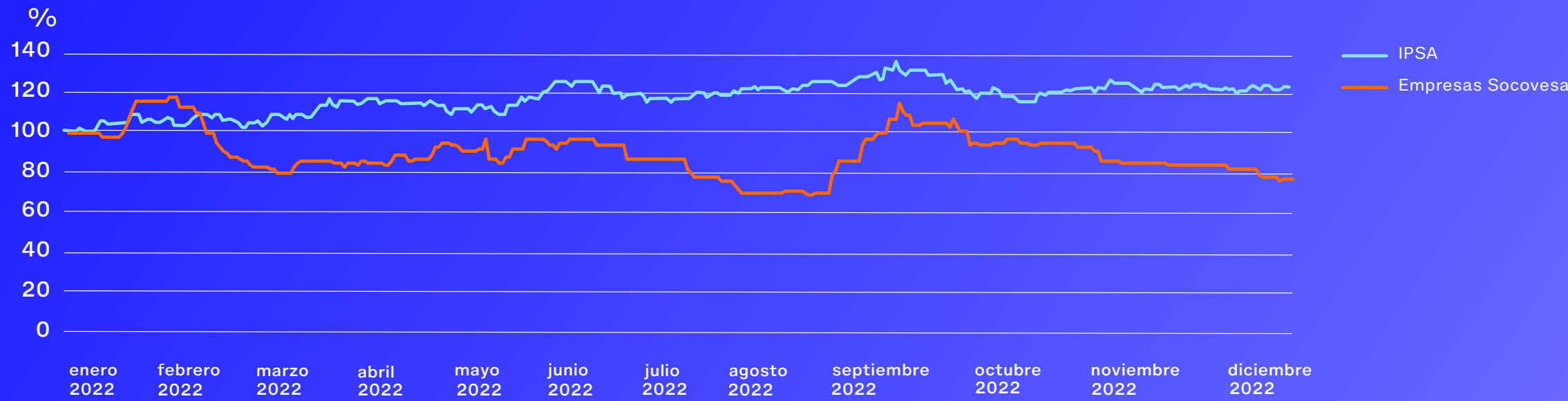
UTILIDAD Y MARGEN NETO

LA UTILIDAD CAYÓ POR LOS MENORES INGRESOS, LOS MAYORES COSTOS DE OBRA Y EL ALZA DE LOS COSTOS FINANCIEROS





EVOLUCIÓN ACCIÓN VS. IPSA



CLASIFICADORAS DE RIESGO

CLASIFICADORA DE RIESGO	SOLVENCIA	ACCIONES	PERSPECTIVA	FECHA
Feller-Rate	BBB+	N3	Estables	Abril 2022
ICR	BBB+	N3	Estables	Acciones: Mayo 2022 Solvencia: Septiembre 2022

INDICADORES DE LA ACCIÓN

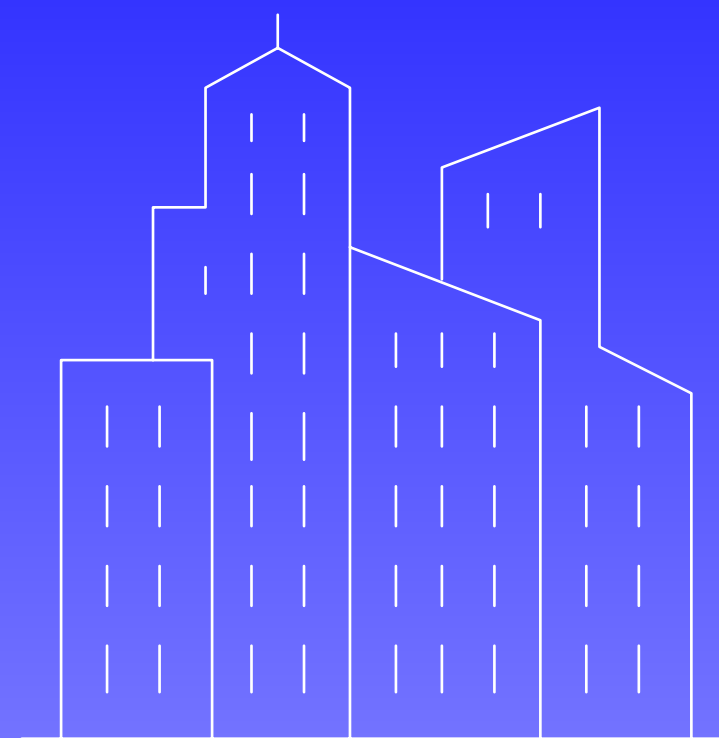
	AL CIERRE DE CADA AÑO	
	2021	2022
Nº acciones (MM)	1.223,9	1.223,9
Precio acción al cierre (\$)	116,0	89,8
Valor libro (\$)	314	314
Patrimonio bursátil (MM\$)	141.977	109.922
Bolsa / Libro (veces)	0,4 x	0,3 x
Precio / Utilidad (veces)	3,7 x	17,2 x

1.2 Destacados estratégicos

Durante 2022 y a pesar de un entorno más complejo para la industria, la Compañía logró mantener su foco de mediano y largo plazo, profundizando todos sus pilares estratégicos. Los mayores avances estuvieron en el ámbito de la transformación digital inmobiliaria, de back office y en la gestión sostenible de los asuntos comunitarios. Al mismo tiempo, Empresas Socovesa continúa desarrollando y comunicando el valor de sus productos, los cuales logran responder satisfactoriamente a las más variadas formas de habitar.



*/ Desarrollo sostenible



50 proyectos con planes de relacionamiento

→ ESCALAMIENTO DE PLANES DE RELACIONAMIENTO COMUNITARIO

En 2022 la Compañía priorizó el escalamiento de los planes de relacionamiento con vecinos hasta alcanzar una **cobertura de 50 proyectos entre todas las filiales**. Uno de los aprendizajes alcanzados en este proceso fue conocer que los reclamos más frecuentes no están condicionados al tamaño de la obra, sino al proceso de inserción en el barrio, las características de ese entorno y a las mitigaciones que se implementen desde el proyecto.

680 TCO₂ reducción de huella de carbono

→ 21 PROYECTOS CON MANEJO DE RESIDUOS

En materia ambiental, la Compañía cuenta con un programa piloto de manejo de residuos y mitigaciones lanzado el 2020. Hoy son 21 los proyectos adheridos a este plan, revalorizando 1.900 m³ de residuos, con una **reducción de huella de carbono equivalente acumulada de 680 TCO₂**.

1 proyecto con certificación sustentable

→ AVANZANDO EN CERTIFICACIÓN Y CALIFICACIÓN ENERGÉTICA

Se estudió el desempeño sustentable de los proyectos, avanzando en el diagnóstico de calificación energética de **6 proyectos entre el 2021 y 2022 y de 2 proyectos en certificación sustentable**, lo que a su vez se tradujo en el lanzamiento del primer proyecto full sustentable de la Compañía.

*/ Transformación digital



7.750 horas

RPA

1.284 horas ahorradas

60% personal capacitado

Semana Digital

→ ROBOTIZACIÓN A TODA MÁQUINA

En total a la fecha se encuentran operativos **5 robots que han conseguido ahorrar 7.750 horas hombre de trabajo automatizable**. El centro de excelencia de RPA sigue identificando oportunidades de automatización y desarrollándolas de acuerdo a su planificación.

→ 128 HORAS MENSUALES PROMEDIO EN AHORRO

En el año 2022, se implementaron tres nuevos procesos automatizados a través de la tecnología de Robótica de Procesos de Negocios (RPA) en tareas administrativas de back office. En conjunto, **generan una reducción de 128 horas hombre promedio mensual**.

→ MÁS DATOS PARA MÁS REPORTERÍA DE ALTA CALIDAD

En 2022 se siguió generando inteligencia comercial y de negocio modelando datos actuales de Empresas Socovesa y además pone a disposición nueva información. Se finalizaron 7 nuevos proyectos de reportería en tiempo real para áreas inmobiliarias y de back office, **generando un ahorro anual de 1.284 horas hombre**, aproximadamente.

→ FORMACIÓN EN DISEÑO BIM EN EXPANSIÓN

El año pasado la Compañía logró alcanzar el **60% de los arquitectos, diseñadores y dibujantes capacitados, ampliando el plan de formación a estos últimos en relación al 2021**. Esta transferencia de capacidades al área de Arquitectura entregó las habilidades y conocimientos fundamentales para el desarrollo autónomo de proyectos con metodología BIM tanto en las filiales de Santiago como en Socovesa Sur.

→ FORTALECIENDO LA CULTURA DIGITAL

Empresas Socovesa ha establecido varias iniciativas que promueven la cultura digital y una de ellas es la Semana Digital, evento interno dirigido a todos los colaboradores y que el 2022 se realizó por segunda vez. Es una semana para adoptar nuevos conocimientos de la mano de expertos invitados y entrenar habilidades digitales. Con una temática por día –proptech, clientes, agilidad, entre otros- **la Semana Digital obtuvo una positiva evaluación de 6,4 y con un 73% que volvería a asistir**.

*/ Diseño y venta de valor



2.430 horas en planning

Atributos

76% de los clientes nos recomienda

6,4 nota de evaluación

→ “DISEÑO CENTRADO EN EL HABITAR” EN EL CORAZÓN DE LA EMPRESA

En 2022 las horas hombre destinadas a planning de diseño de producto fueron más de 2.430, en las cuales se define la propuesta de valor de los proyectos en sus contextos competitivos, diferenciación e ideación de nuevos productos. Además, **se destinaron más de 240 horas a la investigación etnográfica de familias en sus hogares.**

→ RESIDENTES VALORAN EL DISEÑO ESTÉTICO Y FUNCIONAL

Quienes viven en los proyectos de la Compañía destacan como atributos de habitabilidad su **buen diseño estético, el aprovechamiento de los espacios y el poder vivir cómodamente en ellos.** La Compañía –a través de sus tres marcas– logra materializar su propuesta de buen diseño centrado en el habitar en todos los segmentos en los que participa.

→ UN 76% DE LOS CLIENTES RECOMIENDA LOS PROYECTOS DE LA COMPAÑÍA

Según el estudio de Calidad de Servicio de Empresas Socovesa, el nivel de recomendación se ha mantenido estable en los últimos seis años, superando los dos tercios de clientes satisfechos con nuestros productos y servicios. Es así como un **76% de clientes recomienda la compra de una vivienda en Almagro, Pílares y Socovesa.**

→ LA EXPERIENCIA COMERCIAL DE LOS CLIENTES SE HA FORTALECIDO

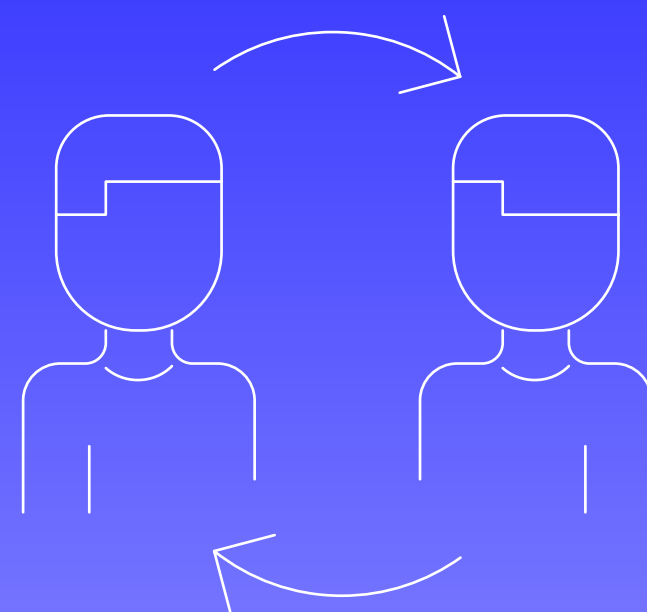
En el 93% de los casos la experiencia de atención real y virtual es superior o considerablemente superior que la competencia directa y es transversal a las tres filiales. La gestión es sólida y se viene fortaleciendo en el tiempo, con un aumento respecto al 2021 donde ya se alcanzó una evaluación superior en el 86% de los encuestados. **La evaluación general de la experiencia obtiene durante el 2022 una nota de 6,4.**

Fuente: Estudios de Residentes 2022, aplicado a 403 residentes.

Fuente: Estudio Calidad de Servicio Ipsos 2022

Fuente: estudios internos del área de Research.

*/ Talento y trabajo colaborativo



1.136 horas de capacitación Lean

→ SUMANDO 12 NUEVOS CURSOS LEAN

En 2022, la Academia Lean de la empresa llevó a cabo **12 cursos a los que asistieron un total de 142 personas**. Estos cursos requirieron una inversión de 1.136 horas de capacitación, las cuales fueron sumadas a las horas de capacitación previas. Gracias a esto, son 533 los colaboradores trabajando bajo esta filosofía en la Compañía.

4 temas para abordar

→ PROGRAMA DE DIVERSIDAD E INCLUSIÓN CON 4 EJES

Durante el 2022, Empresas Socovesa lanzó su primer programa integral de Diversidad e Inclusión. Denominada “Iguales en Nuestras Diferencias”, esta iniciativa influirá sobre 4 temas: discapacidad, equidad de género, diversidad sexual y personas mayores. El programa ya cuenta con una política y una gestora de inclusión acreditada.

Cultura colaborativa

→ COMUNIDADES DE PRÁCTICA Y TRABAJO COLABORATIVO EN ASCENSO

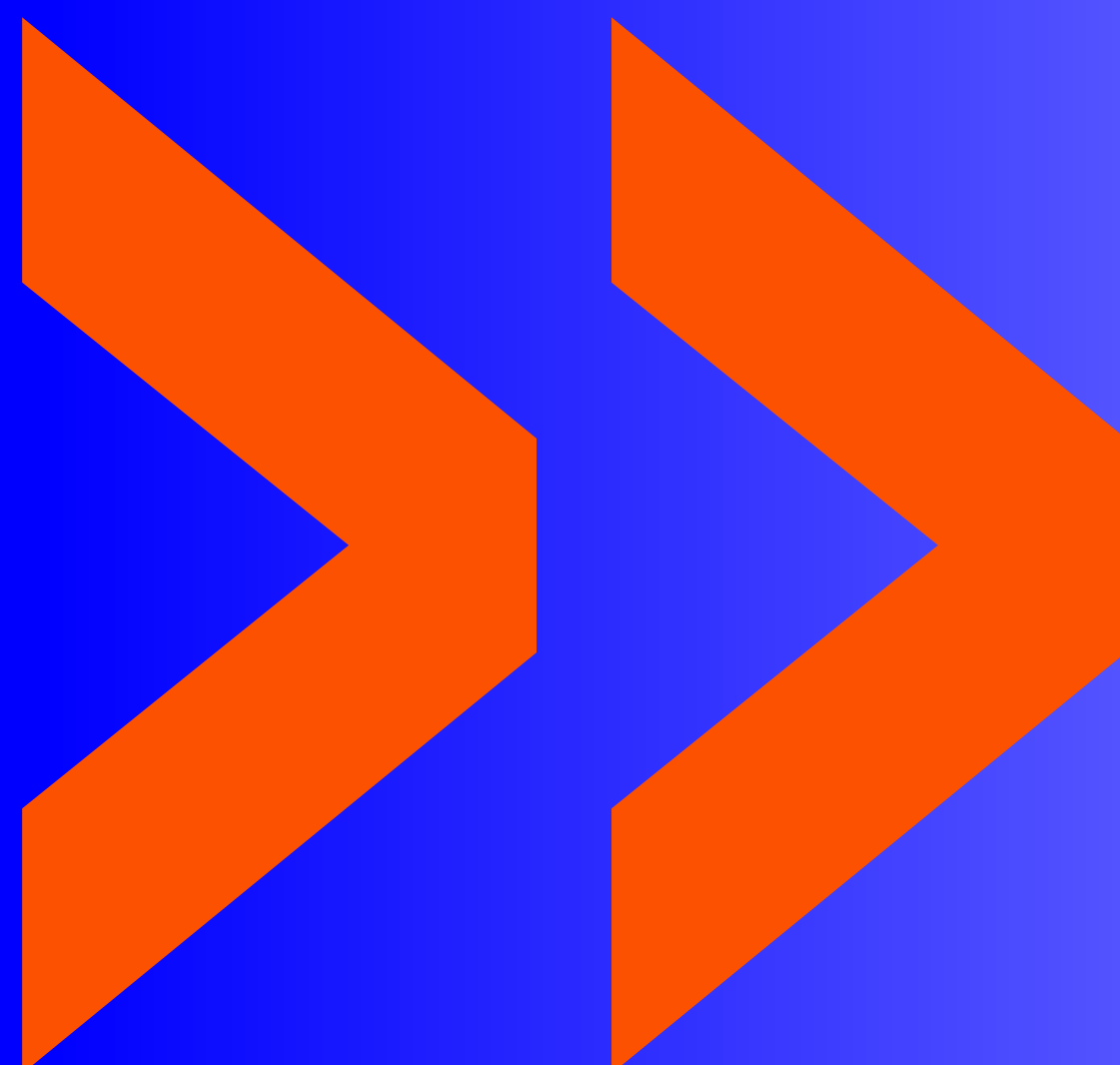
El trabajo colaborativo ha seguido permeando la organización, entre otras formas, a través de las comunidades de práctica que ya empiezan a ser parte de la cultura de la Empresa. A la fecha ya existen comunidades sesionando en las áreas de Desarrollo Inmobiliario, Construcción y Clientes y Postventa. Además de las comunidades de práctica ya existentes, se han agregado nuevas y las anteriores han ampliado y profundizado su enfoque. Las comunidades de práctica son cada vez más transversales y con participación a todo nivel.

Introducción y contexto

/ 02

2.1 Carta del Presidente

2.2 Carta del Gerente General



Nuestro compromiso sostenible con el diseño y la venta de valor. Seguir fieles a nuestro proceso, el cual integra toda la experiencia y aprendizaje que tienen los equipos sobre el mercado, el cliente y la competencia. Juntar el diseño con la venta nos permite estar más alineados y facilita el traspaso de valor desde la fase de diseño a la comercialización.

Miembros de los equipos de Marketing, Ventas y Oficina de Diseño e Interiorismo de Socovesa Sur.



2.1 Carta del Presidente



Presidente Empresas Socovesa
Javier Gras Rudloff

Estimados accionistas:

> El contexto global y local está condicionando el desempeño de la industria y la empresa. A nivel global, la economía está pasando por un periodo de desaceleración más bien generalizado que restringe el dinamismo de los mercados. La pandemia, también a nivel global, generó una inflación y restricciones al consumo que parecíamos olvidar y la guerra en Ucrania nos ha hecho vivir tiempos de inusual incertidumbre geopolítica. En Chile, pasamos por un complejo estallido social que desequilibró las bases institucionales del país y actualmente estamos abocados a sortear una moderada, pero siempre compleja, recesión económica. Como si fuera poco, la industria inmobiliaria está conviviendo con los costos financieros más altos de las últimas décadas, una crisis de asequibilidad a la vivienda que ha recrudecido producto del encarecimiento y la reducción de los plazos de los créditos hipotecarios y finalmente, el aumento significativo en los costos de construcción.

Este adverso entorno de negocios naturalmente terminó por reducir el tamaño de la industria y de la empresa, además de impactar nuestro desempeño de última línea y descontar el precio de la acción. Los resultados del ejercicio 2022 no fueron buenos. Durante el 2023 tendremos que revisar las inversiones y ajustar los niveles de deuda al nuevo volumen de operación. El entorno adverso nos ha obligado a gestionar el ciclo una vez más.

Sin embargo, volveremos a invertir y crecer. Esa es nuestra inclinación y tendencia natural. Vocación de crecimiento. El crecimiento es como el oxígeno para nuestra empresa. El elemento necesario para funcionar bien. Además de crear valor para los accionistas y diferentes grupos de interés, el crecimiento revitaliza la cultura de la organización, atrae talento, fomenta la innovación, genera empleo y con ello, mejoras en la vida de las personas.

La historia nos ha demostrado, una y mil veces, que la demanda vuelve. Los niveles de inflación más controlados a partir del segundo semestre del 2023 seguramente permitirán que el Banco Central baje las tasas y con eso, la actividad económica y la demanda se debieran recuperar. De cara al mediano plazo, para los ejercicios 2024 y 2025, se proyectan niveles de crecimiento económico nacional en el entorno del 2%, niveles que, en el pasado reciente, han demostrado ser buenos para el negocio residencial.

El entorno político también se está despejando. El triunfo de la opción Rechazo en el plebiscito constitucional de salida disminuyó significativamente los niveles de incertidumbre que vivimos post 18 de Octubre y la nueva discusión constitucional parece bastante más razonable, técnica y mejor encaminada que la anterior. Ahora bien, si pensamos en volver a crecer, el fantasma de los retiros desde las AFP tiene que desaparecer. La que fue una de las peores políticas públicas de la historia terminó por mermar los ahorros de las personas además de reducir la profundidad del mercado de capitales, elementos críticos para la industria inmobiliaria.

Finalmente, la Compañía cuenta con los recursos internos necesarios para volver a crecer. Tenemos la tierra, los proyectos diseñados y los equipos humanos requeridos para liderar y desarrollar dichos proyectos. Los ajustes implementados durante esta etapa recesiva nos han convertido en una empresa más eficiente sin arriesgar nuestra capacidad para generar valor. En términos de equilibrios inmobiliarios, entramos ordenados al periodo recesivo y todo indica que vamos a salir ordenados. Mantener los equilibrios nos permitirá reaccionar, volver a invertir y crecer rápidamente cuando la economía así lo permita.

Desde que la Compañía fuera fundada en 1965, hemos sabido sortear los diferentes episodios sociales, políticos y económicos que nos ha tocado vivir. Quienes trabajamos en la industria estamos entrenados para sortearlos. Esta vez no será la excepción. La Compañía tiene oficio en el manejo de los ciclos inmobiliarios y vocación de crecimiento.

Afectuosamente,

*** JAVIER GRAS RUDLOFF**

Presidente Empresas Socovesa

“Volveremos a invertir y crecer [...]. La Compañía cuenta con los recursos internos necesarios para volver a crecer. Tenemos la tierra, los proyectos diseñados y los equipos humanos requeridos para liderar y desarrollar dichos proyectos”

2.2 Carta del Gerente General



Gerente General Corporativo
Mauricio Varela Labbé

Estimados accionistas:

> Si iniciamos el recuento con el estallido social de octubre de 2019, pasamos por la pandemia y cerramos con una recesión económica, es fácil concluir que este ha sido un periodo más bien complejo de nuestras vidas. Pienso que en algunos años más, cuando miremos hacia atrás, vamos a recordar lo fuertes que tuvimos que ser para superar uno de los periodos económicos y sociales más delicados de nuestra historia reciente. Personalmente creo que esa es la mirada que debemos tener. A fin de cuentas, hay que ser capaces de sortear los momentos difíciles de la vida.

El año inmobiliario que recién pasó fue duro. De lo peor en años. Después de un 2021 de recuperación, con buenos niveles de venta, a finales del año pasado sufrimos un duro shock hipotecario. Una alza violenta de las tasas producto de los retiros de las AFP, situación que abrió un nuevo ciclo inmobiliario recesivo que dura hasta nuestros días.

Los retiros ayudaron a mucha gente, pero como política pública fueron una mala idea. Se generaron diferentes problemas, entre ellos una alta inflación que ciertamente aprieta cuando llega fin de mes.

Según cifras de Toc Toc, las ventas de la industria cayeron un 39% en relación con el año 2021. En este contexto, el desempeño comercial de Empresas Socovesa fue relativamente bueno. En números absolutos, el nivel de promesas fue bajo (MMUF 6,7), pero en términos relativos nos hemos defendido bien, cayendo un 34% en relación con el 2021. Dado el contexto, estoy tranquilo con el rendimiento de la gente, de los proyectos y con nuestra capacidad de competir. Lo anterior es importante cuando se piensa en la recuperación. Y la recuperación económica va a llegar.

A la contracción de la demanda, para completar el panorama, debemos agregar un aumento violento e inoportuno

de los costos de la construcción y un alza relevante en la tasa de financiamiento de los proyectos. Si esta combinación de variables se proyectara en el tiempo, la industria reduciría relevantemente su tamaño. Ahora bien, las buenas noticias son que los costos de construcción han dejado de subir, que aumentó la disponibilidad de mano de obra y que ya estamos trabajando para aumentar su productividad. Por otro lado, el Banco Central de Chile ha hecho su trabajo y la inflación comienza a ceder. Hoy se proyectan bajas progresivas de tasas y con esto, el costo de financiamiento de los proyectos también se debiera corregir a la baja.

Para el próximo ejercicio, la proyección de promesas está en el entorno de los MMUF 6,5, similar al año 2022. No se espera un rebote en la demanda. En este contexto, la Compañía va a frenar su nivel de inversión para bajar en MMUF 2 el nivel de la deuda financiera neta en los próximos 18 meses. Buscando cuidar nuestros equilibrios inmobiliarios debemos disminuir el nivel de oferta dado que cayó la demanda. Bajar la inversión para bajar la deuda y ajustar el nivel de gastos. Muy pocos lanzamientos y mantener un volumen prudente de oferta en el mercado.

La economía se ajustará durante el 2023. Es una recesión normal, no es demasiado profunda, pero tampoco hay que ignorarla. De ahí en adelante, diferentes proyecciones de consenso indican que el país vuelve a crecer a tasas moderadas, alrededor de 2% durante los años 2024/25. Incluso, de cara al segundo semestre del 2023, si la economía nacional efectivamente comienza a salir de la recesión y la inflación baja, la demanda residencial debiera volver. Después de cuatro años de tiempos más bien difíciles, si las cosas caminan algo mejor, seguramente vamos a poder proyectar nuevos lanzamientos para el año 2024.

La Compañía sabe sortear los ciclos inmobiliarios. Esta no es una industria estable donde las cosas son siempre iguales. Esta es una industria que se mueve y, por lo tanto, sabemos convivir con las complejidades asociadas a los periodos de altas y bajas. Vamos a salir ordenados de este ciclo más bajo. Y vamos a volver a crecer.

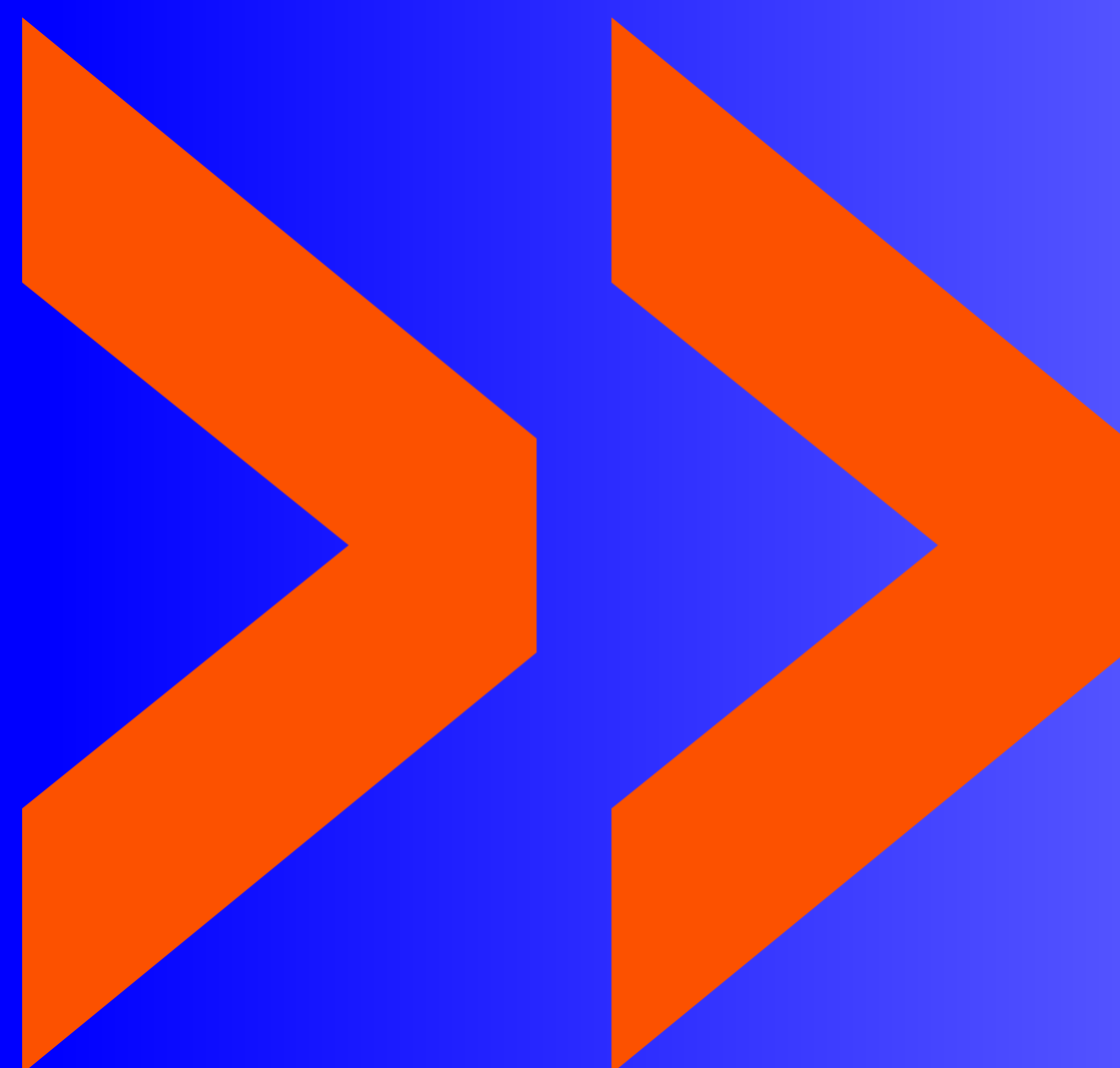
*** MAURICIO VARELA LABBÉ**
Gerente General Corporativo

“El desempeño comercial de Empresas Socovesa fue bueno dentro de su contexto. En números absolutos, el nivel de promesas fue bajo (MMUF 6,7) pero en términos relativos, nos hemos defendido bien”

Perfil corporativo

/ 03

- 3.1 Empresas Socovesa en una mirada
- 3.2 Descripción de la Empresa
- 3.3 Marco regulatorio
- 3.4 Misión, Visión, Propósito y Valores
- 3.5 Pilares estratégicos
- 3.6 Historia e hitos 2022
- 3.7 Propiedad y control
- 3.8 Información de las acciones,
características y derechos
- 3.9 Otros valores



Ejecutivos de áreas comercial, técnica e inmobiliaria de Socovesa Santiago.

Nuestro compromiso sostenible con clientes más informados sobre nuestros productos. Es cuidar la experiencia del cliente de principio a fin, traspasando el valor del producto en cada etapa, desde la búsqueda inicial hasta la entrega. Esto lo hacemos con los clientes siempre al centro, mostrándoles cómo pensamos los proyectos y cómo el producto calza con ellos.



3.1 Empresas Socovesa en una mirada

Empresas Socovesa es una Compañía de desarrollo inmobiliario, integrada verticalmente y que cuenta con una sólida cartera de proyectos distribuida a lo largo de todo Chile, en todos los segmentos socioeconómicos y con diversos tipos de productos: departamentos, casas, locales comerciales y oficinas.

NÚMERO DE COLABORADORES

6.155 personas

NÚMERO DE VIVIENDAS PROMESADAS

1.611 viviendas

MESES PARA AGOTAR LA OFERTA PROMEDIO

29 meses





MUF 6.740

Promesas netas

MUF 6.906

Lanzamientos

MUF 15.320

Oferta al 31 de diciembre de 2022 (viviendas a la venta terminadas y en ejecución)

MUF 3.136

Viviendas terminadas al 31 de diciembre de 2022 (Dato gestión)

MUF 1.188

Inversión en tierra

MUF 6.645

Ingresos totales

25,2%

Margen bruto

MUF 687

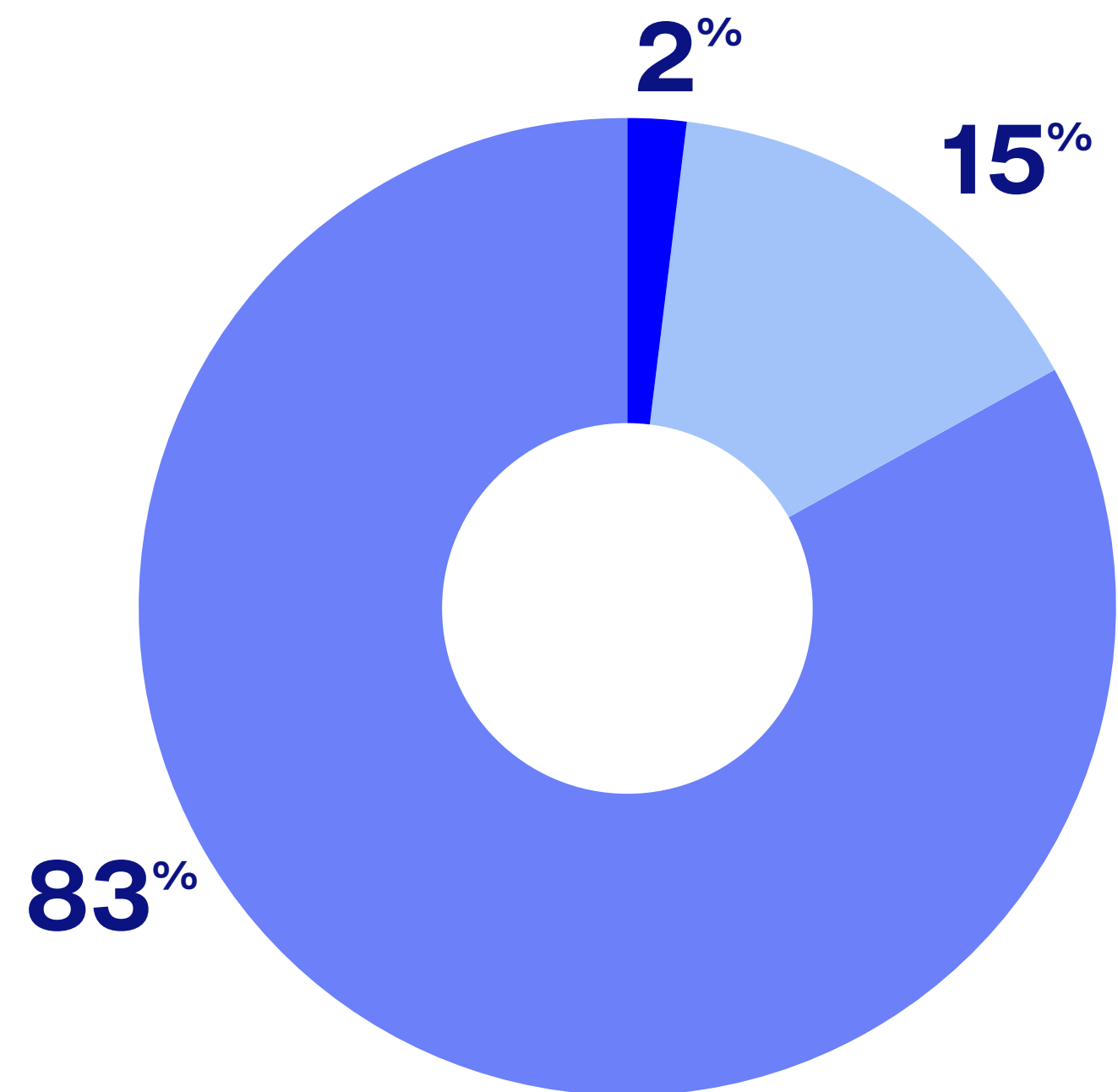
Ebitda

MUF 182

Utilidad

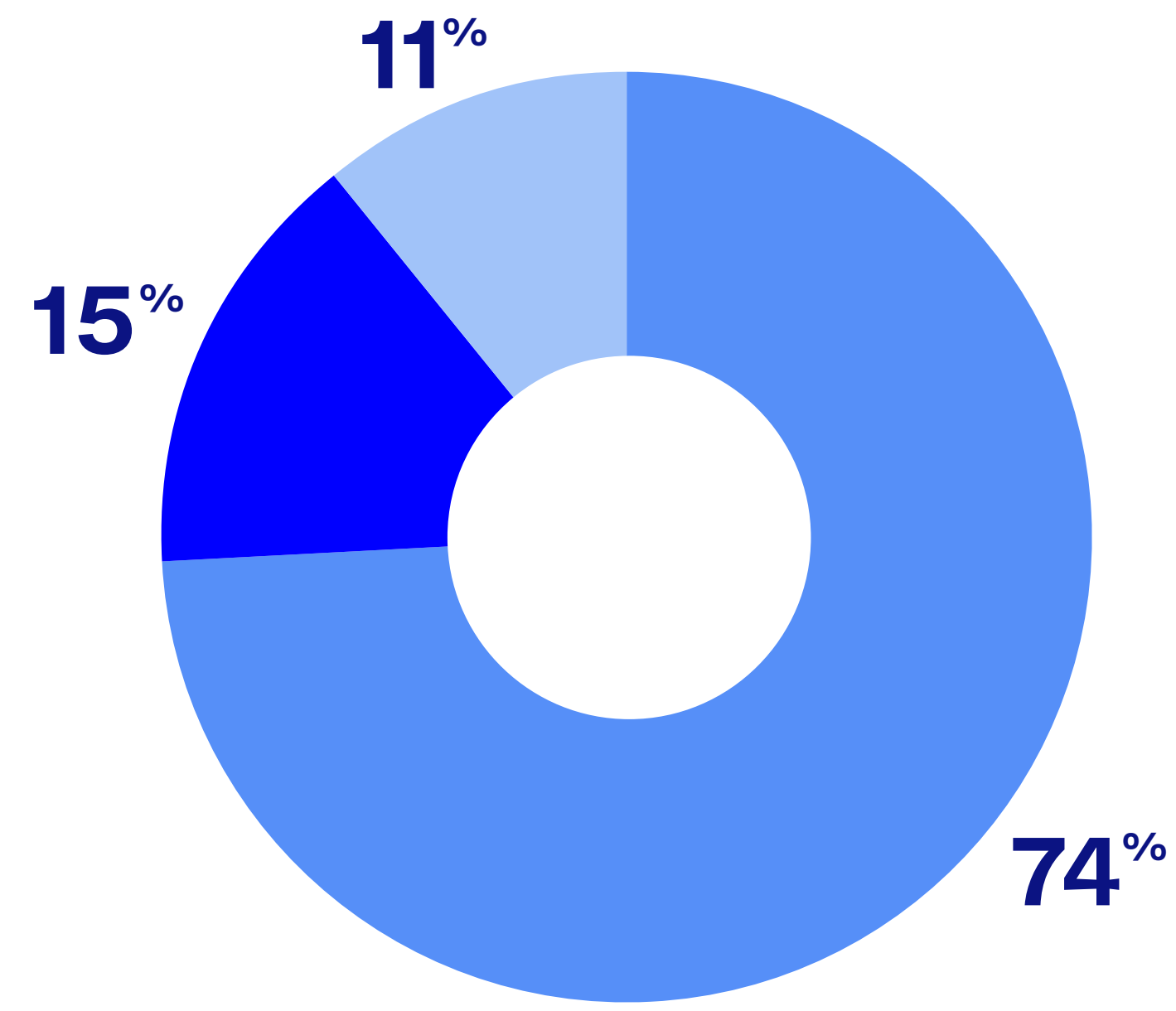


→ TIPO DE PRODUCTO



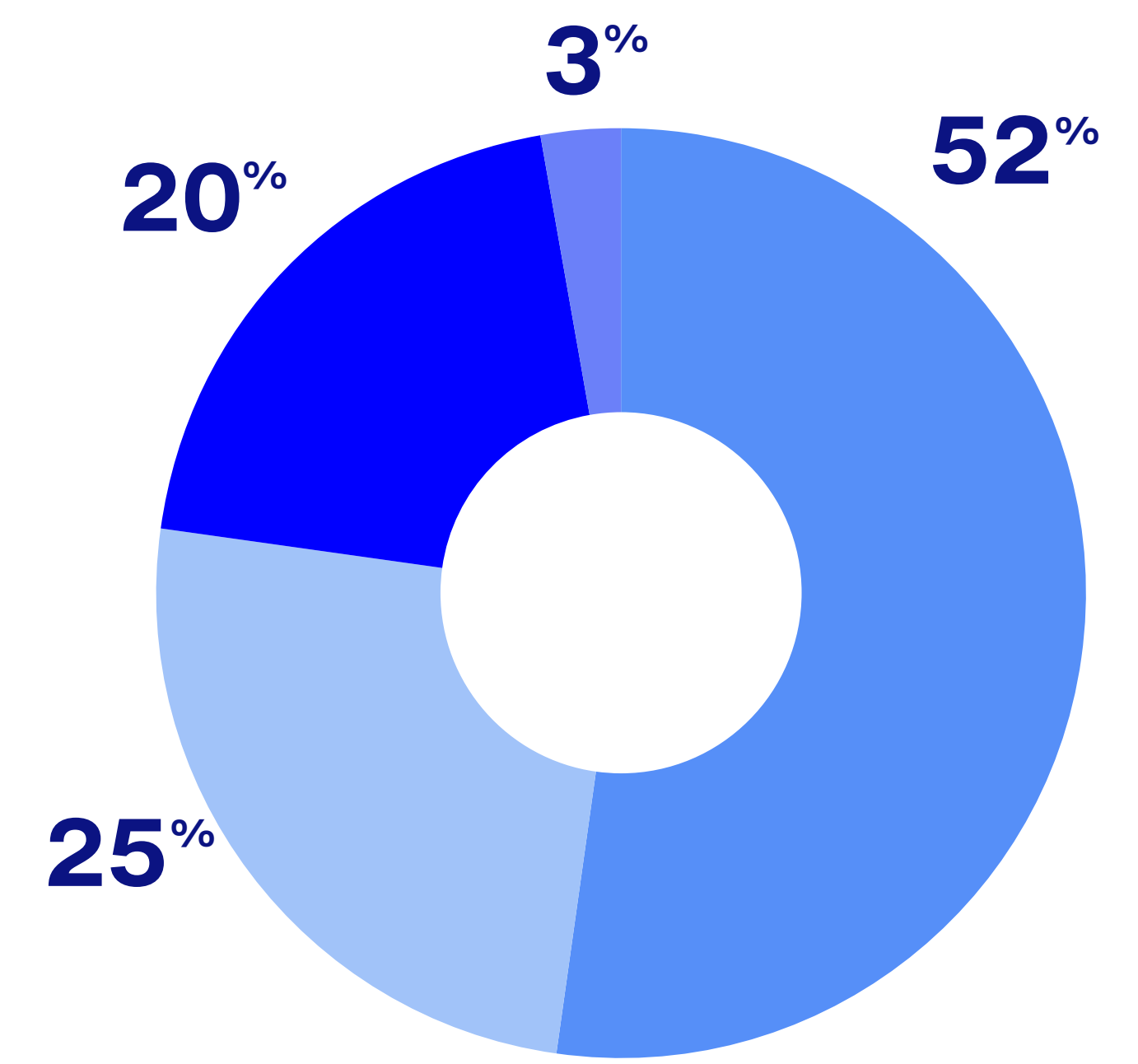
Casas 15%
Deptos. 83%
Locales comerciales 2%
Oficinas 0%

→ ZONA GEOGRÁFICA



Norte 11%
Centro 74%
Sur 15%

→ PRECIO PROMEDIO



Menos de UF 2.000 3%
Entre UF 2.000 y UF 4.000 52%
Entre UF 4.000 y UF 8.000 20%
Más de UF 8.000 25%

3.2 Descripción de la Empresa

3.2.1 Documentos constitutivos

Socovesa S.A. es una sociedad anónima abierta, listada en la Bolsa de Comercio de Santiago y Bolsa Electrónica de Chile. La Sociedad fue constituida por escritura pública otorgada con fecha 24 de diciembre de 1982 en la notaría de Santiago de don Patricio Zaldívar Mackenna. El extracto de la escritura de constitución fue inscrito en el Registro de Comercio del Conservador de Bienes Raíces de Santiago a fojas 22.339 N° 12.549, correspondiente al año 1982, y se publicó en el Diario Oficial el día 29 de diciembre de 1982.

Hasta la fecha, los estatutos sociales de la Compañía han sufrido diversas modificaciones, que constan al margen de la inscripción social, siendo la última modificación la que consta en escritura pública otorgada con fecha

10 de julio de 2007 en la notaría de Santiago de Andrés Rubio Flores. El extracto de tal reforma fue inscrito a fojas 28.509, N° 20.555 del Registro de Comercio del Conservador de Bienes Raíces de Santiago correspondiente al año 2007, y publicado en el Diario Oficial con fecha 19 de julio de 2007.

3.2.2 Objeto social

La Sociedad tiene como objeto realizar la ejecución, por cuenta propia o ajena, de toda clase de construcciones, obras y edificaciones, tales como: viviendas, edificios, puentes, caminos, tranques, obras de regadío, túneles, puertos, aeropuertos y movimientos de tierra; la urbanización y dotación de inmuebles, urbanos o rurales; la prestación de toda clase de servicios y asesorías en materias y negocios inmobiliarios, pudiendo asesorar, proyectar, planificar, organizar, dirigir y administrar todo tipo de obras; la realización de inversiones en toda clase de bienes inmuebles, sean urbanos o rurales; la planificación, desarrollo y ejecución de loteos, conjuntos habitacionales, deportivos, turísticos, recreacionales o sociales y de toda clase de proyectos inmobilia-

rios; la compra, venta, arrendamiento y la comercialización en general de toda clase de bienes inmuebles o de derechos en ellos; el desarrollo y promoción, por cuenta propia o ajena, de negocios inmobiliarios; la inversión en toda clase de bienes muebles, corporales e incorporeales, especialmente acciones, bonos, debentures, efectos de comercio, cuotas o derechos en todo tipo de sociedades, ya sean comerciales o civiles, comunidades o asociaciones y en toda clase de títulos o valores mobiliarios y la constitución de sociedades o asociaciones de cualquier tipo, el ingreso a ellas, sea en calidad de socio o accionista, su modificación y la administración de las mismas.

INFORMACIÓN DE LA COMPAÑÍA

RAZÓN SOCIAL	Socovesa S.A.
NOMBRE DE FANTASÍA	Empresas Socovesa
R.U.T.	94.840.000-6
TIPO DE SOCIEDAD	Sociedad Anónima Abierta
DOMICILIO	Santiago, pudiendo establecer sucursales en distintos puntos del país
DIRECCIÓN	Av. Eliodoro Yáñez 2962, Providencia, Santiago, Chile
TELÉFONO	(56 2) 2 520 4100
INSCRIPCIÓN REGISTRO DE VALORES	983
AUDITORES EXTERNOS	EY Audit SpA.
CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO	M\$127.688.597
CLASIFICADORES DE RIESGO	Feller Rate e ICR.
SITIO WEB	www.empresassocovesa.cl
CORREO ELECTRÓNICO	inversionistas@socovesa.cl
TELÉFONO CONTACTO INVERSIONISTAS	(56 2) 2 520 4301

3.3 Marco regulatorio

(NCG N° 461 – 6.1 iii | 6.1 iv)

Las prácticas de gobierno corporativo de Socovesa S.A. se rigen por los Estatutos Sociales de la Compañía; Ley N° 18.046 sobre Sociedades Anónimas; Reglamento de Sociedades Anónimas; Ley N° 18.045 de Mercados de Valores y la normativa aplicable de la Comisión para el Mercado Financiero de Chile (CMF).

Asimismo, por ser una Compañía constructora e inmobiliaria, la Sociedad está sujeta a lo determinado en la Ley General de Urbanismo y Construcciones, Ordenanza General de Urbanismo y Construcciones, Ley sobre Copropiedad Inmobiliaria, Ley de Protección de Derechos del Consumidor, Ley 19.300 sobre Bases Generales del Medio Ambiente, la Ley de Aporte al Espacio Público, circulares específicas DDU y decretos y normas urbanísticas, entre otras.

Estas leyes regulan la actividad inmobiliaria y de construcción propiamente tal, así como la relación con los clientes de la Sociedad en cuanto consumidores.

El efecto de esta normativa dice relación con el cumplimiento de estándares legales mínimos en el desarrollo de sus proyectos y en la comercialización de estos.

Al tratarse de leyes con modificaciones ocasionales, cuando ello ocurre se cuenta con plazos razonables para adaptar los proyectos a las nuevas normas, sin producirse impactos económicos relevantes o materiales.

Las Direcciones de Obras Municipales y Servicios de Vivienda y Urbanización son los encargados de velar por el cumplimiento de las normas que regulan la planificación urbana y la edificación, por lo que aquellos que quieran llevar a cabo un proyecto de edificación o urbanización deben obtener en estos servicios la autorización respectiva, y en caso de disputa, serán los encargados de fiscalizar el cumplimiento de las normas.

Si algún proyecto por su naturaleza requiere ingresar al sistema de evaluación ambiental, podrá ser fiscalizado por diversos organismos de su competencia, como son la Superintendencia del Medioambiente, el Consejo de Monumentos Nacionales, las municipalidades, entre otros.

Respecto a entidades extranjeras, la Compañía no está sujeta a la fiscalización de ningún organismo internacional.



3.4 Misión, Visión, Propósito y Valores

(NCG N° 461 – 2.1)

* / Misión

→ ¿QUÉ HACEMOS?

Diseñar, construir y vender valor inmobiliario.



* / Visión

→ ¿CÓMO LO HACEMOS?

Como una empresa de diseño centrada en el habitar.



* / Propósito

→ ¿PARA QUÉ LO HACEMOS?

Con el fin de mejorar la vida de las personas diseñando y construyendo espacios de calidad.

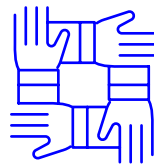


La Compañía comprende que el éxito de su negocio se asocia a la capacidad de generar acciones que le permitan tener una perspectiva de largo plazo, respondiendo a los requerimientos del entorno y de los grupos de interés. Para ello, Empresas Socovesa ha diseñado una estrategia de sostenibilidad, con pilares e iniciativas concretas para abordar los aspectos ambientales y sociales en su labor, buscando dar cumplimiento al propósito definido.

Del mismo modo, y entendiendo que el logro de la misión y del propósito definido por la Compañía pasa por las personas y los equipos que la conforman, la Sociedad ha buscado resguardar a sus trabajadores a través de una cultura que promueve la diversidad, el desarrollo del talento y el trabajo colaborativo.



*/ Valores



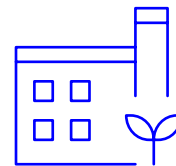
→ TRABAJO COLABORATIVO

En Empresas Socovesa estamos llamados a **mirar los resultados globales** más allá de los objetivos individuales y a trabajar integrando distintas visiones para alcanzar mejores resultados.



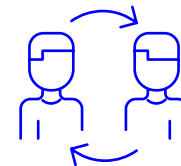
→ PONER AL CLIENTE EN LA CONVERSACIÓN

Nuestro quehacer comienza y termina en el cliente. Y esto es más que un simple decir: como Compañía hemos trabajado para fortalecer nuestra capacidad de **poner a las personas y sus necesidades al centro de cada decisión organizacional**.



→ OBSERVAR AL ENTORNO

Sostener el liderazgo en la industria inmobiliaria requiere de perspectiva y una mirada sistémica que incluya los distintos factores que participan en el negocio inmobiliario. En Empresas Socovesa estamos **atentos al cambio y a las tendencias del futuro**.



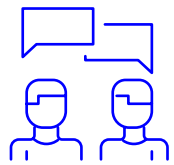
→ BUSCAR Y ACEPTAR NUEVAS MIRADAS

Para hacer las cosas mejor debemos tomar riesgos, salir de la zona de confort y adoptar nuevas formas de enfrentar los desafíos. **Es incorporar distintos puntos de vista y valorar la diversidad de opiniones** que puedan ayudar a conseguir mejores resultados.



→ PREOCUPACIÓN POR LAS PERSONAS

Reconocemos la contribución y el esfuerzo adicional del equipo. En Empresas Socovesa buscamos que las personas perciban cómo su talento y oficio le aportan valor a nuestro negocio.



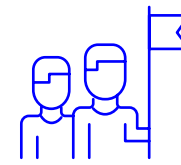
→ COMUNICACIÓN OPORTUNA

Contar con un equipo informado, con voz propia y alineado con los desafíos, la estrategia y los objetivos de la Compañía, genera un efecto multiplicador sobre los resultados.



→ JUGAR LIMPIO

Con más de 50 años liderando la industria inmobiliaria, Empresas Socovesa siempre ha puesto la **ética en el centro de su gestión**, tanto en los negocios como en las relaciones entre las áreas internas y todos los grupos de interés. Para nosotros jugar limpio es una exigencia y un compromiso.



→ SI HAY TALENTO, SE POTENCIA

Valoramos a las personas que se fijan **metas ambiciosas y que son apasionadas** por alcanzarlas. De esta forma logramos que el crecimiento de nuestro equipo sea exponencial.

3.5 Pilares estratégicos

(NCG N° 461 - 4.2)

El cambio y la adaptación son parte esencial del funcionamiento de las empresas en la actualidad, y lo serán también en el futuro. Los últimos acontecimientos económicos, políticos y socioculturales han empujado a las Compañías hacia modelos más flexibles y nuevas formas de trabajar, impactando en sus personas, procesos y estructuras.

Al mismo tiempo, las estrategias de las Compañías deben ser lo suficientemente sólidas y a la vez flexibles y visionarias, para permitirles navegar en tiempos de incertidumbre. Es el caso de los pilares estratégicos de Empresas Socovesa, cuatro caminos definidos a partir de su modernización organizacional y que han permitido a la Compañía mantener su rumbo de desarrollo y crecimiento.

La estrategia, acompañada de un adecuado plan de manejo de crisis, no solo le ha permitido responder de mejor forma ante uno de los periodos más desafiantes de las últimas décadas, sino incluso mantener estables los márgenes del negocio, sin sacrificar rentabilidad y valor para todos sus grupos de interés.



/La estrategia de Empresas Socovesa se sintetiza en estos 4 pilares, que se mantienen como focos estructurales de largo plazo, procurando solo hacer ajustes de escala o intensidad de acuerdo con las necesidades del contexto:

→ DISEÑO Y VENTA DE VALOR

Diseñar centrados en las personas y saber transmitir al cliente el valor de lo diseñado definen la estrategia competitiva de Empresas Socovesa y sus marcas. Esto se logra, por un lado, con metodologías y procesos de trabajo colaborativos y multidisciplinarios —donde participan las áreas de Arquitectura, Inmobiliaria, Construcción, Comercial y Research— llamados a poner en el centro de la toma de decisiones las necesidades del habitar de las personas.

El proceso de diseño que se utiliza en Empresas Socovesa está inspirado en el método Design Thinking (Stanford University) y consta de 5 etapas: comienza con un análisis contextual del territorio, el mercado y el consumidor, para luego pasar a la propuesta de valor, la ideación, la entrega del brief y el diseño final.

Además de contar con un producto bien pensando, después hay que venderlo. La “venta de valor” consiste en traducir al lenguaje del cliente el valor de lo diseñado, haciéndolo consciente de todos los atributos que se ajustan a lo que necesita y que lo hacen estar dispuesto a pagar más por un producto mejor. La venta de valor también se realiza de forma híbrida, combinando el mundo presencial con el mundo digital.

/Poner en el centro las necesidades del habitar de las personas.

→ TRANSFORMACIÓN DIGITAL

Esta transformación tiene dos grandes focos. El primero es la transformación digital inmobiliaria comercial, donde los frentes de trabajo son Experiencia de Clientes, Reportería, Modelos y Procesos. El segundo foco dice relación con el mundo del diseño, de la planificación y la construcción, donde se busca la mejor ejecución posible, con procesos constructivos de mayor precisión y predictibilidad. Esto se logra gracias al uso de la metodología Building Information Modelling, conocida mundialmente por su capacidad de diseñar proyectos mejor pensados y más rentables. En Empresas Socovesa, BIM se combina además con filosofía Lean para asegurar la correcta ejecución de procesos en obra.

Tanto en el frente inmobiliario como en el de diseño y construcción, Empresas Socovesa busca aprovechar las oportunidades digitales disponibles para ser cada vez más competitivos, con las personas como centro de la innovación.

/Transformación del mundo inmobiliario-comercial y transformación del diseño y la planificación a través de BIM y Lean



→ DESARROLLO SOSTENIBLE Y VINCULACIÓN CON EL ENTORNO

La estrategia y plan de trabajo de sostenibilidad se da en torno a tres grandes focos de acción. Todos abordan materias relevantes y urgentes de gestión en la industria inmobiliaria.

El primero y más importante en el corto plazo, es fortalecer el vínculo con las comunidades aledañas a los proyectos de la Compañía a través de la comunicación y participación en todas las fases, a partir de un trabajo colaborativo entre los distintos equipos de trabajo, especialmente con las constructoras.

El segundo foco de acción dice relación con poner en valor la responsabilidad ambiental, para diseñar y construir mejores proyectos, mitigar las externalidades, modernizar los productos y mantener una operación consecuente con el medioambiente en obras y oficinas. Este foco ha ido tomando cada vez más fuerza dentro de la Compañía, consciente del compromiso global que deben adquirir las empresas con el uso eficiente de recursos y frente al cambio climático.

Finalmente, el tercer foco se refiere a la importancia de profundizar el compromiso corporativo con una agenda de transformación cultural transversal a nivel interno, que permita gestionar la sostenibilidad con todos nuestros grupos de interés, mediante un equipo alineado ante este desafío.

/Tres grandes focos: comunidades, medioambiente y transformación cultural.

→ TALENTO Y TRABAJO COLABORATIVO

Las organizaciones más exitosas son aquellas capaces de situar a las personas en el centro de su estrategia, combinando el talento interno para ponerlo al servicio de los objetivos organizacionales. En otras palabras, Empresas Socovesa ha definido que la capacidad de trabajar colaborativamente entre distintos equipos y filiales es la competencia clave para cumplir con la visión de convertirnos en una empresa de diseño centrada en el habitar.

En la línea del trabajo colaborativo, el compromiso de Empresas Socovesa es generar las instancias y entrenar las habilidades que permitan a las personas ser capaces de compartir información, intercambiar ideas, experiencias, innovaciones y buenas prácticas para llegar de forma conjunta a mejores resultados y construir conocimiento común.

A través del trabajo colaborativo, la Compañía también busca hacer frente a la resolución de problemas, la cual se vuelve mucho más rápida al combinar las posibles soluciones que aporta cada miembro del equipo.

/ Las personas son el motor para el avance de los pilares estratégicos

3.6 Historia e hitos 2022

(NCG N° 461 - 2.2)

1965

→ Se funda Socoviga en Temuco. Dos años más tarde, gracias a la entrada de nuevos socios, se le da un nuevo nombre a la Compañía: Socovesa, Sociedad Constructora de Viviendas Económicas S.A.

1979

→ Primer proyecto fuera de Temuco.

1983

→ Se inician las actividades en la RM.

1990

→ Compra de Ciudad Satélite de Maipú.

1996

→ Compra del terreno Larapinta, ubicado en la comuna de Lampa.

2003

→ Se crea Socoicsa, filial especializada en el desarrollo de proyectos de ingeniería y construcción.

2006

→ Compra del terreno El Montijo ubicado en la comuna de Renca, por parte de Inmobiliaria Socovesa Santiago S.A. en asociación con la Compañía de Seguros de Vida Consorcio Nacional de Seguros S.A. y la Familia Cruz Guzmán.

2007

→ La Compañía se abre en Bolsa, pasando a ser una sociedad anónima abierta transando sus acciones en la Bolsa de Comercio, de Valores y Electrónica de Chile. En paralelo, la Sociedad ofreció ADS a inversionistas institucionales de Estados Unidos (Rule 144A) y a inversionistas extranjeros no americanos (Regulation S). Adquisición del 100% de Almagro S.A. Compra del terreno Los Cóndores, ubicado en la comuna de San Bernardo.

2008

→ Se constituye Inmobiliaria Pilares, complementando así la amplia cartera de productos de Empresas Socovesa. Socoicsa entrega la remodelación del Estadio Germán Becker, en la ciudad de Temuco.

2010

→ El fundador de Socovesa, Eduardo Gras, deja sus funciones como Presidente del Directorio. Reestructuración a nivel organizacional: se definieron las áreas inmobiliarias y de ingeniería y construcción como estratégicas. Asimismo, se conformó un Comité Ejecutivo cuya función, entre otras, es la de implementar las decisiones estratégicas adoptadas por el Directorio.

2011

→ Socoicsa entrega el Hospital de Cañete u Hospital Intercultural Kallvu Llanka, ubicado en la Región del Bío Bío.

2013

→ Aumento de capital de Inmobiliaria Socovesa Sur (ex Constructora Socovesa Sur S.A.). Producto de lo anterior, Socovesa S.A. reúne el 100% de los derechos sociales de Inmobiliaria Socovesa Temuco Ltda. e Inmobiliaria Socovesa Valdivia Ltda., concentrando la operación de esa zona en una sola entidad.

→ Socoicsa entrega la Central de Angostura, central hidroeléctrica de Colbún en la Región del Bío Bío.

2014

→ La Compañía alcanza por primera vez una utilidad por sobre MUF 1.000, marcando la concreción de la estrategia que se trabajó desde el año 2010: “Crecimiento con Rentabilidad”.

2016

→ El Sr. Cristián Hartwig deja sus funciones como presidente del Directorio, cargo que es asumido por el Sr. Javier Gras Rudloff, hijo del fundador la Compañía. Culmina el proceso de cierre de las operaciones del área de ingeniería y construcción. El Directorio elimina las gerencias generales de las áreas inmobiliarias y de ingeniería y construcción y crea la Gerencia General Corporativa.

2017

- Entrega del proyecto Nueva Santa María por parte de SDC, primer proyecto desarrollado con la metodología de participación ciudadana.

2018

- Se inicia un proceso de modernización organizacional. Se suscribe un acuerdo vinculante de venta de los edificios donde opera Empresas Socovesa, ubicados en Eliodoro Yañez y Padre Mariano, ambos en la comuna de Providencia. Se pone término al programa de ADR y se procede a cancelar la inscripción de sus ADR y ADS ante la Bolsa de Comercio de Nueva York (New York Stock Exchange).
- Venta del primer edificio de Pilares a un fondo inmobiliario.

2019

- En abril se elige un nuevo Directorio, donde se incorporan a la mesa dos directores independientes, siendo uno de ellos mujer, marcando un hito en la historia de Empresas Socovesa.
- La Compañía profundiza sus 4 pilares estratégicos a través de acciones concretas que permitan avanzar en la hoja de ruta definida por el Directorio el año 2018.
- Lanzamiento del primer proyecto mixto de Pilares.
- Recepción del primer proyecto de departamentos de Socovesa Santiago que responde a la estrategia de migrar hacia una filial mixta.

2020

- Pandemia del Covid-19 obliga a la Compañía a ajustarse y transformarse para responder al complejo nuevo escenario.
- Freno a la inversión: significativa disminución de los lanzamientos.
- Implementación de un plan de ajuste de gastos de administración para lograr responder a los nuevos niveles de demanda.
- Implementación metodología ZBB para mayor eficiencia.
- Importante avance en transformación digital: venta híbrida, BIM y Lean, reportería y datos.
- Venta de un lote de El Montijo a Metro S.A. por MUF 950.

2021

- La industria logra récord histórico de ventas inmobiliarias alcanzando a MMUF 137.
- Avances en el área de sostenibilidad en la gestión de comunidades, gestión de residuos de obras, seguimiento y procesos de fiscalización ambiental.
- Implementación del nuevo modelo de venta de valor.
- Avance en transformación digital de reportería y datos: uso de Power BI e implementación del nuevo Comité de Gobernanza de Datos.

* / 2022

- Relevante aumento de la inflación, altas tasas de interés y mayores exigencias crediticias impactaron negativamente la demanda inmobiliaria, registrando una caída de 39% en las ventas de la industria.
- Mayores costos de materiales, mayores exigencias para el financiamiento de obras y retrasos en las recepciones municipales generaron importantes desafíos para las Compañías del sector.
- La Compañía registra una caída en sus ventas de 34% respecto al 2021.
- Caída en los ingresos y alza en gastos financieros impactaron los resultados del periodo. La utilidad de la Compañía alcanzó a MUF 182.
- Reconocimiento de un deterioro parcial del activo Goodwill por M\$ 1.647.320.
- Tramitación del Cúmplase del fallo relacionado con el juicio del Hospital de Cañete. Generando un reverso de provisiones asociadas al juicio, equivalente a M\$ 1.501.006.
- Implementación de proyectos de innovación de productos: Piloto Go, KPHit!, entre otros.
- Lanzamiento del proyecto Intranet de Clientes
- Lanzamiento del Programa de Diversidad e Inclusión.
- Creación del Comité de Sostenibilidad.
- Inicio de la elaboración de la Matriz de Materialidad.





3.7 Propiedad y control

(NCG N° 461 – 2.3.1)

3.7.1 Situación de control

De acuerdo con lo definido en el Título XV de la Ley N° 18.045, el controlador de la Compañía es el señor Eduardo Gras Díaz y familia¹, quienes poseen el 53,1% de las acciones -serie única de Socovesa S.A., a través de las siguientes sociedades:

RUT	RAZÓN SOCIAL	ACCIONES DCV	ACCIONES CORREDORAS DE BOLSA	TOTAL DE ACCIONES	PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN
96.531.570-5	Inversiones San Miguel Ltda.	299.456.287		299.456.287	24,5%
77.487.140-3	Inversiones La Cordillera	67.463.156		67.463.156	5,5%
76.475.875-7	Inversiones ASECO Ltda.	46.847.567	505.344	47.352.911	3,9%
77.487.160-8	Inversiones Santa Cecilia SCC	45.218.715		45.218.715	3,7%
76.468.484-2	Inversiones Lagos del Sur Ltda.	41.724.060		41.724.060	3,4%
76.474.336-9	Inversiones Santa Carolina Ltda.	40.558.059		40.558.059	3,3%
76.468.482-6	Inversiones Santa Montserrat Ltda.	38.218.715		38.218.715	3,1%
76.046.112-1	G y A S.A.	35.958.715		35.958.715	2,9%
77.032.278-2	Inversiones San Miguel II SpA.	8.000.000		8.000.000	0,7%
77.475.094-0	Inversiones Santa Montserrat II Ltda.	7.000.000		7.000.000	0,6%
77.450.423-0	Inversiones Santa Carolina II Ltda.	5.000.000		5.000.000	0,4%
77.398.438-7	Inversiones Lagos del Sur II Ltda.	5.000.000		5.000.000	0,4%
76.378.256-5	Inversiones Aguas Coloradas	4.008.844	3.000.000	7.008.844	0,6%
76.955.200-6	Inversiones Río Moldava Ltda.	1.251.926		1.251.926	0,1%
79.636.180-8	Agrícola e Inmobiliaria Marlit Ltda.	43		43	0,000004%
	Acciones a título personal de algunos miembros de la familia	1.022.737	128.194	1.150.931	0,1%
TOTAL FAMILIA GRAS		646.728.824	3.633.538	650.362.362	53,1%

1. Los controladores de la Sociedad son el señor Eduardo Gras Díaz, RUT 3.072.432-1, y sus hijos, María Montserrat Gras Rudloff, RUT 8.412.194-0; José Eduardo Gras Rudloff, RUT 7.232.245-2; Javier Andrés Gras Rudloff, RUT 7.232.243-6; María Cecilia Gras Rudloff, RUT 7.232.233-9; María Catalina Gras Rudloff, RUT 10.009.144-5; Rodrigo Osvaldo Gras Rudloff, RUT 10.004.833-7; Juan Manuel Gras Rudloff, RUT 10.421.506-8; María Eugenia Amunátegui Spacek, RUT 6.497.003-8; Carolina Castro Larrain, RUT 9.669.248-K; José Ignacio Gras Carmona, RUT 13.730.048-6; Pablo Andrés Gras Carmona, RUT: 13.961.799-1; Juan Diego Gras Carmona, RUT 15.244.100-2 y Dominga Gras Ugarte, RUT 19.686.425-3; Gabriel José Durán Gras, RUT: 14.208.327-2; Cristóbal Andrés

Durán Gras, RUT: 15.531.050-2; Montserrat Durán Gras, RUT: 17.512.039-4; Felipe Rodrigo Durán Gras, RUT: 16.564.456-5; Javiera Margarita Durán Gras, RUT: 18.173.619-4; Raimundo Esteban Durán Gras, RUT: 18.775.242-6; Maria Josefa Gras Rudloff, RUT: 19.078.598-K; Ignacio Oltra Gras, RUT: 15.551.688-7; Consuelo Oltra Gras, RUT: 16.794.966-5; Catalina Paz Kuschel Gras, RUT: 17.357.108-9; Sebastián Eduardo Kuschel Gras, RUT: 18.147.180-8; Emilia Garcés Gras, RUT: 21.195.032-3; Florencia Gras Castro, RUT: 18.166.378-2; Antonia Gras Castro, RUT: 18.933.532-6; Martin Gras Castro, RUT: 19.323.167-5; Juan Manuel Gras Villanueva, RUT: 19.606.228-9; Carolina Villanueva Mancarella, RUT: 11.860.862-3; y Trinidad Gras Villanueva, RUT: 20.286.108-3.

Al 31 de diciembre de 2022, el señor Justino Negrón Bornand y familia² contaba con el 13.3% de las acciones de la Sociedad a través de Inversiones Vaud, Asesorías e Inversiones GN Ltda., Inversiones San Antonio Ltda. y a título personal.

Asimismo, los ejecutivos y empleados de Empresas Socovesa mantenían el 2.2% de la propiedad de la Compañía³.

La Sociedad no registra pactos de accionistas. No obstante, las personas naturales indicadas en la nota 1 ejercen, directamente o a través de personas jurídicas, el control del 53.1% de las acciones suscritas y pagadas de Socovesa S.A. dado que, por su grado de parentesco, se presume que actúan en forma conjunta de conformidad a la ley.

2. Integrada por el señor Justino Negrón Bornand, RUT 4.726.258-5; Leonor Granzotto Brun, RUT 6.254.329-9; Paola Roxanna Negrón Granzotto, RUT 10.211.419-1; Fabiola Soraya Negrón Granzotto, RUT 12.706.854-2 y Juan Agustín Alcalde Furber, RUT 10.709.271-4.

3. Este porcentaje incluye la participación de José Ignacio Gras Carmona, miembro a la vez del grupo controlador.





3.7.2 Accionistas y número de accionistas

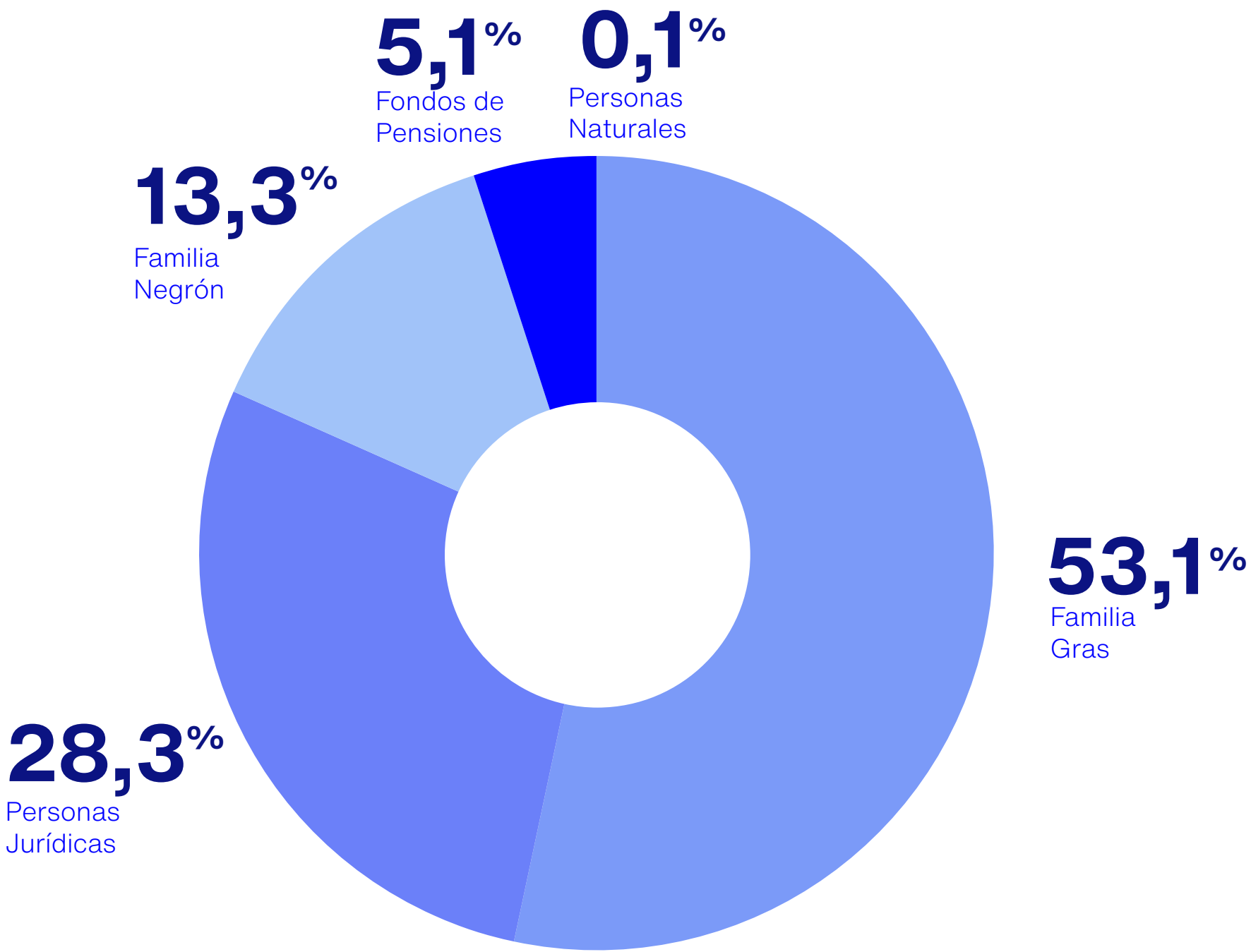
(NCG N° 461 - 2.3.3 | 2.3.4 iii c)

Al 31 de diciembre de 2022, la Sociedad poseía 191 accionistas registrados en el DCV Registros S.A. y se encontraban suscritas y pagadas el total de las acciones cuya propiedad se distribuía de la siguiente manera:

TIPO DE PERSONA	TOTAL DE ACCIONES	PARTICIPACIÓN EN LA SOCIEDAD
Familia Gras	650.362.362	53,1%
Personas Jurídicas	346.822.163	28,3%
Familia Negrón	163.330.669	13,3%
Fondos de Pensiones	62.167.597	5,1%
Personas Naturales	1.252.900	0,1%
TOTAL ACCIONES EMPRESAS SOCOVESA	1.223.935.691	100,0%

Nota:

El número de acciones de la Familia Gras y de la Familia Negrón incorpora las acciones en custodia del DCV más las que se encuentran en las corredoras de bolsa. La cifra en “Personas Jurídicas” resta las acciones que son de ambas familias.





La Compañía no cuenta con ADR u otro certificado emitido en el extranjero.

TIPO DE ACCIONISTA	TOTAL DE ACCIONES	PARTICIPACIÓN EN LA SOCIEDAD
Controlador	650.362.362	53,1%
Otros Fondos	248.472.083	20,3%
Accionistas Mayoritarios	163.330.669	13,3%
Otros Accionistas	99.602.980	8,1%
Fondos de Pensiones	62.167.597	5,1%
TOTAL ACCIONES EMPRESAS SOCOVESA	1.223.935.691	100%

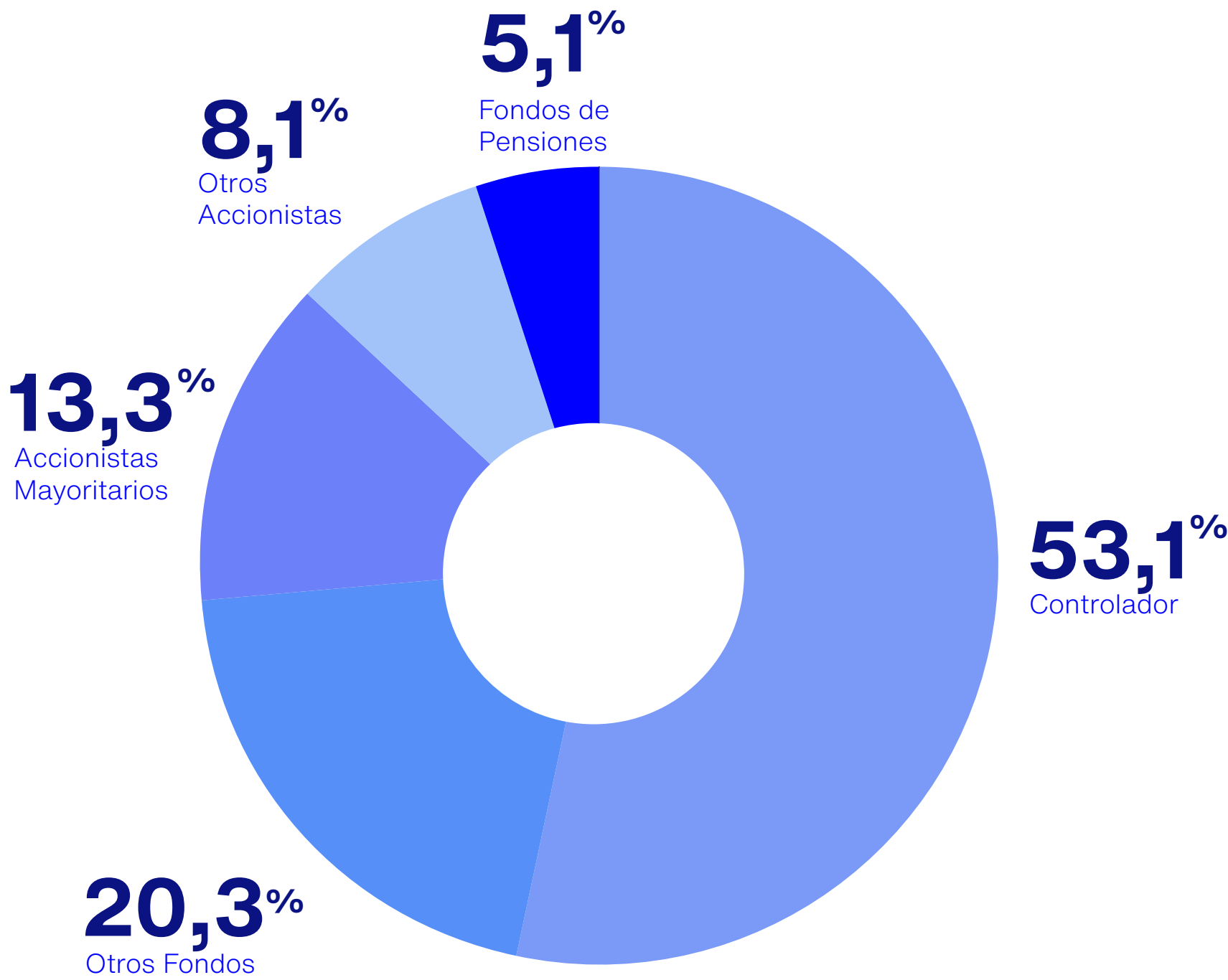
Nota:

Controlador: Familia Gras. Cifra incorpora las acciones en custodia del DCV más las que se encuentran en las corredoras de bolsa. La cifra en “Otros Accionistas” resta las acciones que son de la familia.

Accionistas Mayoritarios: Familia Negrón. Cifra incorpora las acciones en custodia del DCV más las que se encuentran en las corredoras de bolsa. La cifra en “Otros Accionistas” resta las acciones que son de la familia.

Otros Fondos: considera Fondos de Inversión y Fondos Mutuos.

Otros Accionistas: Corredores de Bolsa y Retail (personas naturales y jurídicas que poseen acciones de la Sociedad a título personal, no ligadas a un fondo ni a una corredora).



3.7.3 Cambios en la propiedad

(NCG N° 461 - 2.3.2)

Durante el ejercicio 2022, los principales cambios en la propiedad de la Compañía fueron dados por la compra de 6.029.714 acciones por parte de los Controladores y la compra de 505.000 acciones por parte de la Familia Negrón (Accionistas Mayoritarios).

Los fondos de pensiones pasaron de tener participación a traves de los fondos de inversión a tomar posición directa sobre la propiedad de Empresas Socovesa.

TIPO DE ACCIONISTA	ACCIONES EN CUSTODIA DCV		
	DIC 2021	DIC 2022	VAR 22/21
Controlador	644.332.648	650.362.362	6.029.714
Fondos de Pensiones	1.254.694	62.167.597	60.912.903
Otros Fondos	330.798.311	248.472.083	-82.326.228
Accionistas Mayoritarios	162.825.669	163.330.669	505.000
Otros Accionistas	84.724.369	99.602.980	14.878.611
TOTAL ACCIONES EMPRESAS SOCOVESA	1.223.935.691	1.223.935.691	-

Nota:

Controlador: Familia Gras. Cifra incorpora las acciones en custodia del DCV más las que se encuentran en las corredoras de bolsa. La cifra en “Otros Accionistas” resta las acciones que son de la familia.

Accionistas Mayoritarios: Familia Negrón. Cifra incorpora las acciones en custodia del DCV más las que se encuentran en las corredoras de bolsa. La cifra en “Otros Accionistas” resta las acciones que son de la familia.

Otros Fondos: considera Fondos de Inversión y Fondos Mutuos.

Otros Accionistas: Corredores de Bolsa y Retail (personas naturales y jurídicas que poseen acciones de la Sociedad a título personal, no ligadas a un fondo ni a una corredora).



CAMBIOS EN EL CONTROLADOR

TIPO DE ACCIONISTA	ACCIONES DIC 2021	ACCIONES DIC 2022	VAR 22/21
Inversiones San Miguel Ltda.	296.456.287	299.456.287	3.000.000
Inversiones Aguas Coloradas	4.008.844	7.008.844	3.000.000
José Ignacio Gras Carmona	100.482	130.196	29.714

CAMBIOS EN ACCIONISTA MAYORITARIO

TIPO DE ACCIONISTA	ACCIONES DIC 2021	ACCIONES DIC 2022	VAR 22/21
Inversiones San Antonio Ltda.	2.940.551	3.445.551	505.000

Los principales fondos de inversión que presentaron cambios en su posición fueron Pionero Fondo de Inversión, BTG Pactual Small Cap Chile Fondo de Inversión y Compass Small Cap Chile Fondo de Inversión.

Por el lado de los Fondos de Pensiones, estos alcanzaron el 5% de las acciones en circulación. Los fondos de pensiones que al 31 de diciembre del 2022 contaban con acciones de la Compañía eran AFP Habitat S.A., AFP Cuprum S.A., AFP Capital S.A., y AFP Uno S.A.



3.7.4

Identificación de 12 mayores accionistas

(NCG N° 461 - 2.3.3)

Al 31 de diciembre de 2022, los 12 principales accionistas poseían el 77.4% de las acciones de Empresas Socovesa.

RUT	ACCIONISTA	ACCIONES DCV	ACCIONES CORREDORAS DE BOLSA	TOTAL DE ACCIONES	PARTICIPACIÓN EN LA SOCIEDAD
96.531.570-5	Inversiones San Miguel Ltda.	299.456.287	-	299.456.287	24,5%
76.256.131-K	Inversiones Vaud	158.289.385		158.289.385	12,9%
96.684.990-8	Pionero Fondo de Inversión	87.000.000		87.000.000	7,1%
96.966.250-7	Inversiones La Cordillera	67.463.156	-	67.463.156	5,5%
96.804.330-7	Inversiones ASECO Ltda.	46.847.567	505.344	47.352.911	3,9%
76.475.875-7	Inversiones Santa Cecilia SCC	45.218.715	-	45.218.715	3,7%
77.487.140-3	Compass Small Cap Chile Fondo de Inversión	44.430.804		44.430.804	3,6%
76.474.336-9	Toesca Small Cap Chile Fondo de Inversión	42.091.302		42.091.302	3,4%
76.468.484-2	Inversiones Lagos del Sur Ltda.	41.724.060	-	41.724.060	3,4%
77.487.160-8	Inversiones Santa Carolina Ltda.	40.558.059	-	40.558.059	3,3%
76.046.112-1	Inversiones Santa Montserrat Ltda.	38.218.715	-	38.218.715	3,1%
76.046.112-1	G y A S.A.	35.958.715	-	35.958.715	2,9%
	Otros	276.678.926	-505.344	276.173.582	22,6%
TOTAL ACCIONES EMPRESAS SOCOVESA		1.223.935.691	-	1.223.935.691	100,0%

Nota:

Al 31 de diciembre de 2022, Inversiones ASECO Ltda. poseía acciones en custodia de BTG Pactual Corredores de Bolsa.



IDENTIFICACIÓN DE ACCIONISTAS
CONTROLADORES

ACCIONISTAS CONTROLADORES	RUT	INVERSIÓN DIRECTA	INVERSIÓN INDIRECTA		TOTAL PARTICIPACIÓN EN EMPRESAS SOCOVESA
			SOCIEDAD	PARTICIPACIÓN	
Eduardo Gras Díaz	3.072.432-1		Inversiones San Miguel Ltda.	49,6%	12,2%
			Inversiones Río Moldava Ltda.	99,0%	
María Montserrat Gras Rudloff	8.412.194-0		Inversiones San Miguel Ltda.	7,2%	4,9%
			Inversiones Santa Montserrat Ltda.	98,9%	
			Inversiones Santa Montserrat II Ltda.	1,0%	
			Agrícola e Inmobiliaria Marlit Ltda.	14,3%	
José Eduardo Gras Rudloff	7.232.245-2		Inversiones San Miguel Ltda.	7,2%	4,7%
			G y A S.A.	99,999%	
			Agrícola e Inmobiliaria Marlit Ltda.	14,3%	
Javier Andrés Gras Rudloff	7.232.243-6	0,06%	Inversiones San Miguel Ltda.	7,2%	2,4%
			Inversiones Aguas Coloradas	99,98%	
			Agrícola e Inmobiliaria Marlit Ltda.	14,3%	
María Cecilia Gras Rudloff	7.232.233-9		Inversiones San Miguel Ltda.	7,2%	5,4%
			Inversiones Santa Cecilia SCC	99,7%	
			Agrícola e Inmobiliaria Marlit Ltda.	14,3%	
María Catalina Gras Rudloff	10.009.144-5		Inversiones San Miguel Ltda.	7,2%	5,2%
			Inversiones Lagos del Sur Ltda.	99,98%	
			Inversiones Lagos del Sur II Ltda.	0,01%	
			Agrícola e Inmobiliaria Marlit Ltda.	14,3%	
Rodrigo Osvaldo Gras Rudloff	10.004.833-7		Inversiones San Miguel Ltda.	7,2%	5,2%
			Inversiones ASECO Ltda.	90,1%	
			Agrícola e Inmobiliaria Marlit Ltda.	14,3%	



ACCIONISTAS CONTROLADORES	RUT	INVERSIÓN DIRECTA	INVERSIÓN INDIRECTA		TOTAL PARTICIPACIÓN EN EMPRESAS SOCOVESA
			SOCIEDAD	PARTICIPACIÓN	
Juan Manuel Gras Rudloff	10.421.506-8		Inversiones San Miguel Ltda.	7,2%	5,1%
			Inversiones Santa Carolina Ltda.	99,99%	
			Inversiones Santa Carolina II Ltda.	1,00%	
			Agrícola e Inmobiliaria Marlit Ltda.	14,3%	
Fundación Educacional Gras	65.197.290-6		Inversiones San Miguel II SpA.	100,0%	0,65%
José Ignacio Gras Carmona	13.730.048-6	0,0106%	Inversiones La Cordillera	25,0%	1,39%
			Inversiones Aguas Coloradas	0,005%	
			Inversiones Agua Coloradas (a través de Inv. La Cordillera)	0,0025%	
Pablo Andrés Gras Carmona	13.961.799-1	0,0001%	Inversiones La Cordillera	25,0%	1,38%
			Inversiones Agua Coloradas (a través de Inv. La Cordillera)	0,0025%	
Juan Diego Gras Carmona	15.244.100-2	0,0017%	Inversiones La Cordillera	25,0%	1,38%
			Inversiones Aguas Coloradas	0,005%	
			Inversiones Agua Coloradas (a través de Inv. La Cordillera)	0,0025%	
Dominga Gras Ugarte	19.686.425-3		Inversiones La Cordillera	25,0%	1,38%
			Inversiones Agua Coloradas (a través de Inv. La Cordillera)	0,0025%	
Montserrat Durán Gras	17.512.039-4		Inversiones Santa Montserrat Ltda.	0,196%	0,10%
			Inversiones Santa Montserrat II Ltda.	16,50%	
Gabriel José Durán Gras	14.208.327-2		Inversiones Santa Montserrat Ltda.	0,196%	0,10%
			Inversiones Santa Montserrat II Ltda.	16,50%	
Cristóbal Andrés Durán Gras	15.531.050-2		Inversiones Santa Montserrat Ltda.	0,196%	0,10%
			Inversiones Santa Montserrat II Ltda.	16,50%	
Felipe Rodrigo Durán Gras	16.564.456-5		Inversiones Santa Montserrat Ltda.	0,196%	0,10%
			Inversiones Santa Montserrat II Ltda.	16,50%	



ACCIONISTAS CONTROLADORES	RUT	INVERSIÓN DIRECTA	INVERSIÓN INDIRECTA		TOTAL PARTICIPACIÓN EN EMPRESAS SOCOVESA
			SOCIEDAD	PARTICIPACIÓN	
Javiera Margarita Durán Gras	18.173.619-4		Inversiones Santa Montserrat Ltda.	0,196%	0,10%
			Inversiones Santa Montserrat II Ltda.	16,50%	
Raimundo Esteban Durán Gras	18.775.242-6		Inversiones Santa Montserrat Ltda.	0,09%	0,10%
			Inversiones Santa Montserrat II Ltda.	16,50%	
Maria Josefa Gras Rudloff	19.078.598-K		Inversiones Santa Cecilia SCC	0,1%	0,005%
Juan Ignacio Oltra Gras	15.551.688-7		Inversiones Santa Cecilia SCC	0,2%	0,006%
Consuelo Oltra Gras	16.794.966-5		Inversiones Santa Cecilia SCC	0,04%	0,001%
Catalina Paz Kuschel Gras	17.357.108-9		Inversiones Lagos del Sur Ltda.	0,009%	0,1365%
			Inversiones Lagos del Sur II Ltda.	33,330%	
Sebastián Eduardo Kuschel Gras	18.147.180-8		Inversiones Lagos del Sur Ltda.	0,009%	0,14%
			Inversiones Lagos del Sur II Ltda.	33,330%	
Emilia Garcés Gras	21.195.032-3		Inversiones Lagos del Sur Ltda.	0,005%	0,14%
			Inversiones Lagos del Sur II Ltda.	33,330%	
Florencia Gras Castro	18.166.378-2		Inversiones ASECO Ltda.	3,3%	0,1%
Antonia Gras Castro	18.933.532-6		Inversiones ASECO Ltda.	3,3%	0,1%
Martín Gras Castro	19.323.167-5		Inversiones ASECO Ltda.	3,3%	0,1%
Juan Manuel Gras Villanueva	19.606.228-9		Inversiones Santa Carolina Ltda.	0,003%	0,20%
			Inversiones Santa Carolina II Ltda.	49,490%	
Trinidad Gras Villanueva	20.286.108-3		Inversiones Santa Carolina II Ltda.	49,490%	0,2022%
Carolina Villanueva Mancarella	11.860.862-3		Inversiones Santa Carolina Ltda.	0,003%	0,00011%
			Inversiones Santa Carolina II Ltda.	0,003%	
Otros relacionados		0,0043%			0,0043%
TOTAL ACCIONISTAS MAYORITARIOS					53,1%



ACCIONISTAS MAYORITARIOS
DISTINTOS DE LOS CONTROLADORES
(NCG N° 461 - 2.3.3)

ACCIONISTAS MAYORITARIOS DISTINTOS DE LOS CONTROLADORES	RUT	INVERSIÓN DIRECTA	INVERSIÓN INDIRECTA		TOTAL PARTICIPACIÓN EN EMPRESAS SOCOVESA
			SOCIEDAD	PARTICIPACIÓN	
Juan Justino Negrón Bornand	4.726.258-5		Inversiones Vaud Inversiones San Antonio Ltda.	27,0% 27,0%	3,6%
Leonor Ferena Granzotto Brun	6.254.329-9		Inversiones Vaud Inversiones San Antonio Ltda.	27,0% 27,0%	3,6%
Paola Roxanna Negrón Granzotto	10.211.419-1		Inversiones Vaud Inversiones San Antonio Ltda. Asesorías e Inversiones GN Ltda.	23,0% 23,0% 50,0%	3,1%
Fabiola Soraya Negrón Granzotto	12.706.854-2	0,003%	Inversiones Vaud Inversiones San Antonio Ltda. Asesorías e Inversiones GN Ltda.	23,0% 23,0% 50,0%	3,1%
TOTAL PARTICIPACIÓN MAYORITARIOS NO CONTROLADORES					13,3%

3.8 Información de las acciones, características y derechos

(NCG N° 461 – 2.3.4)

3.8.1 Descripción de la serie de acciones

(NCG N° 461 - 2.3.4 i)

Empresas Socovesa cuenta con una serie única de acciones. Al cierre de 2022, existían 1.223.935.691 acciones suscritas y pagadas, las cuales se transan en la Bolsa de Comercio de Santiago y en la Bolsa Electrónica y se identifican con el nemotécnico “Socovesa”.

3.8.2 Clasificación de riesgo

Las acciones de la Compañía son clasificadas en relación con su riesgo tanto por Feller-Rate como por ICR Clasificadora de Riesgo. De acuerdo con la última clasificación realizada, el nivel de solvencia es BBB+ con perspectivas estables.

CLASIFICADORA DE RIESGO	SOLVENCIA	ACCIONES	PERSPECTIVA	FECHA
ICR Chile	BBB+	Nivel 3	Estables	Acciones 25-05-2022 Solvencia 29-09-2022
Feller Rate	BBB+	1ª Clase Nivel 3	Estables	Acciones y Solvencia 29-04-2022

3.8.3

Política de dividendos

(NCG N° 461 - 2.3.4 ii)

La política de distribución de dividendos es acordada anualmente por la Junta Ordinaria de Accionistas en el marco de la legislación para sociedades anónimas, que obliga a repartir al menos un 30% de las utilidades líquidas distribuibles.

Históricamente la Sociedad no ha distribuido dividendos provisorios, materia que es atribución del Directorio, el cual puede acordar tal reparto en la medida que la situación financiera de la sociedad lo permita. Para los próximos dos años se prevé que la Junta mantendrá la política indicada en orden a repartir un dividendo mínimo del 30% y entregar al Directorio la posibilidad de distribuir dividendos provisorios de conformidad a la ley. No se prevé el reparto de dividendos eventuales.

La utilidad distribuible del ejercicio 2022 es la siguiente:

GANANCIA ATRIBUIBLE A LOS PROPIETARIOS DE LA CONTROLADORA

M\$6.389.145

UTILIDAD DISTRIBUIBLE

M\$6.389.145





3.8.4

Dividendos

(NCG N° 461 - 2.3.4 iii | 2.3.4 iii a)

Los dividendos de la Sociedad han sido de carácter definitivo con cargo a utilidades del ejercicio. La Compañía no ha pagado dividendos provisorios desde su apertura en bolsa.

El siguiente cuadro muestra los dividendos por acción pagados por la Compañía a sus accionistas desde el año 2009:

AÑO PAGO DE DIVIDENDO	CARGO A UTILIDADES DEL AÑO	FECHA DE PAGO	TOTAL A REPARTIR	UTILIDAD DEL AÑO	PORCENTAJE DE LA UTILIDAD DEL AÑO	Nº DE ACCIONES	DIVIDENDO POR ACCIÓN
2022	2021	11-may-22	M\$ 16.523.132	M\$ 38.114.904	43,4%	1.223.935.691	\$13,50
2021	2020	13-may-21	M\$ 3.866.168	M\$ 12.887.217	30,0%	1.223.935.691	\$3,16
2020	2019	15-may-20	M\$ 7.037.630	M\$ 23.452.918	30,0%	1.223.935.691	\$5,75
2019	2018	15-may-19	M\$ 15.666.377	M\$ 36.244.231	43,2%	1.223.935.691	\$12,80
2018	2017	08-may-18	M\$ 17.747.068	M\$ 40.055.882	44,3%	1.223.935.691	\$14,50
2017	2016	10-may-17	M\$ 14.197.654	M\$ 35.273.440	40,3%	1.223.935.691	\$11,60
2016	2015	18-may-16	M\$ 11.015.421	M\$ 30.407.756	36,2%	1.223.935.691	\$9,00
2015	2014	20-may-15	M\$ 9.179.518	M\$ 28.411.689	32,3%	1.223.935.691	\$7,50
2014	2013	23-may-14	M\$ 3.794.201	M\$ 12.032.420	31,5%	1.223.935.691	\$3,10
2013	2012	08-may-13	M\$ 3.671.807	M\$ 11.434.818	32,1%	1.223.935.691	\$3,00
2012	2011	10-may-12	M\$ 4.773.349	M\$ 13.653.144	35,0%	1.223.935.691	\$3,90
2011	2010	18-may-11	M\$ 3.916.594	M\$ 11.720.166	33,4%	1.223.935.691	\$3,20
2010	2009	25-may-10	M\$ 465.096	M\$ 1.540.937	30,2%	1.223.935.691	\$0,38
2009	2008	27-may-09	M\$ 2.447.871	M\$ 8.025.788	30,5%	1.223.935.691	\$2,00

3.8.5

Transacciones en bolsa y presencia bursátil

(NCG N° 461 - 2.3.4 iii b)

Socovesa S.A. es una sociedad anónima abierta, listada en la Bolsa de Comercio de Santiago y la Bolsa Electrónica de Chile.

Durante el año 2022, se transaron 104.695.475 acciones de la Compañía, por un monto que alcanzó los M\$ 11.296.189.

Con respecto al movimiento de la acción en la Bolsa de Santiago, el año 2022 la acción cerró con una presencia bursátil del 27,8%.

	N° ACCIONES TRANSADAS	PRECIO PROMEDIO (\$)	MONTO TOTAL (\$)	PRESENCIA BURSÁTIL*
2019				
Primer Trimestre	9.355.617	419	3.919.688.551	39,4%
Segundo Trimestre	5.724.700	378	2.165.085.375	29,4%
Tercer Trimestre	19.217.595	344	6.607.999.339	26,1%
Cuarto Trimestre	16.007.142	332	5.310.333.976	27,8%
2020				
Primer Trimestre	7.684.981	196	1.509.126.924	30,0%
Segundo Trimestre	15.145.071	205	3.097.257.270	35,6%
Tercer Trimestre	12.911.193	221	2.851.796.532	31,7%
Cuarto Trimestre	17.466.452	189	3.294.187.631	33,9%
2021				
Primer Trimestre	24.283.689	223	5.410.102.362	31,1%
Segundo Trimestre	9.352.881	216	2.016.357.856	32,8%
Tercer Trimestre	26.132.454	148	3.878.765.316	30,6%
Cuarto Trimestre	50.075.358	109	5.437.699.663	30,0%
2022				
Primer Trimestre	16.160.324	109	1.755.797.191	31,1%
Segundo Trimestre	45.300.402	105	4.768.497.555	32,8%
Tercer Trimestre	36.017.520	111	4.010.042.750	37,8%
Cuarto Trimestre	7.217.229	106	761.851.618	27,8%

Nota:

*Precio Medio se calcula como la suma ponderada del número de acciones por el precio medio entregado por cada Bolsa, dividido por la cantidad total de acciones transadas en el periodo en cuestión.

*Presencia bursatil considera las transacciones efectuadas en la Bolsa de Comercio y la Bolsa Electrónica hasta el día anterior a las fechas indicadas.



3.8.6

Transacciones de acciones por parte de relacionados

2022

ACCIONISTAS	RUT	COMPRA/VENTA	FECHA DE TRANSACCIÓN	NÚMERO DE ACCIONES TRANSADAS	PRECIO UNITARIO TRANSACCIÓN	MONTO TOTAL TRANSACCIÓN	RELACIÓN CON LA SOCIEDAD
Juan Agustín Alcalde Furber	10709271-4	Venta	29/08/2022	234.900	115	26.897.868	Accionista Mayoritario y Relacionado con Director
Jose Ignacio Gras Carmona	13730048-6	Compra	16/06/2022	29.714	100	2.971.400	Miembro del Controlador y Ejecutivo Principal
Asesorías e Inversiones Rojas Mesias Ltda.	76273530-K	Compra	08/04/2022	170.000	104	17.595.000	Sociedad Relacionada a Ejecutivo
Asesorías e Inversiones Rojas Mesias Ltda.	76273530-K	Compra	07/04/2022	130.000	103	13.443.155	Sociedad Relacionada a Ejecutivo
Inversiones Aguas Coloradas	76378256-5	Compra	07/04/2022	3.000.000	99	297.000.000	Sociedad Relacionada a Controlador
Inversiones San Miguel Ltda.	96531570-5	Compra	07/04/2022	3.000.000	105	315.000.000	Sociedad Relacionada a Controlador
Inversiones San Antonio Ltda.	96531580-2	Compra	04/04/2022	505.000	99	49.995.000	Accionista Mayoritario y Relacionado con Director
Juan Agustín Alcalde Furber	10709271-4	Compra	31/03/2022	234.900	99	23.255.100	Accionista Mayoritario y Relacionado con Director
Sociedad Agrícola e Inversiones Díaz y Artigas Ltda.	76423748-K	Compra	29/03/2022	100.000	98	9.800.000	Sociedad Relacionada a Ejecutivo
Sociedad Agrícola e Inversiones Díaz y Artigas Ltda.	76423748-K	Compra	24/03/2022	200.000	97	19.400.000	Sociedad Relacionada a Ejecutivo



2021

ACCIONISTAS	RUT	COMPRA/VENTA	FECHA DE TRANSACCIÓN	NÚMERO DE ACCIONES TRANSADAS	PRECIO UNITARIO TRANSACCIÓN	MONTO TOTAL TRANSACCIÓN	RELACIÓN CON LA SOCIEDAD
Juan Pablo Martínez Gertner	7.776.532-8	Compra	26/11/2021	269.230	\$ 122	\$ 32.762.653	Ejecutivo Principal / Gerente de Marketing y Asuntos Corporativos
Roberto Leonardo Sanhueza Tribiños	14.080.996-9	Compra	13/10/2021	27.580	\$ 105	\$ 2.895.900	Subgerente de Finanzas y Control de Gestión
Roberto Leonardo Sanhueza Tribiños	14.080.996-9	Compra	13/10/2021	48.156	\$ 103	\$ 4.960.068	Subgerente de Finanzas y Control de Gestión
Roberto Leonardo Sanhueza Tribiños	14.080.996-9	Compra	12/10/2021	20.000	\$ 103	\$ 2.060.000	Subgerente de Finanzas y Control de Gestión
De Los Reyes Inversiones Ltda.	96.509.990-5	Compra	30/09/2021	180.127	\$ 113	\$ 20.357.014	Sociedad Relacionada a Ejecutivo
Inversiones Santa Montserrat Ltda.	76.468.482-6	Venta	29/09/2021	7.000.000	\$ 1	\$ 1	Acccionista Controlador
Inversiones Santa Montserrat II Ltda.	77.475.094-0	Compra	29/09/2021	7.000.000	\$ 1	\$ 1	Acccionista Controlador
De Los Reyes Inversiones Ltda.	96.509.990-5	Compra	29/09/2021	274.670	\$ 110	\$ 30.088.077	Sociedad Relacionada a Ejecutivo
De Los Reyes Inversiones Ltda.	96.509.990-5	Compra	22/09/2021	415.550	\$ 119	\$ 49.446.294	Sociedad Relacionada a Ejecutivo
Inversiones Santa Carolina Ltda.	76.474.336-9	Venta	27/08/2021	5.000.000	\$ 1	\$ 1	Acccionista Controlador
Inversiones Santa Carolina II Ltda.	77.450.423-0	Compra	27/08/2021	5.000.000	\$ 1	\$ 1	Acccionista Controlador
José Ignacio Gras Carmona	13.730.048-6	Compra	05/07/2021	34.375	\$ 161	\$ 5.534.375	Acccionista Controlador / Gerente General de Pilares
José Ignacio Gras Carmona	13.730.048-6	Compra	01/07/2021	64.105	\$ 157	\$ 10.059.998	Acccionista Controlador / Gerente General de Pilares
Inversiones Lagos del Sur Ltda.	76.468.484-2	Venta	07/06/2021	5.000.000	\$ 1	\$ 1	Acccionista Controlador
Inversiones Lagos del Sur II Ltda.	77.398.438-7	Compra	07/06/2021	5.000.000	\$ 1	\$ 1	Acccionista Controlador
Blas Troncoso y Compañía Ltda.	77.398.438-2	Venta	16/04/2021	609.883	\$ 260	\$ 158.569.580	Sociedad Relacionada a Ejecutivo Principal
Blas Troncoso y Compañía Ltda.	77.398.438-2	Venta	01/04/2021	56.674	\$ 260	\$ 14.735.240	Sociedad Relacionada a Ejecutivo Principal
Blas Troncoso y Compañía Ltda.	77.398.438-2	Venta	31/03/2021	83.443	\$ 263	\$ 21.945.509	Sociedad Relacionada a Ejecutivo Principal
Blas Troncoso y Compañía Ltda.	77.398.438-2	Venta	08/01/2021	250.000	\$ 208	\$ 52.013.582	Sociedad Relacionada a Ejecutivo Principal

3.8.7

Evolución del precio de la acción

Durante 2022, la acción local de Empresas Socovesa mostró una rentabilidad negativa de 23%, cifra inferior a la registrada por el IPSA, el cual presentó un aumento de 21%. Lo anterior responde, entre otros, a que el Beta de este tipo de Compañías es mayor como respuesta a la industria en la que compite (procíclica al PIB).

Al 31 de diciembre de 2022, la capitalización bursátil de la Compañía fue de MM\$109.922, equivalente a MMUS\$129.

	2021	2022
Nº acciones (MM)	1.223,9	1.223,9
Precio acción al cierre (\$)	116,0	89,8
Valor libro (\$)	314	314
Patrimonio bursátil (MM\$)	141.977	109.922
Bolsa/ Libro (veces)	0,4 x	0,3 x
Precio/ Utilidad (veces)	3,7 x	17,2 x

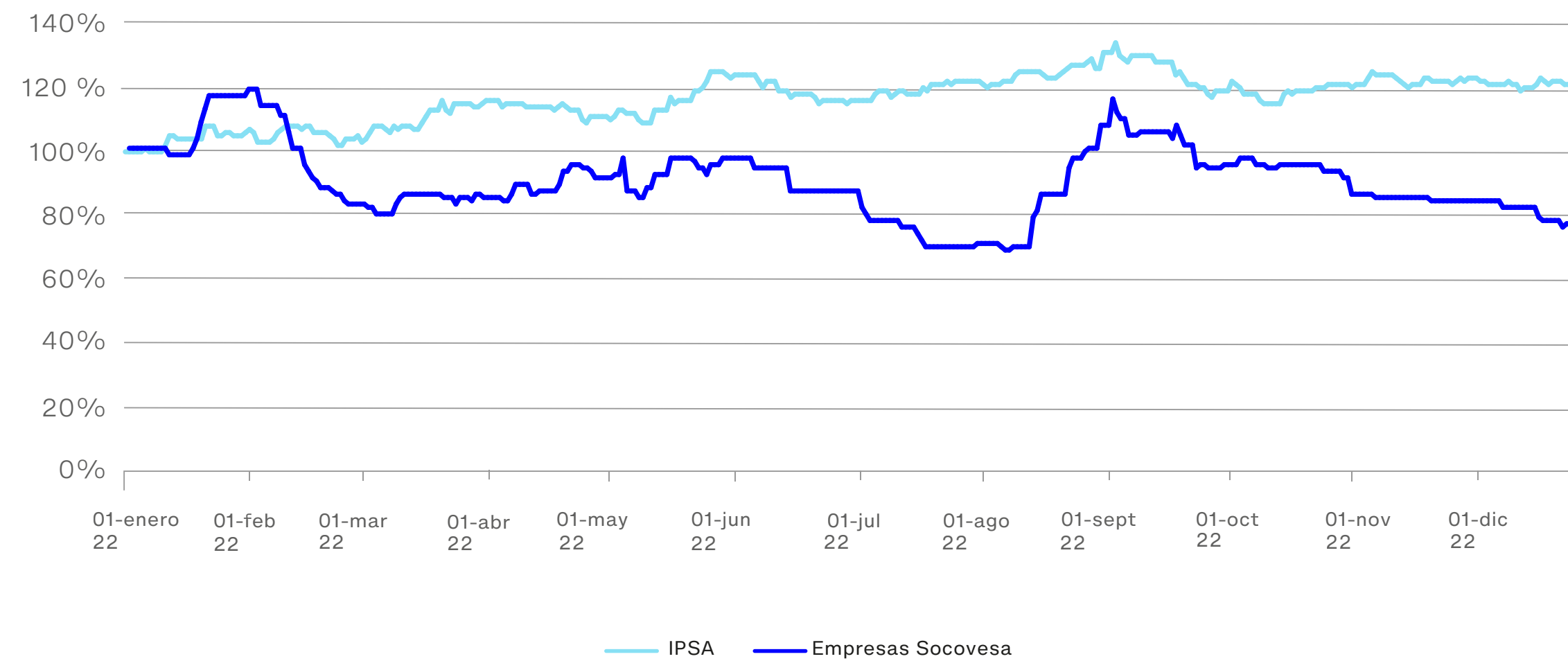
	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Ganancia (pérdida), antes de impuestos	56.084.361	47.581.644	31.603.787	21.908.139	44.767.092	-11.939.173
Resultado antes de impuesto por acción (\$)	45,8	38,9	25,8	17,9	36,6	-9,8
Utilidad distribuable por acción (\$)	32,7	29,6	19,2	10,5	31,1	5,2
Precio por acción al cierre de cada año (\$)	400	392	255	198	116	90
Precio/ Utilidad (veces)	12,2x	13,2x	13,3x	18,8x	3,7x	17,2x
Precio/ Valor libro (veces)	1,5x	1,4x	0,9x	0,7x	0,4x	0,3x
Número de acciones al 31 de diciembre de cada año	1.223.935.691	1.223.935.691	1.223.935.691	1.223.935.691	1.223.935.691	1.223.935.691

3.9 Otros valores

(NCG N° 461 – 2.3.5)

La Compañía no tiene otros valores emitidos distintos de las acciones anteriormente expuestas.

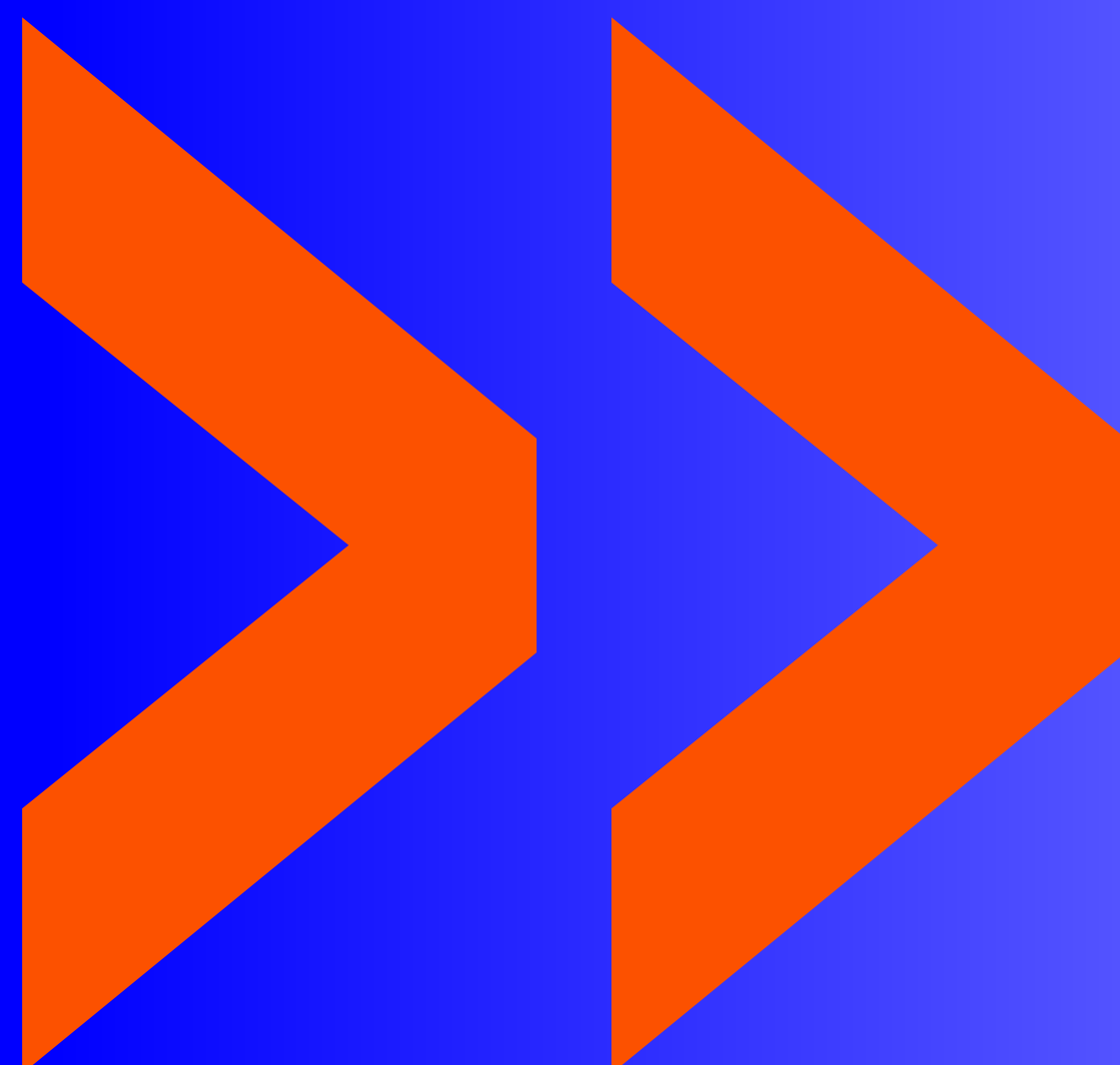
EVOLUCIÓN ACCIÓN VS. IPSA



Gobierno corporativo

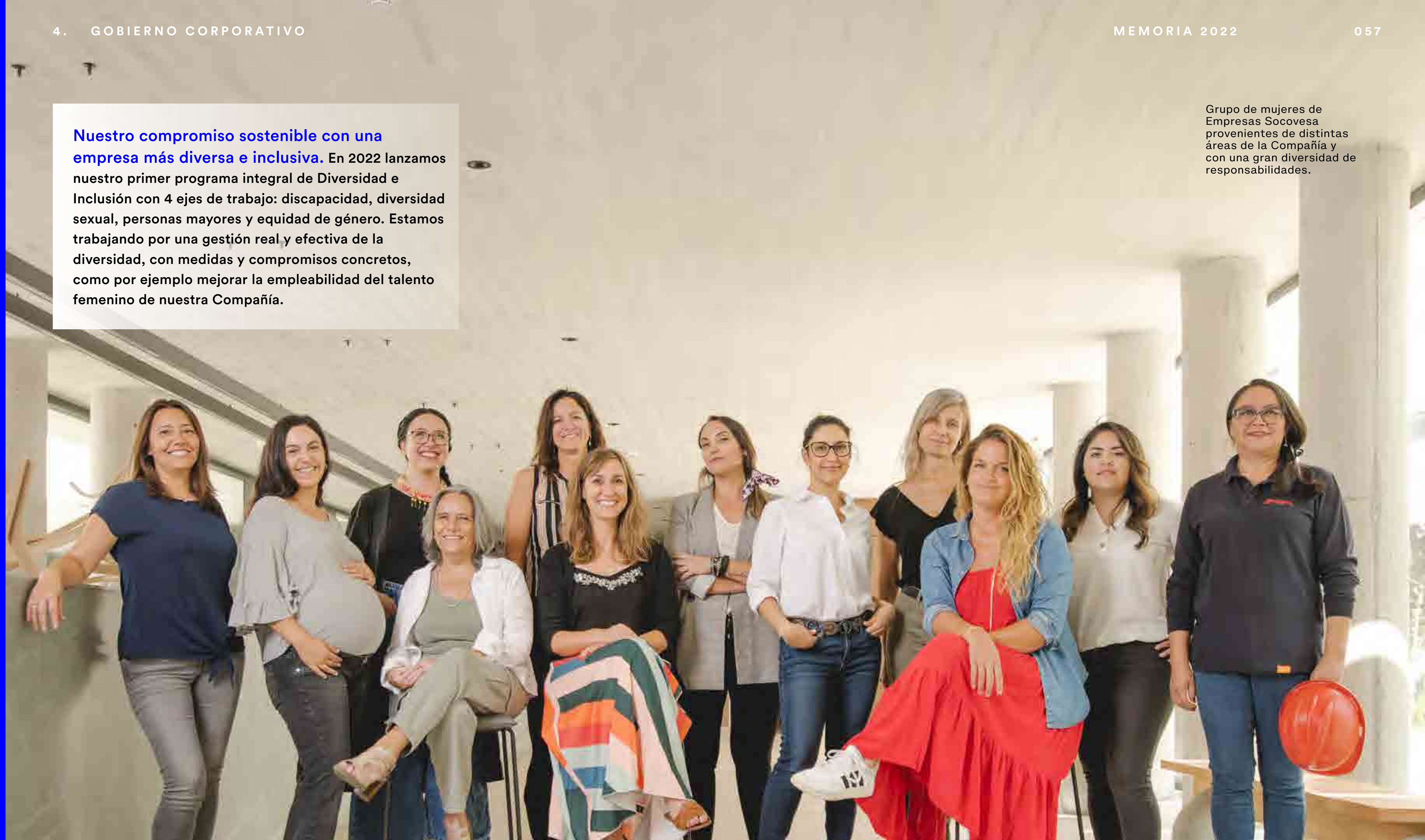
/ 04

- 4.1 Directorio
- 4.2 Comité de Directores
- 4.3 Comité Ejecutivo
- 4.4 Administración y ejecutivos principales
- 4.5 Marco de gobernanza
- 4.6 Adhesión a códigos internacionales o nacionales
- 4.7 Hechos esenciales
- 4.8 Comentarios de accionistas y del Comité de Directores



Nuestro compromiso sostenible con una empresa más diversa e inclusiva. En 2022 lanzamos nuestro primer programa integral de Diversidad e Inclusión con 4 ejes de trabajo: discapacidad, diversidad sexual, personas mayores y equidad de género. Estamos trabajando por una gestión real y efectiva de la diversidad, con medidas y compromisos concretos, como por ejemplo mejorar la empleabilidad del talento femenino de nuestra Compañía.

Grupo de mujeres de Empresas Socovesa provenientes de distintas áreas de la Compañía y con una gran diversidad de responsabilidades.



El propósito del gobierno corporativo de Empresas Socovesa es mejorar progresivamente los mecanismos internos de autorregulación para:

↘
Asegurar el cumplimiento de la normativa vigente



↘
Velar por la gestión del riesgo



↘
Velar por la adhesión a los valores corporativos



↘
Crear valor para todos sus grupos de interés, entre ellos clientes, trabajadores, accionistas, la comunidad y el mercado en general



4.1 Directorio

Empresas Socovesa es administrada por un Directorio compuesto por siete miembros, los cuales permanecen un periodo de tres años en sus funciones, pudiendo ser reelegidos. La Compañía no cuenta con Directores Suplentes.



Javier
Gras
Rudloff

PRESIDENTE



René
Castro
Delgado

VICEPRESIDENTE



Rodrigo
Gras
Rudloff

DIRECTOR



Fernando
Barros
Ticornal

DIRECTOR



José Tomás
Izquierdo
Silva

DIRECTOR



Nicolás
Gellona
Amunátegui

DIRECTOR
INDEPENDIENTE



Fabiola
Negrón
Granzotto

DIRECTORA

Nota:
La representación legal de Socovesa S.A. recae en el Sr. Mauricio Varela Labbé, Gerente General de Empresas Socovesa.



4.1.1Matriz de conocimiento, habilidades y experiencia de los miembros del Directorio

(NCG N° 461 - 3.2 i | 3.2 iv)

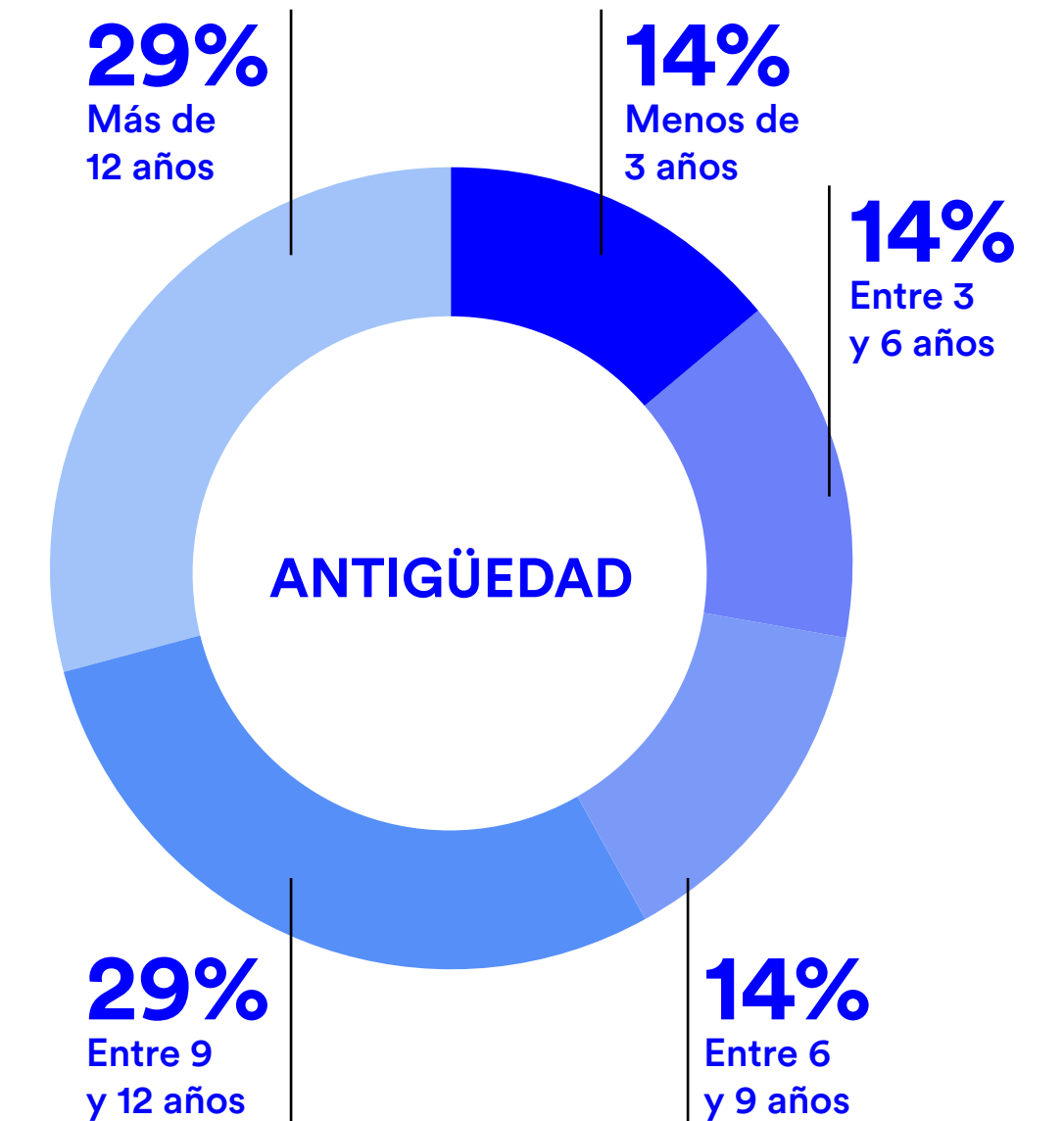
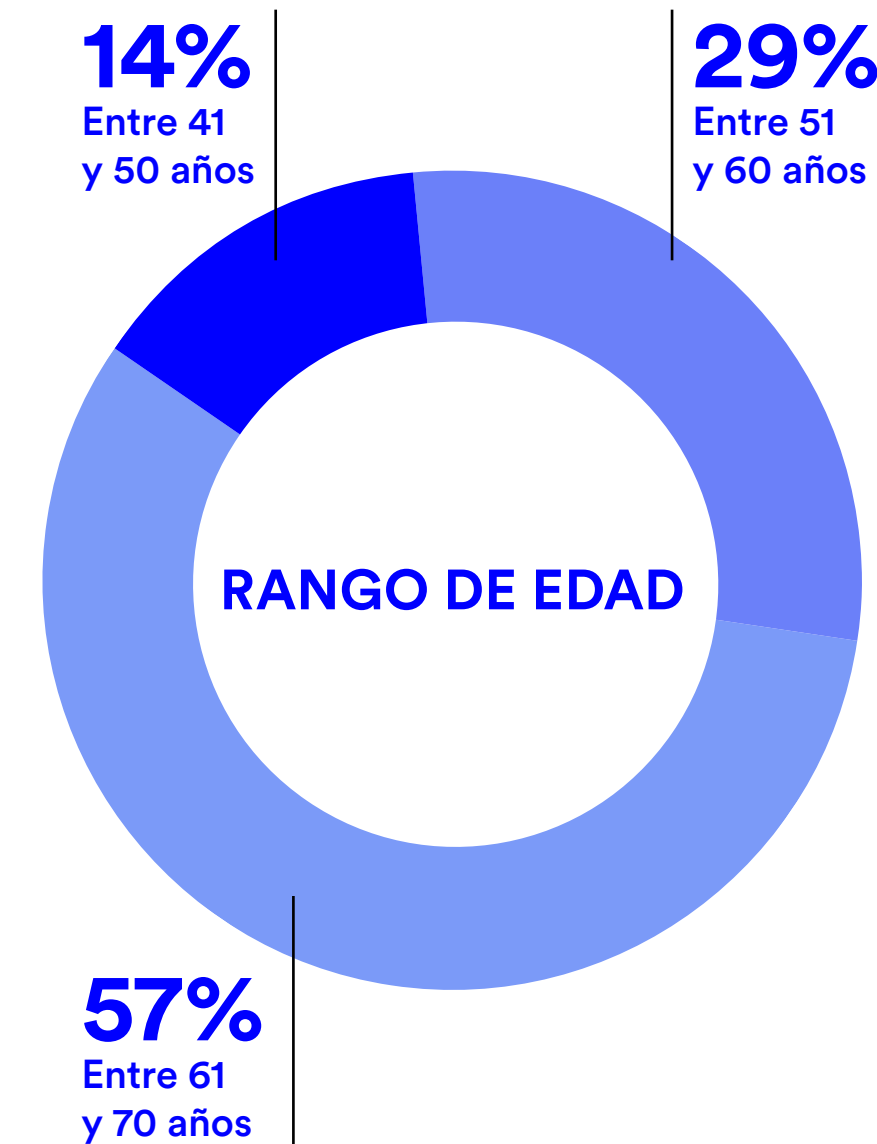
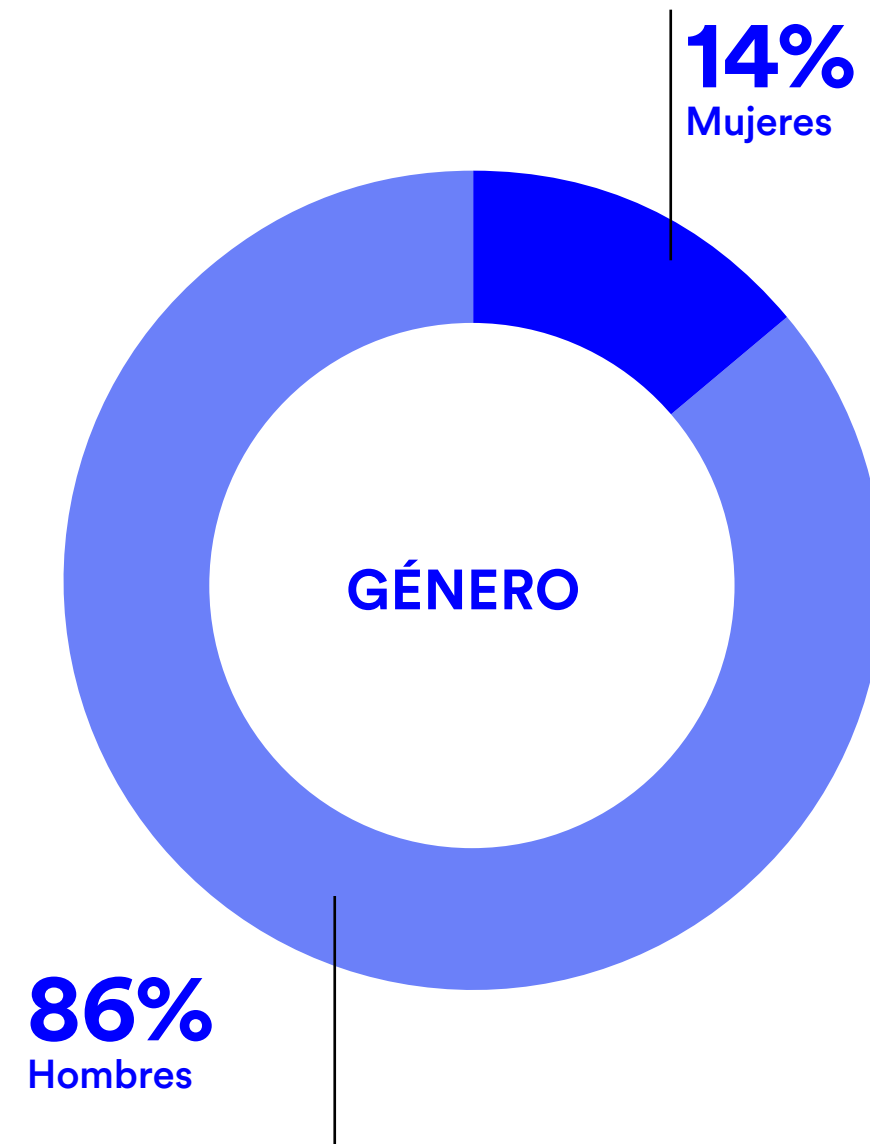
NOMBRE / PROFESIÓN / PARTICIPACIÓN EN COMITÉS	PORCENTAJE DE ASISTENCIA A SESIONES DE DIRECTORIO	CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y EXPERIENCIA
JAVIER GRAS RUDLOFF Presidente Director Titular Diplomado en Control y Gestión de Ventas de la Universidad de Chile.	100% a las sesiones ordinarias 100% a las sesiones extraordinarias	Desde hace más de 30 años vinculado al negocio inmobiliario con Empresas Socovesa, de la mano de la Compañía que fundó su padre, Eduardo Gras en 1965. Fundador de Distribuidora Comercial San José Ltda., negocio dedicado a la distribución mayorista de abarrotes, vinos y licores, así como también la empresa de Transporte Montserrat Ltda., la cual dirigió por 10 años. A principios de la década de 1990 creó Solhabit, firma dedicada a la prestación de servicios comerciales a la industria inmobiliaria, tras lo cual se incorporó como Gerente Comercial de Socovesa, cargo en el que estuvo 15 años. Asimismo, durante 8 años fue Gerente General de Vinícola José Gras F. y Cia. S.A, empresa de la familia Gras que fue el inicio del acercamiento familiar al mundo de la vitivinicultura. Actualmente es miembro del directorio de Mollendo, empresa ligada a la familia Gras dedicada a la producción y comercialización de carnes premium; y desde abril de 2016, es Presidente del Directorio de Socovesa S.A. En el cargo desde abril 2016
RENÉ CASTRO DELGADO Vicepresidente Director Titular Ingeniero Civil Estructural de la Universidad de Chile.	100% a las sesiones ordinarias 100% a las sesiones extraordinarias	Desde el inicio de su carrera profesional se encuentra relacionado a la industria de la construcción. Inició su experiencia laboral en empresas como Rivera Balada Lederer Baeza Ingenieros Asociados y Constructora Belfi S.A. y luego ingresó a Empresas Socovesa en 1985. Comenzó su carrera en la Compañía asumiendo la Gerencia General de Inmobiliaria Socovesa Santiago S.A., filial que lideró hasta 2009, cuando asumió la Gerencia General de Socovesa Ingeniería y Construcción S.A. En abril de 2016 pasó a formar parte del Directorio de Empresas Socovesa, siendo nombrado Vicepresidente, cargo que ocupa hasta la actualidad. Asimismo, fue director de Almagro, Pilares, Socovesa Santiago y Socovesa Sur. Actualmente es integrante del Comité Ejecutivo de Empresas Socovesa y asesor de las filiales inmobiliarias. En el cargo desde abril 2019
FERNANDO BARROS TOCORNAL Director Titular Abogado de la Facultad de Derecho de la Universidad de Chile Miembro del Comité de Directores	100% a las sesiones ordinarias 100% a las sesiones extraordinarias	Socio fundador del estudio jurídico Barros & Errázuriz Abogados, bufete que presta servicios de asesoría en las áreas tributaria, comercial, civil, laboral, financiera, ambiental, regulatoria, de inversión extranjera y de desarrollo de negocios y empresas. Participa como Director y/o Asesor del Directorio de diversas sociedades anónimas chilenas, tanto abiertas y/o emisores de valores de oferta pública –Oxiquim S.A., Independencia S.A. Administradora General de Fondos, Socovesa S.A., Acquachile S.A. y Agrosuper S.A.– como cerradas –Cervecera Kunstmann S.A., Metahue S.A. (Hoteles Plaza El Bosque) y Levaduras Collico S.A. Es miembro del Círculo de Directores del ESE, Business School, Universidad de los Andes y del Consejo Asesor del Centro de Gobierno Corporativo Universidad Católica. Desde 1988 es Integrante del Cuerpo Arbitral del Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de Comercio de Santiago A.G. y del Centro Nacional de Arbitrajes. Integró por más de 30 años la Nómina Nacional de Árbitros Laborales, designado por S.E. el Presidente de la República. En los años 2015 y 2019 fue elegido Consejero Electivo de Sofofa donde actualmente preside el Comité Tributario y la Comisión de Relaciones Internas y Ética. Fue director y Vicepresidente de ICARE y fundador y primer presidente del Círculo Legal de esa Corporación. Participa como Consejero y/o Asesor de diversas instituciones sin fines de lucro, tales como Fundación Altiplano, Fundación Patronato Madre-Hijo (antes Patronato Nacional de la Infancia), y de la Fundación Pro Bono. En el ámbito académico ha sido profesor de Derecho Comercial en la Facultad de Derecho de la Universidad de Chile y de la Universidad Adolfo Ibáñez, y Decano de la Facultad de Derecho de la Universidad Finis Terrae. Participa como profesor invitado y expositor en diversas conferencias, seminarios y cursos en Chile sobre materias de contratación comercial nacional e internacional, derecho económico y tributario. En el cargo desde abril 2000



NOMBRE / PROFESIÓN / PARTICIPACIÓN EN COMITÉS	PORCENTAJE DE ASISTENCIA A SESIONES DE DIRECTORIO	CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y EXPERIENCIA
NICOLÁS GELLONA AMUNÁTEGUI Director Titular Independiente Ingeniero Comercial de la Pontificia Universidad Católica de Chile y MBA de la Universidad de Chicago. Presidente del Comité de Directores.	100% a las sesiones ordinarias 100% a las sesiones extraordinarias	Director independiente de Empresas Socovesa y Presidente del Comité de Directores. Actualmente es Presidente del Directorio de la Compañía de Seguros de Vida Confuturo S.A. Asesor de empresas financieras, family office y empresas vinculadas al agro. En el ámbito profesional, fue Gerente General de las Compañías de seguros de vida Consorcio, CN Life y de la Compañía de Seguros Generales Consorcio, siendo simultáneamente Director de la Asociación de Aseguradores de Chile. Adicionalmente, fue Vicepresidente y Director de Banco Consorcio, Director de Moneda AGF y Euroamérica, entre otros. Asimismo, tuvo experiencia en el área de finanzas como Gerente de Finanzas en el Grupo Consorcio con responsabilidad en el área de inversiones, inmobiliaria y estudios financieros. En un comienzo, desempeñó distintos cargos en las áreas de Mesa de Dinero y Planificación de Citibank/Citicorp. Ha sido profesor de la Facultad de Economía y Administración de la Universidad de Chile. En el cargo desde abril 2013
RODRIGO GRAS RUDLOFF Director Titular Constructor Civil de la Pontifica Universidad Católica de Chile y MBA en Finanzas y Gerencia Internacional Thunderbird, The American Graduate School of International Management.	100% a las sesiones ordinarias 100% a las sesiones extraordinarias	Cuenta con experiencia internacional en finanzas y en la industria vitivinícola, habiendo tenido el cargo de Gerente del Departamento de Precios Internacionales y Proyectos Especiales en E&J Gallo Winery, California. Actualmente, es director de Viña Montgras, director de Cultivos Pacíficos Australes y Presidente Ejecutivo de Agrícola Mollendo. Su desarrollo profesional está relacionado al rubro inmobiliario y de la construcción, habiendo tenido responsabilidad directa sobre filiales de Empresas Socovesa. Fue director de Proyectos y Gerente de Operaciones de Inmobiliaria Socovesa Valdivia, para luego asumir como Gerente de Administración y Finanzas de Socoicsa. En el cargo desde abril 2008
JOSÉ TOMÁS IZQUIERDO SILVA Director Titular Licenciado en Economía e Ingeniero Comercial de la Universidad de Chile. Miembro del Comité de Directores	100% a las sesiones ordinarias 100% a las sesiones extraordinarias	Consultor de empresas en el sector público y privado, nacionales y extranjeras. Posee una vasta experiencia en proyecciones referidas a sectores productivos, entre ellos la industria inmobiliaria. Ha realizado una gran cantidad de estudios proyecciones de oferta y demanda habitacional, estudios de uso óptimo de terrenos, evaluación económica de proyectos inmobiliarios, estimación de demanda habitacional, por tramos de precio, con una perspectiva de largo plazo, modelos de estimación de precio de suelo, entre otros. Ha dictado clases sobre materias económicas e inmobiliarias en la Pontificia Universidad Católica de Chile, Universidad Adolfo Ibáñez, Universidad Mayor, entre otros. Asimismo, ha dado charlas y seminarios especializados para bancos, Compañías de seguro, Cámara Chilena de la Construcción, ICARE, etc. En el cargo desde abril 2016
FABIOLA SORAYA NEGRÓN GRANZOTTO Directora Titular Ingeniero Comercial de la Pontificia Universidad Católica de Chile	100% a las sesiones ordinarias 100% a las sesiones extraordinarias	Se incorporó al Directorio de la Compañía en abril de 2022 Entre 1999 y 2012 trabajó en Empresas Socovesa en Santiago y Temuco, en las áreas de Marketing, Inteligencia de Mercado y Control de Gestión Comercial. Desde el 2012, administra el family office de la familia Negrón Granzotto, representando a las empresas Inversiones Vaud, Inversiones San Antonio Ltda. y Agrícola San Pablo de Vilcún SpA. Durante el año 2020 y 2021 participó en el Curso Avanzado de Gobierno Corporativo y Programa Governing Empresas Familiares en la Pontificia Universidad Católica de Chile. En el ámbito académico, en el 2013 y 2014 fue docente de Marketing de Proyectos Inmobiliarios en la Universidad Mayor de Temuco.

Diversidad del Directorio

(NCG N° 461 - 3.2 xiii a | 3.2 xiii b | 3.2 xiii c | 3.2 xiii d)





Diversidad del Directorio

Cifras en tablas

(NCG N° 461 - 3.2 xiii e)

GÉNERO		
Mujeres	1	14%
Hombres	6	86%

NACIONALIDAD	HOMBRES	MUJERES	TOTAL
Chilenos	6	1	7
Extranjeros	-	-	-

RANGO DE EDAD	HOMBRES	MUJERES	TOTAL
Menos de 30 años	-	-	-
Entre 30 y 40 años	-	-	-
Entre 41 y 50 años	-	1	1
Entre 51 y 60 años	2	-	2
Entre 61 y 70 años	4	-	4
Superior a 70 años	-	-	-

TOTAL	HOMBRES	MUJERES	TOTAL
Menos de 3 años	-	1	1
Entre 3 y 6 años	1	-	1
Entre 6 y 9 años	1	-	1
Entre 9 y 12 años	2	-	2
Más de 12 años	2	-	2

NACIONALIDAD	HOMBRES	MUJERES	TOTAL
Chilenos	86%	14%	100%
Extranjeros	-	-	0%

RANGO DE EDAD	HOMBRES	MUJERES	TOTAL
Menos de 30 años	-	-	-
Entre 30 y 40 años	-	-	-
Entre 41 y 50 años	-	14%	14%
Entre 51 y 60 años	29%	-	29%
Entre 61 y 70 años	57%	-	57%
Superior a 70 años	-	-	-

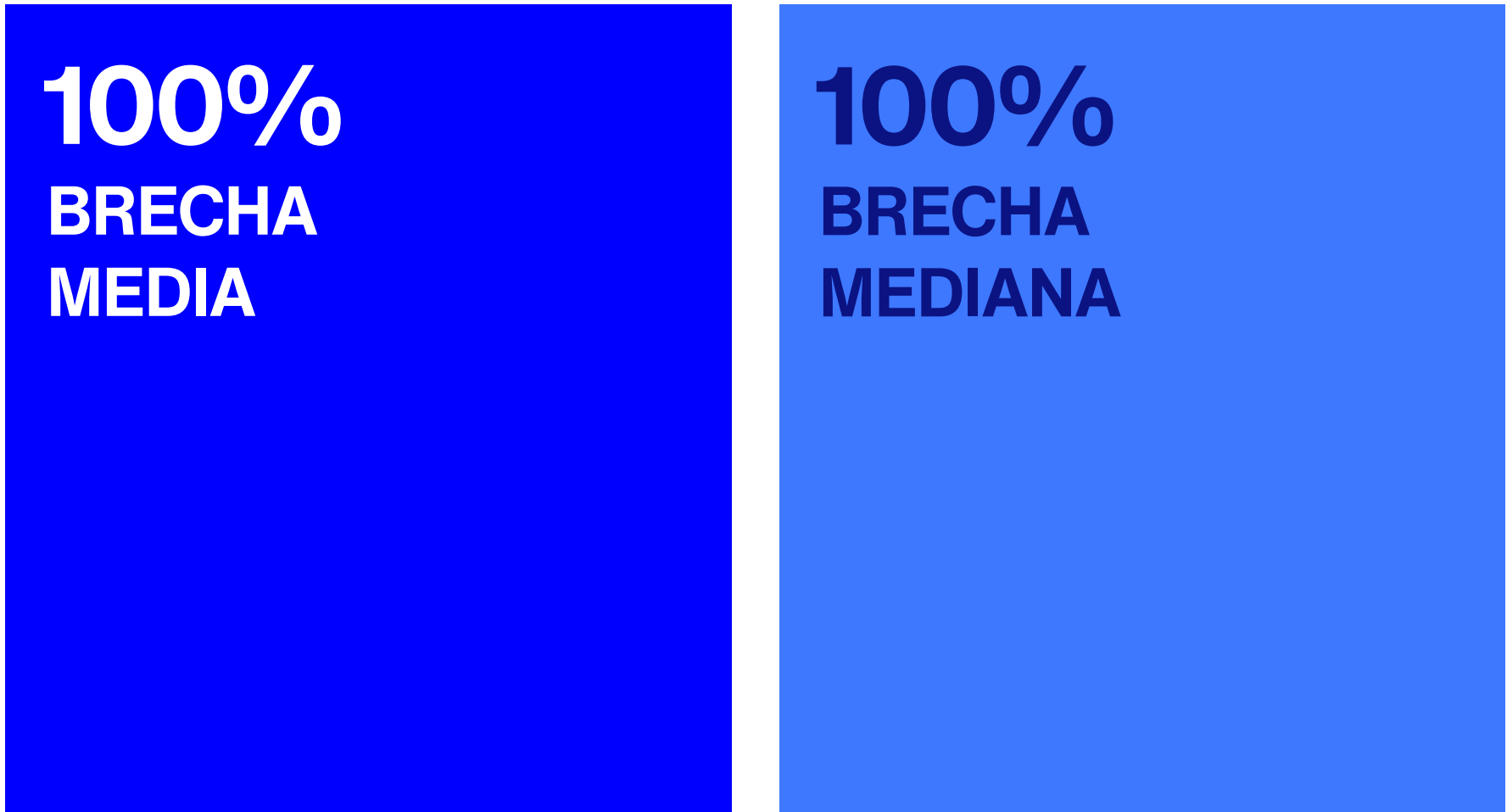
TOTAL	HOMBRES	MUJERES	TOTAL
Menos de 3 años	-	14%	14%
Entre 3 y 6 años	14%	-	14%
Entre 6 y 9 años	14%	-	14%
Entre 9 y 12 años	29%	-	29%
Más de 12 años	29%	-	29%

El Directorio de Empresa Socovesa no tiene miembros con discapacidad y no existe diferencias en las remuneraciones entre hombres y mujeres. Las remuneraciones fijas y variables son fijadas por la Junta Ordinaria de Accionistas y no distingue género o alguna condición especial.



Brecha salarial de Directores

(NCG N° 461 - 3.2 xiii f)



Nota:

- La brecha salarial de los directores se calculó con la dieta mensual bruta por asistencia a las sesiones de Directorio.
- No considera el cargo que ostenta cada miembro del Directorio. En el caso de Empresas Socovesa, el Presidente y Vicepresidente reciben una dieta superior al del resto de los miembros del Directorio, pero esta no se diferencia por género, es decir, si la persona que ocupa alguno de esos cargos y desempeña labores ejecutivas es hombre o mujer, recibe el mismo monto.



4.1.2 Composición y funcionamiento del Directorio

(NCG N° 461 - 3.2 v | 3.2 x | 3.2 xi | 3.2 xii a | 3.2 xii b | 3.2 xii d | 3.7 iii | 3.7 iv)

Proceso, Designación y Selección

El Directorio de Empresas Socovesa es elegido por la Junta Ordinaria de Accionistas y, conforme a sus actuales estatutos y normativa que le es aplicable, está compuesto por siete miembros reelegibles. El Directorio no cuenta con directores suplentes y tiene una duración de 3 años. Los directores deben ejercer sus funciones siempre en el mejor interés de la Sociedad, desplegando en ello la diligencia que le imponen las normas legales vigentes.

El Directorio debe sostener al menos una reunión ordinaria mensual, en las cuales se revisa y analiza el desempeño de la Sociedad, sus planes y perspectivas, así como el funcionamiento de las diferentes filiales y áreas de apoyo. Asimismo, el Directorio se reúne extraordinariamente cada vez que las necesidades sociales así lo requieren.

Cada vez que hay elección de un nuevo Directorio, la Sociedad cumple con lo establecido en el artículo 73 del Reglamento de la Ley de Sociedades Anónimas, norma que establece un plazo no inferior a 2 días para poner a

disposición de los accionistas la lista de los candidatos. Es así como la Compañía publica en su página web las cartas de postulación de cada candidato a medida que son recibidas, para luego consolidarlas en un documento donde se le agrega el perfil profesional, de manera de que el accionista tenga la información a la vista antes de realizar su votación.

A propósito de la pandemia Covid -19, en la Junta Ordinaria de Accionistas celebrada en abril de 2020 se implementó un sistema de participación y ejercicio de voto por medios remotos, modalidad que fue nuevamente ocupada el año 2021 y 2022, y que se espera se transforme en un estándar permanente. A través de este sistema, el accionista puede no solo escuchar en tiempo real todo lo que está ocurriendo en la Junta, sino que puede participar de ella a través de ejercer su derecho a voto por medios remotos. De esta manera, el accionista que no está presente físicamente en la Junta de Accionistas, puede informarse de las decisiones tomadas y los resultados de las elecciones, en caso de que hubieran.

Asimismo, el Directorio no ha establecido el tiempo promedio mínimo de dedicación presencial y remota de las reuniones ordinarias, se estima que en gran medida todos los aspectos de funcionamiento deben enmarcarse en el deber de cuidado requerido para el ejercicio del cargo de director y, por ende, no se estima necesario establecer un procedimiento formal al efecto o regular temas como tiempos, requisitos, etc. Respecto a la antelación con que se debe remitir la citación y los antecedentes necesarios para la adecuada realización de cada sesión, el Directorio ha establecido como tiempo mínimo de envío de la información una semana, de manera de tener tiempo para revisar y solicitar alguna información adicional que se requiera para la sesión en cuestión.

Si bien corresponde exclusivamente a los accionistas la elección de los directores y la determinación de las aptitudes, experiencias, visiones y dedicación que resultan más conveniente para la Sociedad, las competencias técnicas y personales de los directores permi-

3

EL DIRECTORIO TIENE UNA DURACIÓN DE 3 AÑOS

ten asegurar que, como conjunto, muestran un amplio conocimiento sobre la industria, la gestión de activos, la gestión financiera y contable, la gestión de riesgos, las materias jurídicas y de regulación, la planificación y desarrollo de estrategias, entre otros.

El Directorio no contempla formalmente el cambio de su forma de organización interna y funcionamiento ante situaciones de contingencia o crisis o un plan escrito de continuidad operacional. El Directorio enfrenta las situaciones de contingencia o crisis en su contexto y mérito, de suyo impredecibles, y por ende estima que el establecimiento de un procedimiento formal al efecto es de escasa aplicación práctica. Determinarán los pasos a seguir y adaptarán su funcionamiento para responder ante el escenario que se enfrente.

Durante la Junta Ordinaria de Accionistas celebrada el 14 de abril de 2022, se eligió a los actuales miembros del Directorio. El Presi-

dente y el Vicepresidente fueron designados en sesión ordinaria de Directorio del día 28 de abril de 2022.

En caso de que un director titular no pueda seguir ejerciendo sus funciones por algún motivo, y dado que en la Compañía no existen directores suplentes, Empresas Socovesa sigue lo estipulado en la Ley 18.046, es decir, se procederá a la renovación total del Directorio en la próxima Junta Ordinaria de Accionistas que deba celebrarse y en el intertanto, el Directorio podrá nombrar un reemplazante.

Cada miembro del Directorio cuenta con acceso exclusivo a Convene, software creado por Azeus Systems, Compañía de nivel 5 de CMMI con procesos y prácticas internas y externas que cuentan con certificaciones AICPA SOC 2/3, ISO 27017 y 27018.

Esta plataforma le da acceso a cada director de manera exclusiva, segura, remota y permanente, a todas las actas de directorio

revisadas y firmadas, libro de directorio con la información mensual que es preparada por la administración para el análisis del negocio, presentaciones realizadas en cada sesión de Directorio y/o Comité de Directores, documentos específicos relacionados con el cumplimiento, toma de decisiones o información específica respecto de un tema, información del mercado, Estados Financieros trimestrales y anuales, Análisis Razonado, Informes a la Administración emitidos por los Auditores Externos, Memorias Anuales, presentaciones realizadas al mercado financiero, entre otros.



Políticas de Inducción y Capacitación del Directorio

(NCG N° 3.2 v | 3.2 ix c)

La Compañía cuenta con un procedimiento de inducción para los nuevos directores, con el objetivo de que se integren expedita y eficientemente.

Una vez electo el Directorio, la Sociedad ofrece a aquellos miembros que se incorporen por primera vez, la posibilidad de participar en un proceso de inducción con la finalidad de conocer y comprender el quehacer de la Compañía, sus negocios y riesgos, objetivos estratégicos, grupos de interés, etc.

El proceso de inducción contempla, a lo menos, lo siguiente:

- Entrega por parte de la Secretaria del Directorio de acceso inmediato a Convene, software utilizado por el Directorio para la gestión de reuniones, donde se puede encontrar una copia íntegra de las actas de las sesiones de Directorio y del Comité de Directores de al menos 3 años inmediatamente anteriores a su elección, y copia de las Memorias Anuales, Estados Financieros, Análisis Razonado correspondientes a tales periodos, presentaciones e información

utilizada para cada sesión de directorio, manuales y políticas vigentes que rigen en la Compañía, información del mercado así como Informes emitidos por los Auditores Externos, entre otros.

- Se coordinan reuniones individuales, con el Presidente del Directorio, Gerente General, Contralor y Gerente de Relación con Inversionistas a fin de que pueda conocer el estado de los negocios sociales, así como las principales prácticas de gobierno corporativo y estrategias de la Sociedad.

→ Adicionalmente, se pone a disposición del Director los medios y facilidades para visitar una muestra representativa de los proyectos y/u operaciones de la Sociedad y sus filiales principales, y se da la posibilidad de agendar reuniones con los Ejecutivos Principales que el Director estime pertinentes para el desempeño adecuado del cargo.

Referente a la contratación de expertos o asesorías específicas, cualquiera de los miembros del Directorio y/o del Comité de Directores, según sea el caso, puede solicitar

y/o plantear su contratación, con cargo al presupuesto definido por la Junta Ordinaria de Accionistas, de manera de asegurar el cumplimiento de sus labores. El Directorio de la Sociedad no cuenta con una política formal para la contratación de expertos en las materias referidas y, por ende, no se ha contemplado la posibilidad de veto por parte de uno o más directores. Las eventuales contrataciones de expertos son sometidas a consideración del Directorio para contar con el acuerdo necesario por parte del mismo órgano de administración. Si se tratare de la contratación de personas o entidades relacionadas, la operación específica es sometida al cumplimiento de la normativa legal aplicable al caso. En la práctica habitual del Directorio de Socovesa S.A. se ha estimado que no resulta conveniente para los intereses sociales la posibilidad de veto en esta materia u otras materias, debiendo someterse los directores a las reglas de votación aplicables de conformidad a los estatutos y la ley.



Visitas a terreno

(NCG N° 3.2 viii)

El Directorio ha instruido a la Administración para que esta coordine visitas de los directores a las distintas dependencias e instalaciones de la Sociedad. Si bien dicha política no ha sido formalizada, es práctica habitual del Directorio mantener contacto regular con las distintas dependencias e instalaciones de Empresas Socovesa. Los directores realizan reuniones con el gerente o encargados de la filial o sección visitada y se abordan los temas relevantes de la unidad.

Durante el ejercicio 2022, el Directorio retomó la práctica de visitar proyectos, que se suspendió durante la pandemia, y de realizar una sesión de directorio al año fuera de Santiago. Fue así como la sesión de directorio de octubre se realizó en la ciudad de Temuco, los días 24 y 25. Durante la estadía, se revisaron las presentaciones preparadas por el equipo de Socovesa Sur, liderados por el Gerente General de Socovesa Sur, Sr. Juan Lavoz Medina, y al día siguiente, se visitaron los proyectos de Parque Olimpia II, donde estaba

todo el equipo directivo de la filial junto con el Gerente Corporativo de BIM y el Gerente de Arquitectura Corporativa. El equipo hizo una exposición respecto al uso de BIM y de Lean Construction en ese proyecto, para luego pasar a visitar la obra en terreno. Asimismo, los directores visitaron el proyecto de Mirador de la Frontera, donde pudieron ver las viviendas, temas constructivos, la tierra que queda en ese proyecto y temas específicos donde cada uno conversó con los integrantes del equipo de Socovesa Sur, quienes estuvieron presentes durante toda la visita, al igual que el Gerente General, Sr. Varela.

En el mes de octubre, el Presidente, Vicepresidente y el Sr. Gellona visitaron dos proyectos de Pilares junto con los directores de la filial y los principales ejecutivos de esta. Estaba presente también el Gerente de Arquitectura Corporativa y el Gerente de Constructora Socovesa Santiago S.A. que administra la edificación en altura. El Gerente General no pudo asistir a esta visita por motivos de salud.

Los proyectos visitados fueron Conde del Maule III en Estación Central y el proyecto Ñuble, donde se recorrieron los pilotos de la obra.

En cada una de las visitas, los directores asistentes tuvieron la oportunidad de interactuar con los ejecutivos de las diferentes filiales y los ejecutivos del Corporativo que asistieron invitados a la ocasión.



Reuniones con Área de Auditoría Externa

(NCG N° 3.2 vi | 3.3 vi)

El Directorio se reúne al menos cuatro veces al año con la empresa de auditoría externa: una vez al año para revisar el programa de auditoría externa, otra para analizar el informe a la administración, y dos veces al año para revisar los Estados Financieros Consolidados. No obstante, en caso de ser necesario, el Directorio y/o Comité de Directores puede solicitar reunirse con los auditores externos para tratar algún tema en particular que les parezca relevante analizar.

Durante el ejercicio 2022, el Directorio se reunió cuatro veces con EY, actuales auditores externos de la Compañía. En tres de esas cuatro oportunidades los auditores externos tuvieron la instancia de estar sin la presencia de la administración.

El Comité de Directores se reunió en dos oportunidades con los auditores externos.

En la sesión de octubre de 2022, la Administración presentó al Directorio para su aprobación la contratación del área de sostenibilidad de EY para realizar un diagnóstico respecto a la situación en la cual estaba Empresas Socovesa

en relación con el cumplimiento de la NCG 461. El monto involucrado en este trabajo fue de UF 350, El Directorio, luego de escuchar los argumentos de la administración relativos a las razones por las cuales EY era la empresa seleccionada, aprobó la contratación en los términos expuestos. Dicho diagnóstico fue entregado a fines de noviembre y permitió que la Compañía desarrollara el presente Reporte Integrado, considerando las brechas detectadas y velando por el cumplimiento de la nueva normativa.

Los resultados del programa anual de auditoría son presentados en una sesión de Directorio, sin embargo, los resultados de cada etapa del programa anual de auditoría son presentados cada vez que son invitados a las sesiones del Comité de Directores y del Directorio, ocasión en la que los auditores inician sus presentaciones exponiendo el plan de auditoría anual y comentan las conclusiones de cada una de las etapas, según sea la fecha de la sesión.

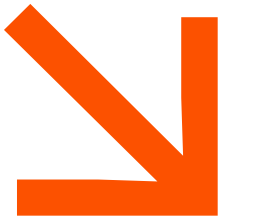
La Sociedad cada vez que se reúne con los auditores revisa con estos los conflictos de interés que pudieran existir con la empresa

auditora y su personal. Para ello, los mismos auditores realizan indagaciones que les permite concluir con una “Representación de Independencia” que los miembros de sus equipos son independientes, que no hay ningún miembro de la organización, en este caso de EY, que tenga una relación de negocio con Empresas Socovesa, que no hay ningún empleado profesional que hubiera participado directa o indirectamente en la prestación de servicios en los ejercicios auditados, ni ninguna razón por la cual los auditores puedan perder su independencia en la revisión de los Estados Financieros de Socovesa S.A. y sus filiales.

Las eventuales diferencias detectadas en la auditoría respecto de prácticas contables, sistemas administrativos y auditoría interna son tratadas en sesiones ordinarias del Comité de Directores y por el Directorio cuando sea(n) requerido(s) al efecto. En caso de que los auditores externos en algún momento detectaran deficiencias graves e irregularidades, ellos cuentan con varias instancias tanto en el Directorio como en el Comité de Directores, para presentarlas y discutir las. Asimismo, po-

drían solicitar una sesión especial donde estas se comunicarían y revisarían. En caso de que la ley aplicable lo exija, serán comunicados a los organismos fiscalizadores competentes.

Tanto en las reuniones del Directorio como las del Comité de Directores estuvieron presentes el Gerente General Corporativo, la Investor Relations/Secretaria del Directorio, el Gerente del Centro de Servicios Compartidos y el Gerente de Contabilidad de Empresas Socovesa, exceptuando las veces en las que el Directorio se reunió a solas con los auditores externos, momento en el que la administración se retiró de la sala o reunión.



Reuniones con Área de Gestión de Riesgo

(NCG N° 3.2 vi | 3.3 vi)

El Comité de Directores y el Directorio se reúnen regularmente con la unidad encargada de la gestión de riesgos para analizar las situaciones atinentes junto con la revisión de la Matriz de Riesgo, actualizada durante la gestión del 2022. En caso de que exista alguna situación particular de riesgo, los directores pueden pedir reuniones adicionales con el área encargada, aun cuando no estén dentro del calendario anual de reuniones.

El 2022 el área de Gestión de Riesgo se reúne dos veces con el Comité de Directores y dos veces con el Directorio de la Compañía.

En estas reuniones estuvieron presentes el Gerente General Corporativo, la Investor Relations/Secretaria del Directorio y el Gerente del Centro de Servicios Compartidos de Empresas Socovesa.

Reuniones con Área de Contraloría y Cumplimiento

(NCG N° 3.2 vi | 3.3 vi)

El Gerente de Contraloría y Cumplimiento⁴, por su parte, se reúne periódicamente con el Directorio, el Comité de Directores, y el Comité de Ética y Cumplimiento.

Durante el año 2022, se reunió con el Directorio en dos oportunidades, con el Comité de Directores en dos oportunidades, y con el Comité de Ética y Cumplimiento en cuatro oportunidades.

Durante las sesiones se analizó el plan anual de auditoría interna, su avance, resultados, aprobación del informe final, planificación 2023 junto a su presupuesto; el plan anual de cumplimiento, su avance, resultados, la aprobación del informe final, del presupuesto y plan 2023; revisión del estado de avance del mapa de procesos; revisión de la matriz de riesgo del área; plan anual del Oficial de Cumplimiento; aprobaciones de políticas,

procedimientos, lineamientos y normativas del área de Contraloría y Cumplimiento, especialmente de materias relacionadas con el Modelo de Prevención de Delitos y de las obligaciones como sujetos obligados de la Ley N° 19.913 (UAF); análisis de denuncias, entre otros.

En estas reuniones estuvieron presentes el Gerente General Corporativo, la Investor Relations/Secretaria del Directorio y el Contralor y Encargado de Prevención de Delitos de Empresas Socovesa.

4. Este cargo, además de las funciones de Auditoría Interna y Cumplimiento, ejerce las funciones de Oficial de Cumplimiento y Encargado de Prevención de Delitos.

Reuniones con Área de Sostenibilidad

(NCG N° 3.1 ii | 3.2 vi | 3.2 vii | 3.3 vi)

El Gerente de Marketing y Asuntos Corporativos y el Gerente de Sostenibilidad, por su parte, se reúnen con el Directorio al menos una vez al año para dar cuenta de los avances en la estrategia de sostenibilidad de la Compañía, incluyendo temas ambientales y sociales.

Durante el año 2022, se reunieron con el Directorio en dos oportunidades. La primera fue para revisar, analizar y aprobar el inicio de la elaboración de la Matriz de Materialidad de la Compañía y la definición de los grupos de interés, y la segunda, fue para presentar los avances en la estrategia de gestión sostenible y la proyección de mediano plazo de esta. Se comentó el escalamiento del plan de comunidades realizado durante el ejercicio 2022, la generación de planes de sostenibilidad por filial, el lanzamiento del plan de residuos, el inicio del trabajo en algunos proyectos en términos de su certificación energética y el trabajo realizado con los grupos de interés y la Matriz de Materialidad, entre otros.

En estas reuniones estuvieron presentes el Gerente General Corporativo, la Investor Relations/Secretaria del Directorio, el Gerente de Marketing y Asuntos Corporativos y el Gerente de Sostenibilidad.

En el ejercicio 2022, el Comité de Directores no se reunió con el área de Sostenibilidad.

Evaluación del Directorio

(NCG N° 461 - 3.2 ix | 3.2 ix a | 3.2 ix b | 3.2 ix c)

El Directorio cuenta con una metodología de autoevaluación surgida del propio funcionamiento de este y no ha sido sometida a revisión de asesores externos especializados, por no haberse considerado necesario hasta la fecha, para el mejor interés social. Esta evaluación busca reflejar el funcionamiento, detectar brechas e introducir aquellas mejoras que le parecen relevantes de manera de realizar sus funciones con la mayor eficiencia.

La autoevaluación del Directorio es una práctica que se hace en forma permanente, no obstante, durante el año 2022, se decidió sistematizar el proceso, lo que implica que una vez al año, cada director responde en forma personal y anónima un cuestionario que busca evaluar el desempeño colectivo del Directorio en sus principales aspectos. Esta información es tabulada y entregada para que los directores puedan revisar y analizar los resultados y, en caso de ser necesario, generar los planes de mejora. El Directorio de Empresas Socove-

sa tiene una preocupación constante en torno al mejoramiento continuo, a través del cual se busca, entre otras materias, detectar aquellas áreas en que sus integrantes pueden fortalecerse y continuar perfeccionándose. Al ser una materia en permanente evolución y que constituye un aspecto de la función del Directorio, no se estima necesario establecer un procedimiento formal al respecto.

La autoevaluación señalada incorpora en uno de sus puntos, una evaluación del Comité de Directores donde se identifica el grado de satisfacción con el desempeño del Comité y sugerencias que pudieran existir para mejorar su evaluación.

Montos en asesorías contratadas

(NCG N° 461 - 3.2 iii)

Durante el año 2022, no se incurrió en gastos especiales porque no se contrataron asesorías externas por parte del Directorio de Empresas Socovesa.





Remuneraciones Directorio

(NCG N° 461 - 3.2 ii)

De acuerdo con lo establecido en la Junta General Ordinaria de Accionistas celebrada el 14 de abril de 2022, el monto total pagado como remuneración al Directorio asciende a M\$ 606.309, durante el periodo finalizado el 31 de diciembre de 2022, como compensación por sus servicios y por sus asistencias a reuniones⁵.

Durante el año 2022, no se incurre en gastos especiales porque no se contratan asesorías externas por parte del Directorio de Empresas Socovesa.

NOMBRE	CARGO	PERIODO DE DESEMPEÑO	2022 (EN MILES DE PESOS)				TOTAL
			DIRECTORIO SOCOVESA S.A.*	COMITÉ DE DIRECTORES	% VARIABLE UTILIDADES **	OTRAS REMUNERACIONES PERCIBIDAS POR ASESORÍAS	
Javier Gras Rudloff	Presidente	01.01.2022 al 31.12.2022	\$ 139.299	-	\$ 56.224	-	\$ 195.523
René Castro Delgado	Vicepresidente	01.01.2022 al 31.12.2022	\$ 65.670	-	\$ 7.667	\$ 35.776	\$ 109.113
Fernando Barros Tocornal	Director	01.01.2022 al 31.12.2022	\$ 49.750	\$ 16.486	\$ 7.667	-	\$ 73.903
Rodrigo Gras Rudloff	Director	01.01.2022 al 31.12.2022	\$ 49.750	-	\$ 7.667	-	\$ 57.417
Nicolás Gellona Amunátegui	Director	01.01.2022 al 31.12.2022	\$ 49.750	\$ 16.486	\$ 7.667	-	\$ 73.903
José Tomás Izquierdo Silva	Director	01.01.2022 al 31.12.2022	\$ 49.750	\$ 11.229	\$ 7.667	-	\$ 68.646
María Verónica Morales Mena	Directora	01.01.2022 al 13.04.2022	\$ 11.799	\$ 5.257	-	-	\$ 17.056
Fabiola Soraya Negrón Granzotto	Directora	14.04.2022 al 31.12.2022	\$ 37.950	-	\$ 7.677	-	\$ 45.617
TOTALES			\$ 453.718	\$ 49.458	\$ 102.226	\$ 35.776	\$ 641.178

NOMBRE	CARGO	PERIODO DE DESEMPEÑO	2021 (EN MILES DE PESOS)				TOTAL
			DIRECTORIO SOCOVESA S.A.*	COMITÉ DE DIRECTORES	% VARIABLE UTILIDADES **	OTRAS REMUNERACIONES PERCIBIDAS POR ASESORÍAS	
Javier Gras Rudloff	Presidente	01.01.2021 al 31.12.2021	\$ 125.362	-	\$ 335.410	-	\$ 460.772
René Castro Delgado	Vicepresidente	01.01.2021 al 31.12.2021	\$ 59.116	-	\$ 45.738	-	\$ 104.854
Fernando Barros Tocornal	Director	01.01.2021 al 31.12.2021	\$ 41.127	\$ 11.176	\$ 45.738	-	\$ 98.041
Rodrigo Gras Rudloff	Director	01.01.2021 al 31.12.2021	\$ 44.785	-	\$ 45.738	-	\$ 90.523
Nicolás Gellona Amunátegui	Director	01.01.2021 al 31.12.2021	\$ 44.785	\$ 12.400	\$ 45.738	-	\$ 102.923
José Tomás Izquierdo Silva	Director	01.01.2021 al 31.12.2021	\$ 44.785	-	\$ 45.738	-	\$ 90.523
María Verónica Morales Mena	Directora	01.01.2021 al 31.12.2021	\$ 44.785	\$ 12.398	\$ 45.738	-	\$ 102.921
TOTALES			\$ 404.745	\$ 35.974	\$ 609.838	-	\$ 1.050.557

Nota:

* Montos brutos.

** Montos corresponden al porcentaje de la utilidad devengada del año que se pagará el año siguiente.

5. Monto considera dietas de Directorio y de Comité de Directores, cuando aplica, y participación en utilidades.



4.2 Comité de Directores

Identificación

(NCG N° 461 - 3.3 i | 3.3 ii)

A cargo del Comité de Directores y Auditoría se encuentra la responsabilidad de examinar los informes de los auditores externos, balances y resto de estados financieros; la proposición de los auditores externos; examinar los antecedentes de operaciones relacionadas y el análisis de los sistemas de remuneraciones y planes de compensación de los ejecutivos principales.

De conformidad con lo dispuesto en el artículo 50 bis de la Ley N° 18.046 sobre Sociedades Anónimas, Socovesa S.A. cuenta con un Comité de Directores y Auditoría compuesto por tres miembros.

Durante los años 2022 y 2021, el Comité estuvo conformado por las siguientes personas:

2022

Presidente	Nicolás Gellona Amunátegui	Director Independiente
Integrante Comité	Fernando Barros Tocornal	Director elegido con votos de la Familia Gras
Integrante Comité (desde 28/04/22)	José Tomás Izquierdo Silva	Director elegido con votos de la Familia Gras
Integrante Comité (hasta 13/04/22)	María Verónica Morales Mena	Directora independiente

2021

Presidente	Nicolás Gellona Amunátegui	Director Independiente
Integrante Comité	Fernando Barros Tocornal	Director elegido con votos de la Familia Gras
Integrante Comité	María Verónica Morales Mena	Directora Independiente

El cargo de Presidente titular del Comité de Directores recayó sobre el señor Nicolás Gellona Amunátegui, director independiente, quien asumió con fecha 28 de abril de 2022.

Actividades e Informe de Gestión Anual

(NCG N° 461 - 3.3 iv | 3.3 vii | 3.3 xii | 3.6 xi | 3.6 xii)

Durante el año 2022, el Comité de Directores sesionó trece veces, en las cuales se analizó extensamente los Estados Financieros de la Empresa, las opiniones sobre los Estados Financieros que presentan tanto ejecutivos como auditores externos y las operaciones con entidades relacionadas. Además, estudió en detalle los Estados Financieros a ser presentados en cada oportunidad a la Comisión para el Mercado Financiero. Una vez que estos fueron aprobados, se presentaron al Directorio, quien también otorgó su aprobación.

Asimismo, revisó y aprobó los sistemas de remuneraciones y planes de compensación variable de los gerentes, ejecutivos principales y trabajadores de la Sociedad, aprobó la actualización del Manual de Manejo de Información de Interés para el Mercado, se reunió en dos oportunidades con las áreas de Gestión de Riesgo y Contraloría y Cumplimiento, revisó el borrador del Manual de Gobierno Corporativo de la Compañía, entre otros.

En particular, el Comité de Directores revisó y aprobó los siguientes contratos con relacionados:



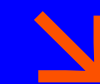
Contrato de servicios de Barros & Errázuriz Abogados, sociedad relacionada al director Sr. Fernando Barros Tocornal



Contrato de asesorías con el Sr. René Castro Delgado, Vicepresidente de la Sociedad



Contrato de subarriendo entre Socovesa S.A. e Inversiones San Miguel Ltda. por una oficina de 15.17 m2 en el edificio de Padre Mariano 277



Contrato de arrendamiento entre Inmobiliaria Las Encinas de Peñalolén S.A. y Corporación Educacional Emprender, corporación ligada a la Familia Gras, por el arriendo de un colegio en Lampa.



En conclusión, durante el ejercicio 2022 el Comité de Directores se ocupó cabalmente de las materias que precisa el artículo 50° bis de la Ley N° 18.046 sobre Sociedades Anónimas, analizando y contribuyendo al mejor desarrollo de las operaciones antes analizadas.

El Comité de Directores emitió su informe de gestión respecto de lo realizado por dicho organismo durante el ejercicio 2022, detallando los temas analizados en el periodo.

A continuación, se presenta el informe en cuestión:

INFORME DE GESTIÓN ANUAL COMITÉ DE DIRECTORES 2022 EMPRESAS SOCOVESA

De conformidad con lo dispuesto en el artículo 50 bis de la Ley N° 18.046 sobre Sociedades Anónimas (“LSA”), a continuación se informa la gestión del año 2022 del Comité de Directores de Socovesa S.A. (la “Sociedad”).

I. Conformación Comité de Directores.

En sesión ordinaria de directorio de Socovesa S.A. celebrada con fecha 28 de abril de 2022, y dando cumplimiento a lo dispuesto en la LSA, los señores Nicolás Gellona Amunátegui, Fernando Barros Tocornal y José Tomás Izquierdo Silva fueron designados como miembros del Comité de Directores de la Sociedad.

Se hace presente que al momento de la designación como miembros del comité, y hasta esta fecha, el Sr. Nicolás Gellona Amunátegui cumple con los requisitos necesarios para ser considerado como director independiente de la Sociedad, según lo dispuesto en la LSA, y en tal carácter, nombró a los señores Fernando Barros Tocornal y José Tomás Izquierdo Silva como miembros adicionales del Comité, de conformidad a la ley. El Sr. Nicolás Gellona fue nombrado Presidente del Comité.

II. Actividades desarrolladas por el Comité de Directores.

Durante el año 2022, el Comité de Directores de Socovesa S.A. se reunió en trece oportunidades y, haciendo uso de sus facultades y cumpliendo con sus deberes legales, se abocó a lo siguiente:

- i. Examinar los informes de los auditores externos, el balance, estados financieros y demás materias que le conciernen al Comité presentadas por la administración de la Sociedad, pronunciándose respecto de estos en forma previa a su presentación y aprobación por parte del directorio y de los accionistas en la Junta Ordinaria de Accionistas;
- ii. Examinar los Estados Financieros Consolidados trimestralmente sometidos a consideración de los directores en forma previa a su envío a la Comisión para el Mercado Financiero -CMFy al mercado en general. Para el caso de los Estados Financieros Consolidados de diciembre 2021 y junio 2022, se realizaron reuniones que contaron con la participación de los auditores externos, EY;
- iii. Evaluar y proponer al Directorio de la Compañía las empresas de auditoría externa que serían sometidas a decisión de los accionistas en la Junta Ordinaria Anual, con la recomendación del Comité de elegir a EY;
- iv. Revisión y aprobación de los sistemas de remuneraciones y planes de compensación variables de los gerentes, ejecutivos principales y trabajadores de la sociedad;



- v. Actualización y aprobación del Manual de Manejo de Información de Interés para el Mercado comprendiendo aspectos generales, transacciones de directores, gerentes y ejecutivos principales, periodo de bloqueo, divulgación de hechos esenciales, mecanismos de difusión de información de interés, mecanismos de resguardo de información confidencial y aspectos finales;
- vi. Revisión y aprobación del nuevo calendario para análisis, aprobación y divulgación de los Estados Financieros de la Compañía;
- vii. Examinar los antecedentes relativos a las operaciones a las que se refiere el Título XVI de la LSA, revisando los contratos que Socovesa S.A. mantiene con partes relacionadas y las transacciones con relacionados particulares que se dieron durante el año 2022 que le fueron informadas por la administración, aprobándolas y verificando que estas se realizaron en condiciones de mercado y para el interés social de la Compañía. Asimismo, durante el año se monitoreó e periódicamente el cumplimiento de las políticas sobre operaciones ordinarias habituales del giro de la Sociedad.

Además, se tomó conocimiento y se trataron los siguientes temas:

- I. Revisión a la política de habitualidad de la Compañía y operaciones con relacionados, en particular, el contrato de asesorías del Sr. René Castro Delgado;
- II. Avances en el Plan de Contraloría y Cumplimiento, junto con la aprobación del presupuesto y del plan de ambas áreas para el periodo 2022;
- III. Revisión sistema de Gestión de Riesgos y la Matriz de Riesgos de la Compañía;
- IV. Revisión del Modelo de Prevención de Delitos;
- V. En relación con la revisión de los Estados Financieros, realizó un trabajo especial respecto de algunas cuentas del balance. En particular, el comité revisó y analizó:
 - a. El test de deterioro realizado por la empresa externa BDO a las cuentas de Goodwill y Marca originados en la adquisición de Almagro S.A.
 - b. Las cuentas de activos y pasivos por impuestos diferidos, pérdidas tributarias y sobrecostos de construcción generados por la pandemia y por el alza de los costos de los materiales.
- VI. Revisión del borrador del Manual de Gobierno Corporativo de la Compañía, incluyendo temas tales como: funciones de directorio; comité ejecutivo; gerencia general corporativa; administración de filiales; secretaría; reportes de gestión y actas; y, ética y conflictos de interés;
- VII. Asimismo, acordaron revisar las remuneraciones de los directores de filiales, las cuales serán revisadas junto con el sistema de remuneraciones y planes de compensación de los gerentes, ejecutivos principales y trabajadores de la sociedad en la sesión de abril de 2023;
- VIII. Preparación del presente Informe Anual de su Gestión.

En conclusión, el Comité de Directores informó al Directorio que durante el ejercicio 2022, se ocupó cabalmente de las materias que precisa el artículo 50° bis de la Ley 18.046 sobre Sociedades Anónimas, analizando y contribuyendo al mejor desarrollo del accionar de los órganos de dirección de la Sociedad.

III. Resumen de actividades por sesión.

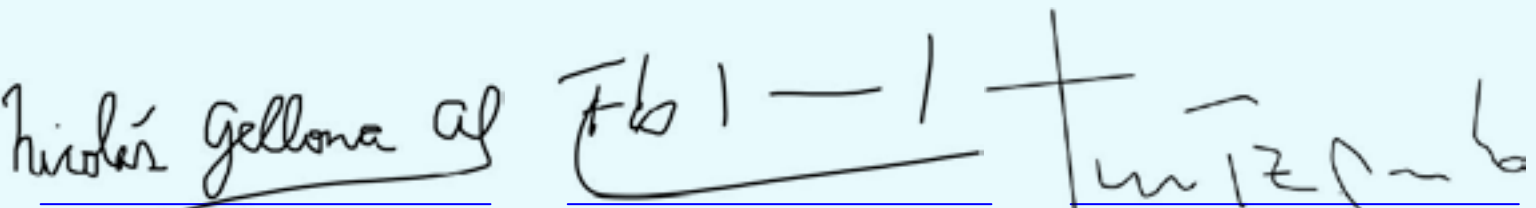
Respecto del trabajo realizado durante el año por el Comité, éste ha sido informado al Directorio en sus aspectos más relevantes y ha puesto todas las actas de las sesiones en cuestión a disposición de los demás directores a través del sistema de información electrónica Convene.

IV. Recomendaciones a los accionistas.

Durante el ejercicio 2022, el Comité no consideró pertinente la formulación de recomendaciones a los accionistas.

V. Gastos.

En relación con los gastos del comité de directores durante el año 2022, éste no hizo uso del presupuesto de gastos de funcionamiento aprobado por la Junta General Ordinaria de Accionistas de la Compañía celebrada el día 14 de abril de 2022. Dicho comité no ha requerido la contratación de asesorías de profesionales para el desarrollo de sus funciones.


Nicolás Gellona Amunátegui Fernando Barros Tocornal José Tomás Izquierdo
PRESIDENTE DIRECTOR Silva
DIRECTOR

Santiago, 20 de enero de 2023.

Todas las actas del Comité de Directores quedan a disposición de todos los miembros del Directorio a través de Convene. Si bien no existe una formalidad en el reporte del Comité de Directores al Directorio, por lo general el Presidente del Comité comenta lo visto en el inicio de la sesión de Directorio correspondiente. Durante el año 2023 la Compañía pretende formalizar este reporte, de manera de que quede en las actas de los directorios correspondientes.

Asesorías contratadas

(NCG N° 461 - 3.3 v)

El Comité de Directores cuenta con un presupuesto de gastos de funcionamiento aprobado por la Junta General Ordinaria de Accionistas de Empresas Socovesa celebrada el 14 de abril de 2022, del cual no se hizo uso, ya que la gestión del año 2022 no requirió la contratación de asesorías de profesionales para el desarrollo de sus funciones.

Remuneraciones del Comité de Directores

(NCG N° 461 - 3.3 iii)

De acuerdo con lo establecido en la Junta General Ordinaria de Accionistas celebrada el 14 de abril de 2022, el monto total pagado el año 2022 como remuneración a los miembros del Comité de Directores ascendió a M\$ 49.458 como compensación por su asistencia a las sesiones⁶.

La siguiente tabla entrega una comparación de remuneraciones al 31 de diciembre de 2022 y de 2021.

NOMBRE	CARGO	PERIODO DE DESEMPEÑO	2022	2021
Nicolás Gellona Amunátegui	Presidente	01.01.2022 al 31.12.2022	\$ 16.486	\$ 12.400
Fernando Barros Tocornal	Director	01.01.2022 al 31.12.2022	\$ 16.486	\$ 11.176
José Tomás Izquierdo Silva	Director	28.04.2022 al 31.12.2022	\$ 11.229	\$ -
María Verónica Morales Mena	Directora	01.01.2022 al 13.04.2022	\$ 5.257	\$ 12.398
TOTAL			\$ 49.458	\$ 35.974

6. Monto considera dietas.



4.3 Comité Ejecutivo

El Comité Ejecutivo de Empresa Socovesa está compuesto por cuatro miembros: el Presidente, el Gerente General Corporativo y dos directores ó ejecutivos de la Sociedad a propuesta del Presidente.

Actualmente se reúne semanalmente con la finalidad de implementar las decisiones estratégicas adoptadas por el Directorio para cada una de las áreas de negocios de la Sociedad. Asimismo, las actividades y negocios de las distintas áreas son revisados y supervisados periódicamente por el Comité, el cual a su vez le reporta al Directorio. Es este quien norma las facultades y atribuciones de este Comité.

Todas las medidas anteriores permiten tener una continuidad de negocio ante cualquier evento, como el reemplazo del Gerente General o de algún ejecutivo principal, para que los temas relevantes y actividades de cada negocio sigan un proceso de inducción específica al nuevo ejecutivo que ocupe el cargo en cuestión, minimizando el impacto que la ausencia imprevista de algún ejecutivo pueda tener en la organización.

Es relevante destacar que los miembros del Comité Ejecutivo no reciben remuneraciones vinculadas a su participación en este organismo.

 El Comité Ejecutivo de Empresas Socovesa se reúne semanalmente con la finalidad de implementar las decisiones estratégicas adoptadas por el Directorio para cada una de las áreas de negocios de la Sociedad.



> PRESIDENTE DEL DIRECTORIO DE
EMPRESAS SOCOVESA

- Diplomado en Control y Gestión de Ventas de la Universidad de Chile.
- Participa en el Comité desde abril 2016.



> VICEPRESIDENTE DEL DIRECTORIO DE
EMPRESAS SOCOVESA

- Ingeniero Civil Estructural de la Universidad de Chile.
- Participa en el Comité desde abril 2010.
- Primero como Gerente del área de Ingeniería y Construcción y luego como Vicepresidente del Directorio de Socovesa S.A.



> PRESIDENTE DEL DIRECTORIO DE
ALMAGRO S.A.

- Ingeniero Comercial de la Pontificia Universidad Católica de Chile y MBA de la Universidad de Chicago, USA.
- Participa en el Comité desde abril 2016.

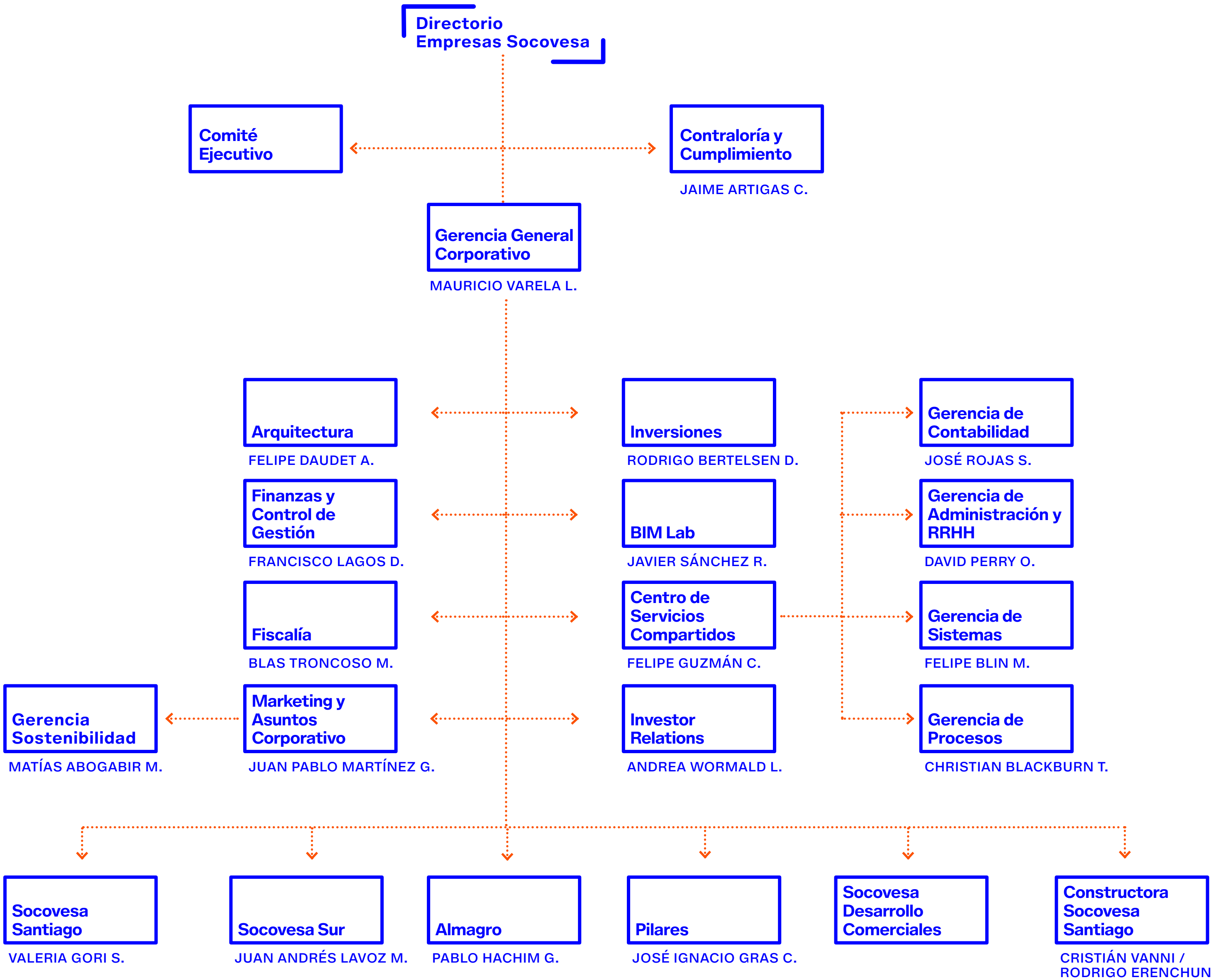


> GERENTE GENERAL CORPORATIVO

- Ingeniero Comercial de la Pontificia Universidad Católica de Chile y MBA New York University.
- Participa en el Comité desde abril 2010. Primero como Gerente del área Inmobiliaria y luego como Gerente General Corporativo.

4.4 Administración y ejecutivos principales

4.4.1 Organigrama (NCG N° 3.1 vii)



Nota:
La representación legal de Socovesa S.A. recae en el Sr. Mauricio Varela Labbé, Gerente General de Empresas Socovesa.

4.4.2 Ejecutivos Principales

(NCG N° 3.4 i | 3.4 iv)

Durante el año, no se produjeron cambios relevantes en las participaciones de los ejecutivos principales de la Compañía.

Gerente General

0,61%

Part. sociedad

**MAURICIO
VARELA
LABBÉ**

RUT: 12.454.687-7

> GERENTE GENERAL CORPORATIVO

Ingeniero Comercial, Pontificia Universidad Católica de Chile.

MBA New York University, Stern School of Business, USA.

› En el cargo desde mayo 2010

Gerentes Inmobiliarios

0,0%

Part. sociedad

**PABLO
HACHIM
GUZMÁN**

RUT: 12.523.273-6

> GERENTE GENERAL ALMAGRO

Ingeniero Civil Industrial, Pontificia Universidad Católica de Chile.

MBA Pontificia Universidad Católica de Chile.

› En el cargo desde abril 2019

1,39%

Part. sociedad

**JOSÉ IGNACIO
GRAS
CARMONA**

RUT: 13.730.048-6

> GERENTE GENERAL PILARES

Constructor Civil, Pontificia Universidad Católica de Chile.

MBA George Washington University.

› En el cargo desde junio 2018

0,0%

Part. sociedad

**VALERIA
GORI
SALTARELLI**

RUT: 9.496.962-K

> GERENCIA GENERAL SOCOVESA SANTIAGO

Ingeniero Comercial, Pontificia Universidad Católica de Chile

› En el cargo desde marzo 2019

0,0003%

Part. sociedad

**JUAN ANDRÉS
LAVOZ
MEDINA**

RUT: 13.465.871-1

> GERENCIA GENERAL SOCOVESA SUR

Ingeniero Civil mención Estructuras, Pontificia Universidad Católica de Chile.

Magíster Derecho Tributario, Universidad Adolfo Ibáñez.

› En el cargo desde abril 2020

Gerentes Corporativos

0,0%

Part. sociedad

**RODRIGO
BERTELSEN
DÍAZ**



RUT: 8.628.074-4

> GERENCIA DE INVERSIONES

Ingeniero Civil Industrial, Pontificia Universidad Católica de Chile.

MBA University of Michigan, Ross School of Business, USA.

› En el cargo desde abril 2019

0,05%

Part. sociedad

**FELIPE
GUZMÁN
CRUZAT**



RUT: 7.040.104-5

> GERENCIA DE CENTRO DE SERVICIOS COMPARTIDOS

Ingeniero Comercial, Pontificia Universidad Católica de Chile.

› En el cargo desde agosto 2010

0,01%

Part. sociedad

**FRANCISCO
LAGOS
DEL VALLE**



RUT: 9.496.498-9

> GERENCIA DE FINANZAS Y CONTROL DE GESTIÓN

Ingeniero Civil, Pontificia Universidad Católica de Chile.

› En el cargo desde agosto 2010

0,02%

Part. sociedad

**JUAN PABLO
MARTÍNEZ
GERTNER**



RUT: 7.776.532-8

> GERENCIA DE MARKETING Y ASUNTOS CORPORATIVOS

Ingeniero Comercial, Pontificia Universidad Católica de Chile.

Máster en Sociología, Pontificia Universidad Católica de Chile

› En el cargo desde marzo 2011

Gerentes Corporativos

0,00%
Part. sociedad



> GERENCIA RELACIÓN CON INVERSIONISTAS

Ingeniero Comercial, Pontificia Universidad Católica de Chile.

ICIR, IR Society, UK.

› En el cargo desde marzo 2011

0,02%
Part. sociedad



> GERENCIA DE CONTABILIDAD

Contador Auditor, Universidad Tecnológica Metropolitana.

Diplomado en Contabilidad Internacional IFRS, Universidad de Chile

› En el cargo desde agosto 2010

0,02%
Part. sociedad



> CONTRALOR Y ENCARGADO DE PREVENCIÓN DE DELITOS

Ingeniero Comercial, Universidad Diego Portales.

PDE Universidad de los Andes.

› En el cargo desde septiembre 2014

0,08%
Part. sociedad



> FISCALÍA

Abogado, Universidad de Chile.

› En el cargo desde marzo 2009



Remuneración ejecutivos principales

(NCG N° 3.4 ii | 3.4 iii)

Durante el ejercicio 2022 la remuneración bruta total percibida por los ejecutivos principales de Empresas Socovesa, incluyendo remuneraciones fijas y el plan de participaciones variables por cumplimiento de objetivos anuales, alcanzó a M\$ 3.673.938.

REMUNERACIONES Y COMPENSACIONES EJECUTIVOS PRINCIPALES	2021		2022	
	CANTIDAD DE EJECUTIVOS	M\$	CANTIDAD DE EJECUTIVOS	M\$
Sueldos fijos y participaciones	13	2.528.856	13	3.673.938
Indemnizaciones por término de relación laboral del año	-	-	-	-
TOTAL		2.528.856		3.673.938

Los ejecutivos principales de Empresas Socovesa participan indirectamente en ella a través de entidades de gestión que prestan servicios especializados en las diferentes fases de la cadena de valor del negocio inmobiliario y de construcción. Por sus funciones, tales ejecutivos perciben una renta mensual fija, dentro de parámetros de mercado, y una participación anual variable que a su vez depende de las entidades de gestión en las que prestan sus servicios.

Este esquema es el resultado de la implementación práctica de la filosofía empresarial que desde muy temprano impulsaron sus fundadores y accionistas principales, que siempre han estimado que el éxito de la Compañía deriva de una ecuación que combina capital propio para la adquisición de posiciones de tierra, financiamiento externo para la construcción de cada proyecto y gestores focalizados en sus áreas de especialidad y motivados económicamente por un esquema que privilegia la rentabilidad de cada filial en particular y de toda la Empresa en general. Durante 2022,

la renta fija corresponde a un 62,58% del monto indicado y las participaciones variables en las unidades de gestión correspondieron a un 37,42% del mismo monto, calculado en base a los resultados del ejercicio anterior.

Los planes de compensación variable consideran factores vinculados a los resultados de la filial respectiva o de la matriz, según sea el caso, complementado por evaluaciones de desempeño periódicas y cumplimiento de objetivos anuales específicos por filial o área de back office. Los beneficios dicen relación con seguro complementario de salud y seguro de vida.

Empresas Socovesa no cuenta con opciones de acciones para sus ejecutivos o beneficios de mediano o largo plazo.

Algunos ejecutivos principales y directores de Empresas Socovesa perciben remuneraciones por su participación como directores o asesores de filiales o coligadas.



REMUNERACIONES PERCIBIDAS POR EJECUTIVOS DE LA MATRIZ QUE SON DIRECTORES DE FILIALES	ALMAGRO				PILARES			
	2021		2022		2021		2022	
	DIETA M\$	% VARIABLE SOBRE RESULTADO DE LA FILIAL	DIETA M\$	% VARIABLE SOBRE RESULTADO DE LA FILIAL	DIETA M\$	% VARIABLE SOBRE RESULTADO DE LA FILIAL	DIETA M\$	% VARIABLE SOBRE RESULTADO DE LA FILIAL
Javier Gras Rudloff	53.781	79.481	59.769	34.565	12.549	15.469	13.946	-
René Castro Delgado	16.134	31.792	5.700	-	25.098	24.751	8.866	-
Hugo Ovando Zeballos	143.416	127.170	159.383	55.305	7.171	6.188	7.969	-
Mauricio Varela Labbé	16.134	31.792	12.495	13.826	7.171	6.188	7.969	-
Blas Troncoso Montégu	16.134	31.792	12.495	13.826	7.171	6.188	7.969	-
Andrea Wormald Langdon	-	-	6.795	13.826	-	-	5.436	-
TOTAL	245.599	302.027	256.637	131.348	59.160	58.784	52.155	-

REMUNERACIONES PERCIBIDAS POR EJECUTIVOS DE LA MATRIZ QUE SON DIRECTORES DE FILIALES	SOCOVESA SANTIAGO				SOCOVESA SUR			
	2021		2022		2021		2022	
	DIETA M\$	% VARIABLE SOBRE RESULTADO DE LA FILIAL	DIETA M\$	% VARIABLE SOBRE RESULTADO DE LA FILIAL	DIETA M\$	% VARIABLE SOBRE RESULTADO DE LA FILIAL	DIETA M\$	% VARIABLE SOBRE RESULTADO DE LA FILIAL
Javier Gras Rudloff	12.549	10.694	13.946	534	12.549	13.033	13.946	12.391
René Castro Delgado	25.098	17.110	8.866	-	25.098	20.853	8.866	-
Hugo Ovando Zeballos	7.171	4.277	7.969	214	7.171	5.213	7.969	4.957
Mauricio Varela Labbé	7.171	4.277	7.969	214	7.171	5.213	7.969	4.957
Blas Troncoso Montégu	7.171	4.277	7.969	214	7.171	5.213	7.969	4.957
Andrea Wormald Langdon	-	-	5.436	214	-	-	5.436	4.957
TOTAL	59.160	40.635	52.155	1.390	59.160	49.525	52.155	32.219

4.4.3 Cambios en gerentes y ejecutivos principales

En marzo de 2022 el Sr. Jorge del Río Paulsen deja sus funciones como Gerente de Constructora Socovesa Santiago S.A. En su lugar, asumen los Sres. Cristián Vanni Cucurella y Rodrigo Erenchun Soler, el primero a cargo de la construcción de viviendas en extensión, y el segundo, como responsable de la construcción de proyectos en altura. Constructora Socovesa Santiago presta servicios de construcción a Inmobiliaria Socovesa Santiago e Inmobiliaria Pilares.



4.5 Marco de gobernanza

(NCG N° 461 - 3.1 i | 3.1 ii)

La gobernanza es el conjunto de principios, normas y mecanismos que regulan el funcionamiento de los órganos que gobiernan la Compañía, con el objetivo de crear valor sostenible para sus accionistas y sus grupos de interés.

Empresas Socovesa cumple con las regulaciones estándar a la Compañía: Ley de Sociedades Anónimas, Ley del Mercado de Valores; Normas aplicables de la Comisión para el Mercado Financiero; Ley de Responsabilidad Penal de la Persona Jurídica; Modelo de Prevención de Delito; etc. Asimismo, también cumple con las regulaciones internas Reglamento Interno de Orden, Higiene y Seguridad; Código de Ética y Conducta Organizacional; Políticas; Procedimientos; Lineamientos; Procesos; etc.

A través de la estructura que se describe a continuación, la entidad busca garantizar el buen funcionamiento de su gobierno corporativo.



4.5.1 Estructura organizacional

(NCG N° 461 - 3.1 vi | 3.1 vii | 3.2 ix b)

Al Directorio de Empresas Socovesa le corresponde la dirección superior de la entidad y está integrado por siete directores, elegidos por la Junta Ordinaria de Accionistas de la Sociedad, la cual cuenta con un perfil de cada candidato (que considera edad, antecedentes educacionales, profesionales y experiencias) publicado en la página web de la Sociedad antes de la elección de un nuevo Directorio. Es así como la Compañía busca que la información respecto de las personas que componen este órgano esté a la vista de los accionistas para que ellos puedan elegir quiénes los representen, de manera de que puedan, en conjunto, ayudar a conseguir mejores resultados y gestionar los riesgos del negocio. El Directorio está formado por un Presidente y un Vicepresidente elegidos de entre sus miembros y de él dependen el Comité Ejecutivo y el Gerente General.

El Directorio de Empresas Socovesa no ha detectado barreras organizacionales, sociales

o culturales que pudieren estar inhibiendo la natural diversidad de capacidades, visiones, características y condiciones que se habría dado en el Directorio de no existir esas barreras. Al ser una materia en permanente evolución y que constituye un aspecto de la función del Directorio, no se estima necesario establecer un procedimiento formal al respecto.

Asimismo, la Compañía cuenta con un Comité de Directores, compuesto por tres miembros de los cuales hoy uno tiene el carácter de independiente. De este comité depende el área de Contraloría y Cumplimiento y el Encargado del Modelo de Prevención de Delitos.

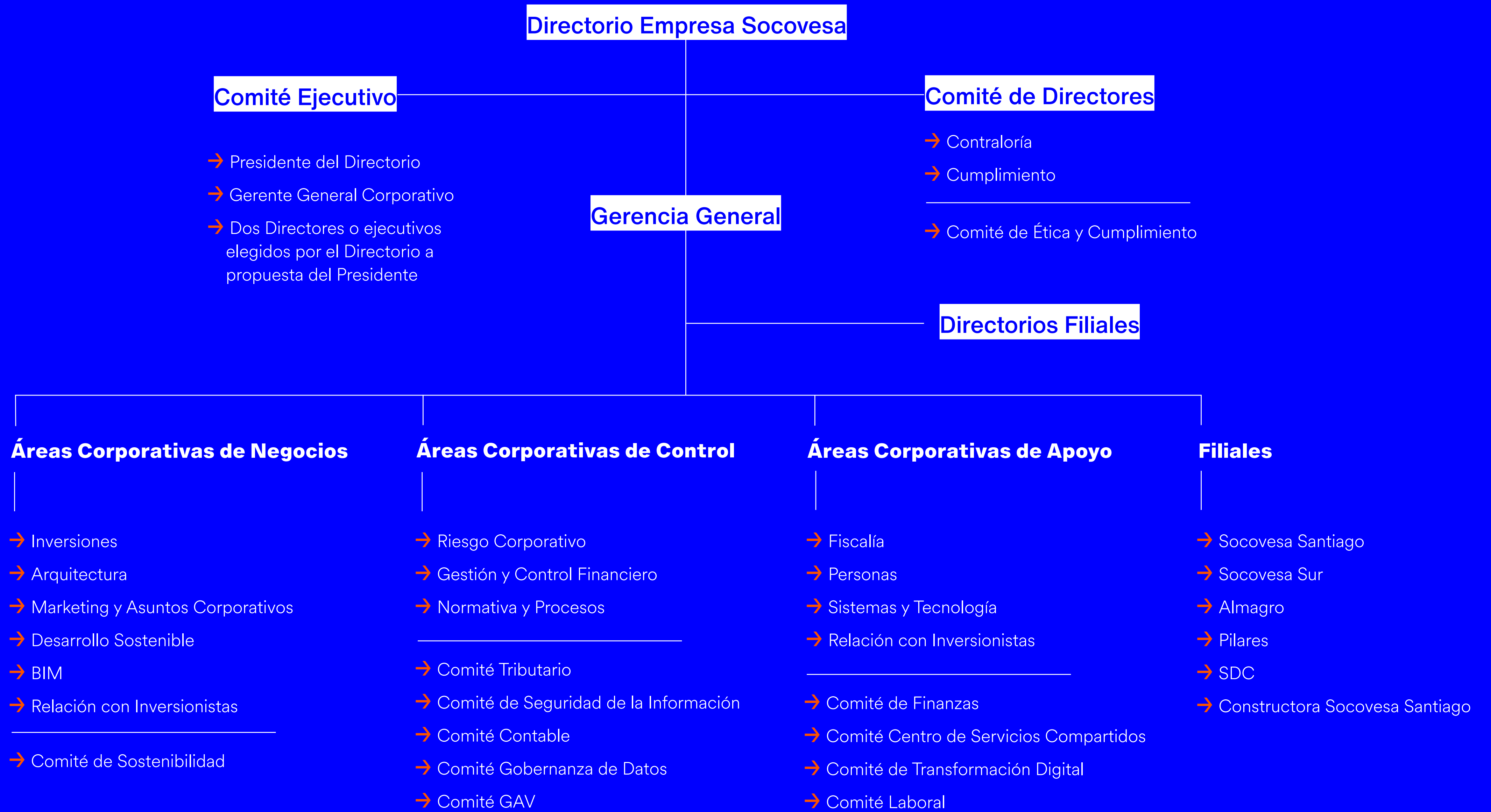
El Comité Ejecutivo está conformado por el Presidente, el Gerente General Corporativo y dos directores o ejecutivos elegidos por el Directorio a propuesta del Presidente.

Actualmente está compuesto por los señores Javier Gras, Mauricio Varela, René Castro y Hugo Ovando.

Este Comité se reúne semanalmente y están encargados de implementar las decisiones estratégicas adoptadas por el Directorio, examinar y coordinar las actividades del negocio, reportando al Directorio acerca de sus actuaciones.

Dentro de las funciones del Gerente General se encuentra liderar la administración de la Empresa a través de catorce gerencias: 6 de negocio (Socovesa Santiago, Socovesa Sur, Almagro, Pilares, Socovesa Desarrollos Comerciales y Constructora Socovesa Santiago) y 8 gerencias de apoyo (Centro de Servicios Compartidos, Finanzas y Control de Gestión, Marketing y Asuntos Corporativos, Fiscalía, Arquitectura, Inversiones, Relación con Inversionistas y BIM).

Así, el organigrama de dirección y administración de la Compañía es el siguiente:



Esta **estructura organizacional** permite generar diversas instancias y comités, **enriqueciendo el trabajo de la Empresa** donde cada uno ejerce diferentes funciones para implementar y fortalecer el marco de gobernanza.

Ejemplos de dichos comités son:



COMITÉ FINANZAS

Comité conformado por el Gerente de Finanzas y Control de Gestión, el Sugerente de Finanzas, el Presidente del Directorio de Almagro S.A., la Gerente de Investor Relations, y los Gerentes Generales de cada filial inmobiliaria.

Se reúne para revisar y analizar la deuda financiera, flujos de caja, rentabilidades y márgenes de cada proyecto, entre otros.

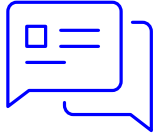
El comité sesiona mensualmente.

Temas tratados durante el ejercicio 2022:

- Informe de tasas de interés, proyecciones y perspectivas.
- Revisión de flujos de cajas y planificación de inversiones.
- Análisis de Reporte Real-Proyectado y explicación de desviaciones.
- Planificación de cierres de proyectos.
- Análisis de activación del Gasto Financiero.
- Revisión siniestros.
- Revisión del uso de vehículos de la empresa.

Integrantes:

- Francisco Lagos.
- Hugo Ovando.
- Roberto Sanhueza.
- Andrea Wormald.
- Gerentes Generales de las filiales inmobiliarias: Pablo Hachim, Valeria Gori, Juan Lavoz y José Gras.
- A partir de diciembre de 2022, este comité también se reúne con los Gerentes de Constructora Socovesa Santiago S.A., Cristián Vanni y Rodrigo Erenchun.



COMITÉ CENTRO DE SERVICIOS COMPARTIDOS

Este comité reúne al Gerente del Centro de Servicios Compartidos y los gerentes generales de las filiales inmobiliarias con el objetivo de analizar temas de políticas y procesos, personas, TI y temas de riesgo corporativo.

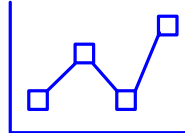
El comité sesiona mensualmente.

Temas tratados durante el ejercicio 2022:

- Administración y Recursos Humanos.
- Sistemas.
- Contabilidad.
- Procesos Corporativos.

Integrantes:

- Felipe Guzmán.
- José Rojas.
- David Perry.
- Felipe Blin.
- Christian Blackburn.
- Gerentes Generales de las filiales inmobiliarias: Pablo Hachim, Valeria Gori, Juan Lavoz Díaz y José Gras.



COMITÉ CONTABLE

El Gerente de Contabilidad se reúne con los gerentes generales de cada filial y se revisa en detalle y en forma periódica la contabilidad de todas las sociedades que componen el grupo.

El comité sesiona de forma quincenal.

Temas tratados durante el ejercicio 2022:

- Revisión mensual del estado de resultados comparativo con presupuesto y sus desviaciones, generando un análisis y control de las principales partidas del estado de resultados del periodo (margen bruto, gastos de administración, ingresos y costos financieros).
- Revisión de cálculo de impuesto a la renta y sus efectos en resultados (conciliación de la tasa legal con tasa efectiva).
- Revisión de temas relevantes como son existencias, provisiones y sus efectos en resultado; revisión y análisis de transacciones especiales y/o políticas contables según se requieran.

Integrantes:

- José Rojas.
- Gerentes Generales de las filiales inmobiliarias: Pablo Hachim, Valeria Gori, Juan Lavoz, José Gras.
- Gerentes de Constructora Socovesa Santiago: Cristián Vanni y Rodrigo Erenchun.



COMITÉ DE ÉTICA Y CUMPLIMIENTO

Órgano encargado de vigilar el cumplimiento del Código de Ética y Cumplimiento de la Sociedad y establecer y aplicar las sanciones correspondientes a las conductas que vulneran dicho código.

En este comité participa el Presidente del Directorio de Empresas Socovesa, el Gerente General Corporativo, el Fiscal y el Contralor.

El comité sesiona semestralmente, o con mayor periodicidad si existen denuncias graves con carácter de delitos.

Temas tratados durante el ejercicio 2022:

- Se informaron y analizaron todas las denuncias formales que se recibieron en Contraloría y en la Gerencia de Recursos Humanos.
- Se definieron las sanciones en los casos en que se comprobaron las faltas.

Integrantes:

- Javier Gras.
- Mauricio Varela.
- Blas Troncoso.
- Jaime Artigas.



COMITÉ TRIBUTARIO

Órgano compuesto por el Gerente General, el Fiscal, el Gerente del Centro de Servicios Compartidos, el Gerente de Contabilidad y el jefe Tributario. Se reúne para revisar cambios normativos que pudieran afectar a la Sociedad, juicios y contingencias tributarias, entre otros.

El comité sesiona bimensualmente. Durante 2022 no sesionó como tal, no obstante, durante el año los integrantes abordaron el tema del impuesto a la renta y sus efectos en resultado, derivando en los siguientes temas en particular:

Temas tratados durante el ejercicio 2022:

- Conciliación de la tasa legal con la tasa efectiva.
- Generación de una planilla de control mensual de los efectos en resultado por impuesto a la renta; explicando diferencias transitorias y permanentes.
- Revisión de los activos por impuestos diferidos, principalmente los relativos a corrección monetaria de las existencias y a pérdidas fiscales.
- Presentación explicativa al Comité de Directores de los puntos anteriormente expuestos.

Integrantes:

- Mauricio Varela.
- Blas Troncoso.
- Felipe Guzmán.
- José Rojas.
- Pablo Soto.



COMITÉ DE SEGURIDAD DE LA INFORMACIÓN

Con el fin de revisar posibles amenazas o riesgos sobre la plataforma de tecnologías de información, se crea este comité, el cual está compuesto por el Gerente General, el Gerente del Centro de Servicios Compartidos y el Gerente de Sistemas Corporativo.

Se reúnen para:

- Establecer medidas de prevención y mitigación frente a amenazas.
- Evaluar posibles inversiones asociadas a mejorar la seguridad de la información.
- Evaluar viabilidad económica de implementar estas medidas.
- Revisar avances en las áreas sobre las cuales se definieron acciones.

El comité sesiona cuando se requiere tratar alguno de los puntos que son de su ámbito.

Temas tratados durante el ejercicio 2022:

- Seguridad y trabajo remoto.
- Actualización de parches de servidores y computadores.
- Obsolescencia SAP.
- Uso intensivo de Office 365.
- Data Governance y su impacto en el área de Sistemas.
- Reporte de Seguridad: Registro de incidentes, Planes de contingencia y Matriz de Riesgo informática.

Integrantes:

- Mauricio Varela.
- Felipe Guzmán.
- Felipe Blin.



COMITÉ DE GOBERNANZA DE DATOS

Conformado por el Gerente de Sistemas Corporativo, el Gerente de Procesos Corporativos y el Subgerente de Finanzas y Control de Gestión.

Se reúnen para:

- Establecer una estrategia general de gobierno de datos que se oriente a cumplir la misión de aumentar el valor, la calidad, la seguridad y el entendimiento de los datos de la Empresa través del planeamiento, ejecución y revisión continua de las políticas y prácticas en el uso de estos datos.
- Definir dueños y custodios de datos.
- Definir y establecer políticas de datos sobre temas como Propiedad, Acceso, Seguridad, Disponibilidad, Contingencia y Calidad: Precisión, Exactitud, Confianza y Credibilidad.
- Definir acciones que informen a la organización y asignen responsables sobre estas políticas y hacer seguimiento de ellas.

El comité sesiona quincenalmente.

Temas tratados durante el ejercicio 2022:

- Creación de las Políticas Generales de Datos, las cuales están en proceso de aprobación y divulgación.
- Creación de un Glosario de términos para uso de la empresa, el cual continúa en desarrollo.
- Creación de una Base de Custodios con los datos de los cuales son responsables, lo que implica la identificación de custodios, de los datos de los custodios y sistemas, y la identificación y clasificación de dichos datos.
- Se inició la creación de un equipo especial para enfrentar la nueva Ley de Privacidad de Datos.

Integrantes:

- Felipe Blin.
- Christian Blackburn.
- Roberto Sanhueza.



COMITÉ DE TRANSFORMACIÓN DIGITAL

Este Comité está conformado por el Gerente Planificación Financiera y Analítica, el Gerente de Procesos, Gerente de Sistema, Gerente Comercial de Pilares, Gerente de Finanzas y Control de Gestión y el Subgerente de Marketing de Pilares.

El objetivo es apalancar la adopción e implementación de soluciones tecnológicas e innovadoras, construidas colaborativamente y con beneficio transversal para la Compañía. Las iniciativas que impulsa este comité tienen un foco en el incremento de la rentabilidad desde una perspectiva organizacional, con implementaciones progresivas y un esfuerzo constante en fortalecer las habilidades digitales de la Compañía.

El comité sesiona quincenalmente.

Temas tratados durante el ejercicio 2022:

- ➔ Aprobar estrategia y pilares digitales de la Compañía.
- ➔ Aprobar plan de transformación digital de la Compañía.
- ➔ Definir las bases tecnológicas para la implementación exitosa de nuevos proyectos.
- ➔ Resolver posibles barreras en el desarrollo o implementación de iniciativas digitales levantadas al comité.

Integrantes:

- ➔ Roberto Sanhueza.
- ➔ Juan Toledo.
- ➔ Christian Blackburn.
- ➔ Felipe Blin.
- ➔ Felipe López.
- ➔ Francisco Lagos.



COMITÉ GAV

El Gerente del Centro de Servicios Compartidos se reúne con los gerentes generales inmobiliarios de las filiales y los gerentes de las unidades corporativas, todos en forma independiente, para revisar y analizar el control y la gestión de los gastos de administración y ventas (GAV) de cada una de sus áreas.

El comité sesiona mensualmente.

Temas tratados durante el ejercicio 2022:

- ➔ Se revisó el sistema presupuestario de Empresas Socovesa.
- ➔ Se revisaron los Informes de gestión que se han ido desarrollando y que permiten el control y gestión de las distintas familias de gasto.
- ➔ Se compartieron ideas relativas a la gestión de los distintos tipos de gastos y el control de estos.

Integrantes:

- ➔ Felipe Guzmán.
- ➔ Gerentes Generales de las filiales inmobiliarias: Pablo Hachim, Valeria Gori, Juan Lavoz y José Gras.
- ➔ Gerentes Corporativos: Blas Troncoso, Francisco Lagos, Rodrigo Bertelsen, Javier Sánchez, Felipe Daudet y Juan Pablo Martínez.



COMITÉ LABORAL

Este comité surge para mantener un monitoreo permanente en materia laboral y para controlar y/o mitigar dos riesgos tipificados en la Matriz de Riesgo de Empresas Socovesa relacionados con este tema:

- ➔ Riesgo de crédito/refinanciamiento: Derivado de la posibilidad de que una contraparte falle en el cumplimiento de sus obligaciones contractuales y produzca una pérdida económica o financiera. En particular en lo referido a subcontratos.
- ➔ Legislación laboral: Entendemos por legislación laboral al conjunto de leyes y normas que tienen por objetivo regularizar las actividades laborales, ya sea en lo que respecta a los derechos y obligaciones del trabajador, como del empleador.

El comité sesiona al menos una vez al año, pero en caso de necesidad, esta frecuencia es modificada.

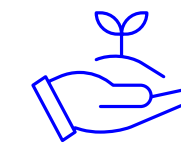
Durante el ejercicio 2022, el comité sesionó una vez.

Temas tratados durante el ejercicio 2022:

- ➔ Se expone el estado de los controles aplicados en cada uno de los riesgos y las posibles mejoras de ellos.
- ➔ No se detectan riesgos significativos y el comité instruye continuar con los controles y alertar ante cualquier cambio laboral relevante.

Integrantes:

- ➔ Mauricio Varela.
- ➔ Blas Troncoso.
- ➔ Felipe Guzmán.
- ➔ David Perry.
- ➔ Asimismo, el comité invita a quienes les parezcan relevantes para tratar los temas en cuestión. En esta ocasión son invitados Carlos Pacheco, subgerente de Relaciones Laborales y Loreto Reyes, Jefe de la Unidad de Control de Subcontratos.



COMITÉ DE SOSTENIBILIDAD

El año 2022 se conforma este comité que está integrado por el Gerente General Corporativo, el Gerente de Marketing y Asuntos Corporativos, la Gerente de Investor Relations, el Gerente de Administración y Recursos Humanos, el Fiscal y el Gerente de Sostenibilidad.

Este comité tiene su primera sesión el 4 de enero de 2023 y entre sus funciones se contempla:

- ➔ Definir los lineamientos generales en materia de ESG para la Compañía.
- ➔ Supervisión del avance de la estrategia sostenibilidad, los planes de acción de cada filial, la materialidad y los KPI relacionados con la estrategia ESG.

El comité se reúne trimestralmente.

Integrantes:

- ➔ Mauricio Varela.
- ➔ Juan Pablo Martínez.
- ➔ Andrea Wormald.
- ➔ David Perry.
- ➔ Blas Troncoso.
- ➔ Matías Abogabir.

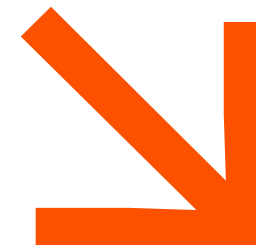
Gobierno corporativo

(NCG N° 3.1 ii | 3.1 iii | 3.1 vi)

Bajo esta estructura y junto a las herramientas formales presentadas en la sección 4.5.2, la Compañía busca resguardar la integración de enfoques relacionados con variables ESG en las estrategias de las distintas áreas, buscando levantar potenciales conflictos de interés a tiempo y administrar los riesgos vinculados a delitos de corrupción, lavado de activos y financiamiento del terrorismo.

Asimismo, de acuerdo con la descripción de cargos, el peso de cada uno de ellos dentro de la organización y los requisitos específicos de ellos, la Compañía busca elegir a las personas que lideran las diferentes áreas que la componen. Los valores que promueve la organización son el trabajo colaborativo, el buscar y aceptar nuevas miradas, la preocupación por las personas y el potenciar el talento dentro de la Empresa, entre otros. Esto implica que los equipos que trabajan en Empresas

Socovesa están formados por profesionales de alto desempeño, con capacidades y conocimientos diversos, de manera de lograr complementarse y de esta manera, potenciar la mirada plural en los equipos y disminuir las barreras que puedan limitar el desarrollo de cada persona y/o el liderazgo dentro de los equipos. Equipos multidisciplinarios es uno de los fundamentos de la estrategia de la Compañía.



4.5.2. Funcionamiento del Gobierno Corporativo

(NCG N° 461 - 3.1 iii)

PRÁCTICAS DE GOBIERNO CORPORATIVO

Si bien las prácticas de gobierno corporativo de Socovesa S.A. se rigen por los Estatutos Sociales de la Compañía, la Ley 18.046, el Reglamento de Sociedades Anónimas, la Ley 18.045 y la normativa aplicable de la Comisión para el Mercado Financiero (CMF), la Compañía ha entendido que mantener su liderazgo exige evolucionar y adaptarse a las necesidades de la organización y del medio en el que se desenvuelve, es decir, ir más allá del solo cumplimiento de las leyes y normativas y empujar a la organización hacia un crecimiento que sea sostenible en el tiempo y avanzar dentro de un contexto de industria y país cada vez más desafiante y exigente.

Bajo este marco, la Comisión para el Mercado Financiero (CMF) en su Norma de Carácter General N° 461 emitida el 12 de noviembre de 2021, fija nuevas exigencias de información en materia ESG para las sociedades anónimas abiertas. Empresas Socovesa, buscando contribuir a la finalidad y objetivos estratégicos de la nueva regulación, ha trabajado en recoger en forma transparente y fidedigna sus prácticas de gobierno corporativo, medioambien-

te y temas sociales, de manera de detectar brechas que le permitan ir mejorando sus procesos en la medida que estos agreguen valor y permitan contribuir de mejor manera a la misión encomendada por sus accionistas y grupos de interés.

En este proceso, el Gobierno Corporativo de Socovesa S.A. ha buscado evaluar y garantizar el buen funcionamiento de sus prácticas, contribuir a que la Compañía mejore su gestión comercial y de riesgo en apoyo a su modelo de negocios y mejorar el vínculo con los accionistas y grupos de interés, generando así mayor valor a la entidad.

Para esto, la Compañía cuenta con diversas herramientas formales que tienen por objeto cuidar, fortalecer, impulsar y transmitir las tareas y funciones de manera adecuada, transparente, eficiente y eficaz.

Las más relevantes son:

- Código de ética y conducta
- Manual de manejo de información de interés para el mercado
- Matriz de riesgo
- Modelo de prevención del delito
- Política sobre operaciones ordinarias habituales y con partes relacionadas
- Reglamento interno de orden, higiene y seguridad
- Canal de denuncias
- Auditoría interna
- Contraloría
- Gerencia de relaciones con inversionistas
- Gerencia de sostenibilidad
- Gerencia de control de gestión
- Matriz de materialidad.



CÓDIGO DE ÉTICA Y CONDUCTA

(NCG N° 461 | 3.6 vii)

El Código de Ética y Conducta Organizacional de Empresas Socovesa, establece los principios generales que deben guiar el actuar de directores, Gerente General, gerentes, trabajadores y personas que presten servicios directos o indirectos en nombre de Empresas Socovesa.

Su objetivo es fortalecer los valores que se consideran fundamentales para la conducción y el éxito del negocio de la Compañía, como el respeto, honestidad, transparencia, excelencia y trabajo en equipo, a disposición y para beneficio de los clientes, de la comunidad y de sus colaboradores.

Las normas incluidas en el código abarcan:

- Finanzas personales
- Conflictos de interés
- Protección de información personal
- Actuaciones en nombre de la Compañía
- Transacciones y negocios en nombre de Empresas Socovesa y filiales
- Integridad personal
- Denuncias de conductas indebidas
- Acoso laboral o sexual.

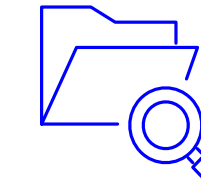
El código establece los canales internos de denuncia, donde el denunciante puede identificarse o hacerlo en forma anónima si así lo prefiere.

Asimismo, detalla la manera en que cada denuncia es gestionada por el responsable de recibir esas denuncias, el Contralor y Oficial de Cumplimiento de Empresas Socovesa, quien, dependiendo del carácter del delito o de la gravedad del hecho denunciado, presenta el caso al Comité de Ética y Cumplimiento.

El año 2022 se reciben 4 denuncias formales que son revisadas por el Comité de Ética y Cumplimiento, el cual establece las sanciones correspondientes en aquellos casos en los que las pruebas y la investigación confirman la denuncia recibida. Adicionalmente, se realizan capacitaciones por el área de Contraloría y Cumplimiento y por Recursos humanos, para todos los trabajadores de Empresas Socovesa en todos sus niveles sobre el modelo de denuncias, sus herramientas y la responsabilidad en su uso.

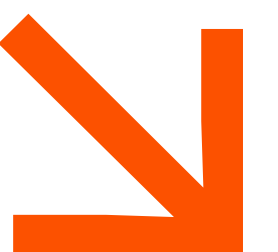
El Código de Ética y Conducta Organizacional de Empresas Socovesa en el sitio web corporativo.

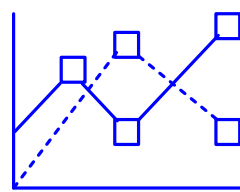
<https://www.empresassocovesa.cl/inversionistas/gobierno-corporativo/codigo-de-etica/>



MANUAL DE MANEJO DE INFORMACIÓN DE INTERÉS PARA EL MERCADO

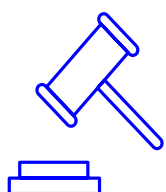
El objetivo del manual no es solo resguardar los principios de transparencia y equidad en el acceso y uso de la información de la Sociedad por parte de todos sus accionistas y del público inversionista en general, sino también la posibilidad de dar lugar a mecanismos más eficientes de control sobre los actos de la administración social (“accountability”) y, en último término, propender a una mayor eficiencia de los mercados en los cuales los valores emitidos por la Sociedad se transan. Este manual es público y está a disposición de cualquier persona en la página web de la Compañía.





MATRIZ DE RIESGO
(NCG N° 461 - 3.6 ii | 3.6 iii | 3.6 v)

La Matriz de Riesgo corresponde a un modelo de control de riesgo basada en un estándar internacional denominado COSO, que considera el levantamiento, análisis y gestión de los riesgos identificados como relevantes para llevar a cabo la misión de Empresas Socovesa. Cada uno de estos riesgos es analizado y se le define un impacto y probabilidad de ocurrencia, así como los controles para mitigarlos y los responsables de ejecutar dichos controles. Este proceso involucra tanto a los directores y la alta administración, como a los principales tomadores de riesgo y áreas de apoyo para su mejor control. La Matriz de Riesgo, que incluye la política corporativa, se plasma en un documento que es revisado semestralmente por el Comité de Directores y el Directorio de la Compañía.



MODELO DE PREVENCIÓN DEL DELITO
(NCG N° 461 - 3.6 xiii)

Es un proceso preventivo y de monitoreo, a través de diversas actividades de control, cuyo objetivo es prevenir la comisión de delitos al interior de la Empresa, guardándola especialmente de los delitos contemplados en la Ley N° 19.913 y Ley N° 20.393, además de la prevención de incumplimientos de normas y procedimientos que rigen a la Compañía, sus directores, trabajadores y personas que presten servicios directos o indirectos en nombre de Empresas Socovesa.



POLÍTICA SOBRE OPERACIONES ORDINARIAS HABITUALES Y CON PARTES RELACIONADAS

Tiene como finalidad lograr que las operaciones entre partes relacionadas a Empresas Socovesa sean de interés social para la Compañía y que se ajusten en precio, términos y condiciones a aquellas que prevalezcan en el mercado al momento de la celebración de cada contrato. Esta política está publicada en el sitio web de la Sociedad.



REGLAMENTO INTERNO DE ORDEN, HIGIENE Y SEGURIDAD

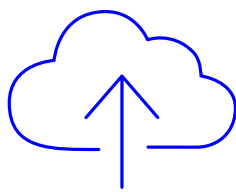
Su objeto es precisar y esclarecer las obligaciones y prohibiciones a que deben sujetarse los empleados en relación con las labores, permanencia y vida en sus dependencias, centros de trabajo y faenas en general, y de conformidad, además, con lo establecido en los artículos 153 y siguientes del Código del Trabajo.



CANAL DE DENUNCIAS

(NCG N° 461 - 3.2 xii c | 3.6 ix)

Canal de comunicación cuyo objetivo es canalizar y reportar de manera responsable las conductas que se alejen de las obligaciones legales y normativas, la cultura, valores y código de ética de Empresas Socovesa. Este canal está disponible para todos los empleados de la Compañía. Tanto la descripción de los procedimientos como los formularios de denuncia se encuentran disponibles en la página de intranet. A cada denuncia se le asigna un código, para identificación y seguimiento, y en caso de que la denuncia no haya sido anónima, al denunciante se le informará del resultado de la investigación de los hechos denunciados.



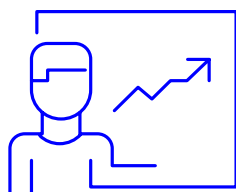
AUDITORÍA INTERNA

El objetivo es analizar y evaluar los niveles de cumplimiento de los controles asociados a los procesos que componen el Mapa de Procesos y la Matriz de Riesgo de Empresas Socovesa, con el fin de lograr el cumplimiento de la ejecución del plan anual de auditoría interna en los plazos establecidos, así como también el apoyo y asesoramiento en todas las actividades y procedimientos del Modelo de Prevención de Delitos. Se busca con ello contribuir a la salvaguarda de los activos y de los intereses de los accionistas, dando soporte a la Compañía mediante la realización de recomendaciones y del seguimiento de su implantación que propicie el logro de los objetivos estratégicos y la mejora del ambiente de control interno.



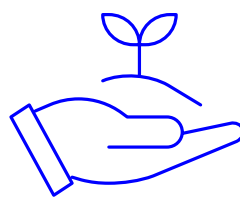
CONTRALORÍA

El objetivo de Contraloría es evaluar y mejorar la efectividad de los procesos de gestión, control y dirección mediante el cumplimiento de los objetivos, aportando un enfoque sistemático y metódico, además de proponer mecanismos de control para su mejora, optimización de los procesos internos, supervisar la implementación y evaluación de protocolos y políticas internas.



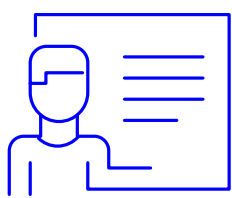
GERENCIA DE RELACIONES CON INVERSIONISTAS

Empresas Socovesa cuenta con un área especializada y dedicada a comunicar al mercado el estado de los negocios, riesgos, situación económica, financiera y legal de la Compañía, velando por la transparencia y simetría de la información.



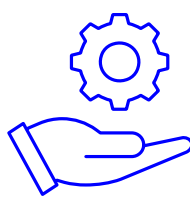
GERENCIA DE SOSTENIBILIDAD

La Compañía cuenta con un área de sostenibilidad enfocada en dar cumplimiento de la estrategia aprobada por el Directorio, la cual se centra en tres pilares: trabajo con comunidades, responsabilidad ambiental y transformación cultural. Se está trabajando en comprometer a toda la organización en los desafíos que demanda la sostenibilidad de cara a los grupos de interés definidos por el Directorio.



GERENCIA DE CONTROL DE GESTIÓN

El objetivo es monitorear la gestión de los proyectos y de las filiales para apoyar a la alta administración en la toma de decisiones y evaluar el impacto de las estrategias implementadas.



MATRIZ DE MATERIALIDAD

Durante el ejercicio 2022, la Compañía comenzó a elaborar su Matriz de Materialidad en un trabajo conjunto con una consultora externa. Esta matriz establecerá los aspectos ambientales, sociales y económicos relevantes para los grupos de interés definidos por el Directorio y su nivel impacto en la estrategia y desempeño de la Compañía, midiendo lo que es relevante para ambas partes. Esta matriz será fundamental para reevaluar la estrategia de sostenibilidad de los próximos años.

4.5.3 Investigación, desarrollo e innovación

(NCG N° 461 - 3.1 v)

La investigación y desarrollo, más conocida como I+D, se ha convertido en una de las actividades más importantes de la Compañía durante las últimas décadas, añadiendo la innovación a la fórmula (I+D+i) como hito final de estos procesos. Las empresas y gobiernos de todo el mundo son conscientes de la importancia de obtener nuevos conocimientos que permitan seguir desarrollando nuevas soluciones.

Se puede definir la investigación y desarrollo como la búsqueda de conocimiento original y desconocido hasta el momento, relacionado principalmente con la ciencia y la tecnología, con el objetivo de desarrollar o mejorar una solución a un problema existente. En los últimos tiempos, se ha unido a estos dos términos la innovación, que hace referencia a la creación de nuevos productos o servicios con el objetivo de obtener una ganancia competitiva.

Se entiende por investigación el proceso mediante el cual diferentes profesionales

de cualquier sector (medicina, economía, educación, ciencia, tecnología, etc.) intentan descubrir nuevos conocimientos y que pueden resultar de utilidad para la creación de nuevas soluciones. Se invierte dinero con el objetivo de obtener conocimiento.

En el desarrollo se utilizan técnicas ya existentes con el objetivo de mejorar o crear nuevas soluciones a todo tipo de problemas. Se utilizan los conocimientos obtenidos en la parte de la investigación como punto de partida.

La innovación por su parte, es un proceso más creativo, en donde a diferencia de la investigación, se invierte conocimiento para obtener dinero y se incorporan nuevas técnicas y conocimientos para crear nuevas soluciones económicamente rentables. La innovación en productos y procesos ofrecen a las Compañías y a los usuarios relevantes beneficios a largo plazo. Cabe destacar que la innovación es vital para las empresas, pues en un mercado tan competitivo como el actual,

es imprescindible ofrecer nuevas soluciones para seguir siendo competitivo.

Bajo este entendimiento, en lo relativo a inversiones en Innovación, la Compañía ha centrado su estrategia en promover el desarrollo de iniciativas incrementales y adyacentes, a partir de la implementación de células de trabajo independientes y con diferentes enfoques, que se dedican a entregar soluciones a problemas concretos a nivel de producto o de procesos, fomentando el trabajo integrado y colaborativo.

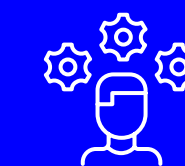
CÉLULAS DE INNOVACIÓN:



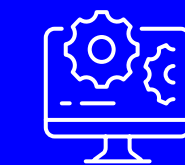
BIM Lab



Innovación Pilares



Procesos Corporativos



Transformación digital



Innovación Almagro

La adopción de tecnologías BIM en la construcción permite colaborar y compartir información en tiempo real, lo que mejora la eficiencia y disminuye los errores en el proceso de construcción. Asimismo, permite optimizar la planificación y la gestión de recursos, mejorando la toma de decisiones y aumentando la transparencia y la responsabilidad en el proceso de construcción. Durante el 2022, los avances de esta célula estuvieron centrados en:



Avanzar en la automatización de planos, tanto en la generación de planos de detalle como de planos e indicadores municipales.



Transferencia de conocimiento, centrado en la capacitación y supervisión de los equipos internos de Arquitectura y Diseño de interiores.



Evaluación Proyectos, principalmente en la evaluación temprana de alternativas de diseño y la extracción y visualización de cubicaciones directamente de modelos.



Se avanzó en la generación de KPI específicos de control y estándares de proceso.



Intercambio de información con terceros, fundamentalmente, en el avance en la coordinación con cálculo y especialistas directamente desde modelos

Por el lado de Innovación de Pilares y de Almagro, esta involucra mejoras en productos, lo que permite ofrecer soluciones más atractivas y adaptadas a las necesidades de los clientes de las filiales. Este tipo de innovación permite diferenciarse de la competencia y mantener el liderazgo en los segmentos en donde estas filiales compiten. La innovación de producto abarca desde nuevos materiales y técnicas de construcción hasta diseños más eficientes y funcionales en los edificios y departamentos.

El año 2022 Almagro avanzó en 4 proyectos que durante el segundo semestre fueron implementados y tres de ellos, transferidos a las áreas que utilizarán y rentabilizarán las mejoras desarrolladas:



Piloto Go, sistema para acelerar tests y validaciones de nuevos diseños de manera concreta, efectiva y sistemática – transferido al área de Clientes.



KPHit, herramienta de visualización para la gestión de datos que permite conocer los impactos de las iniciativas de productividad adoptadas a corto, mediano y largo plazo – transferido al área de Control de Gestión.



De Una y Bien, sistema de revisión y ejecución para minimizar fallas e incrementar el rendimiento en obra – se transferirá al área de Construcción durante el 2023.



Círculo Almagro, programa de beneficios para clientes que recomiendan y cuentan sus experiencias positivas con Almagro – transferido al área de Marketing.

En Pilares, se desarrollaron y aprobaron 4 iniciativas de innovación, tanto de producto como de procesos, algunas de las cuales ya se implementaron y otras lo harán el 2023:



Intervención del proceso de diseño de los proyectos para fomentar la implementación de atributos sustentables y de eficiencia energética en las viviendas desde un inicio, a través de una estandarización de los parámetros de diseño de estas, tomando como referencia la Calificación Energética de Viviendas CEV.



Estandarización del proceso de diseño de cocinas a través de la combinación de muebles modulares que a su vez permitan personalizar dichas cocinas según los requerimientos de los usuarios objetivo que habitarán la vivienda.



Desarrollo de accesos diferenciados en los halls de los edificios para el delivery y la incorporación de lockers inteligentes.



Planning temáticos, donde se junta un grupo multidisciplinario a desarrollar distintos espacios sin un proyecto específico, con miras a diseñar mejores productos y espacios para los proyectos futuros. El 2022 se realizó el planning de plantas y uno de espacios comunes.

Por su parte, la Gerencia de Procesos implica la identificación, evaluación y mejora continua de los procesos clave de la organización con el objetivo de lograr una mayor eficiencia, efectividad y calidad en sus desarrollos. Este enfoque sistémico para la mejora de procesos ayuda a la Empresa a lograr una ventaja competitiva y a mejorar sus resultados financieros. Esta gerencia incluye tanto la adopción de nuevas metodologías de trabajo como Lean Management y Agilidad, como la adopción de tecnologías innovadoras, la automatización robótica de procesos y el desarrollo de herramientas digitales de colaboración para propiciar la mejora en la eficiencia y la efectividad de los procesos. Los avances de esta área durante el 2022 estuvieron marcados por la mejora de la cadena de valor inmobiliaria constructiva bajo una mirada Lean, la profundización de la base de conocimiento de la empresa en Lean Management a través de la Academia Lean Corporativa, el desarrollo de un nuevo proceso de planificación y desarrollo de proyectos en Socovesa Sur

y la consolidación del centro de excelencia en robotización automática de procesos (RPA), que ya cuenta con una plataforma de desarrollo, un equipo dedicado y más de 5 automatizaciones exitosas al cierre de 2022.

Finalmente, los proyectos de transformación digital buscan modernizar y optimizar los procesos de negocio mediante el uso de tecnologías digitales. Esto incluye la automatización de procesos, la implementación de sistema de información y la digitalización de documentos y registro. Durante el año 2022, se avanzó en los siguientes proyectos:



Implementación del Sistema Único de Posventa y Entrega para todas las filiales, lo que permitirá que los clientes tengan una atención más personalizada y eficiente en todos los aspectos relacionados con la postventa y la entrega de sus propiedades.



Habilitación de nuevos medios de pagos digitales para los clientes de la Compañía y automatización de diferentes actividades del back office corporativo generando mayor eficiencia en la gestión de tareas administrativas y operativas.



Desarrollo de herramientas enfocadas en los indicadores comerciales y financieros de los proyectos de las filiales inmobiliarias, lo que permite tener una mayor visibilidad y control de la gestión de cada uno de ellos.



Lanzamiento de la Intranet de Clientes, lo que permitirá una mayor interacción y comunicación con estos y una mejor gestión de los servicios postventa.

Respecto a los recursos corporativos destinados a Investigación, Desarrollo e Innovación, durante el año 2022 fue de UF 41.276, equivalente a un 0.6% de los ingresos del año 2022.

4.6 Adhesión a códigos internacionales o nacionales

(NCG N° 461 - 3.5)

La Compañía no ha adoptado o adherido a códigos de buen gobierno corporativo emanados de organismos públicos o privados.

No obstante, la política corporativa de gestión de riesgos se basa en el modelo COSO.



4.7 Hechos esenciales

(NCG N° 461 - 9)

Hechos esenciales informados durante el año 2022

28 ENERO
2022

→ En Sesión Ordinaria celebrada con fecha 27 de enero de 2022, el Directorio acordó actualizar el Manual de Manejo de Información de Interés para el Mercado, de acuerdo con el texto que se publicó en el sitio web de la sociedad, sección inversionistas y que se divulgó a través del sitio web de la Comisión para el Mercado Financiero. (CMF)

4 MARZO
2022

→ Citación a Junta Ordinaria de Accionistas, materias a tratar, acuerdos y proposiciones.

14 ABRIL
2022

→ Informa que en Junta Ordinaria de Accionistas se aprobó Memoria, Balance General, Estados Financieros e Informe a los auditores externos, correspondientes al ejercicio anterior, y se designó como auditores externos a EY Audit SpA.

Designación de nuevos directores de la sociedad conforme a elección realizada en Junta Ordinaria de Accionistas de fecha 14 de abril de 2022. Directorio quedó conformado por los Sres. Fernando Barros Tocornal, René Castro Delgado, Nicolás Gellona Amunátegui, Javier Gras Rudloff, Rodrigo Gras Rudloff, José Tomás Izquierdo Silva y Sra. Fabiola Negrón Granzotto.

14 ABRIL
2022

→ Aprobación dividendo definitivo de \$13.50 pesos por acción, según acuerdo adoptado en Junta Ordinaria de Accionistas.

29 ABRIL
2022

→ Designación como Presidente de Socovesa S.A. a don Javier Gras Rudloff y como su Vicepresidente a don René Castro Delgado. Además, se procedió a elegir a los miembros del Comité de Directores, quedando conformado por el director independiente Sr. Nicolás Gellona Amunátegui y por los directores Sr. Fernando Barros Tocornal y Sr. José Tomás Izquierdo Silva, recayendo la presidencia de este comité en el Sr. Gellona.

No hay hechos esenciales posteriores

Adicionalmente y de acuerdo con la legislación vigente, la Sociedad emite información de Interés a través de su [sitio web](#).

4.8 Comentarios de accionistas y del Comité de Directores

(NCG N° 461 - 10)

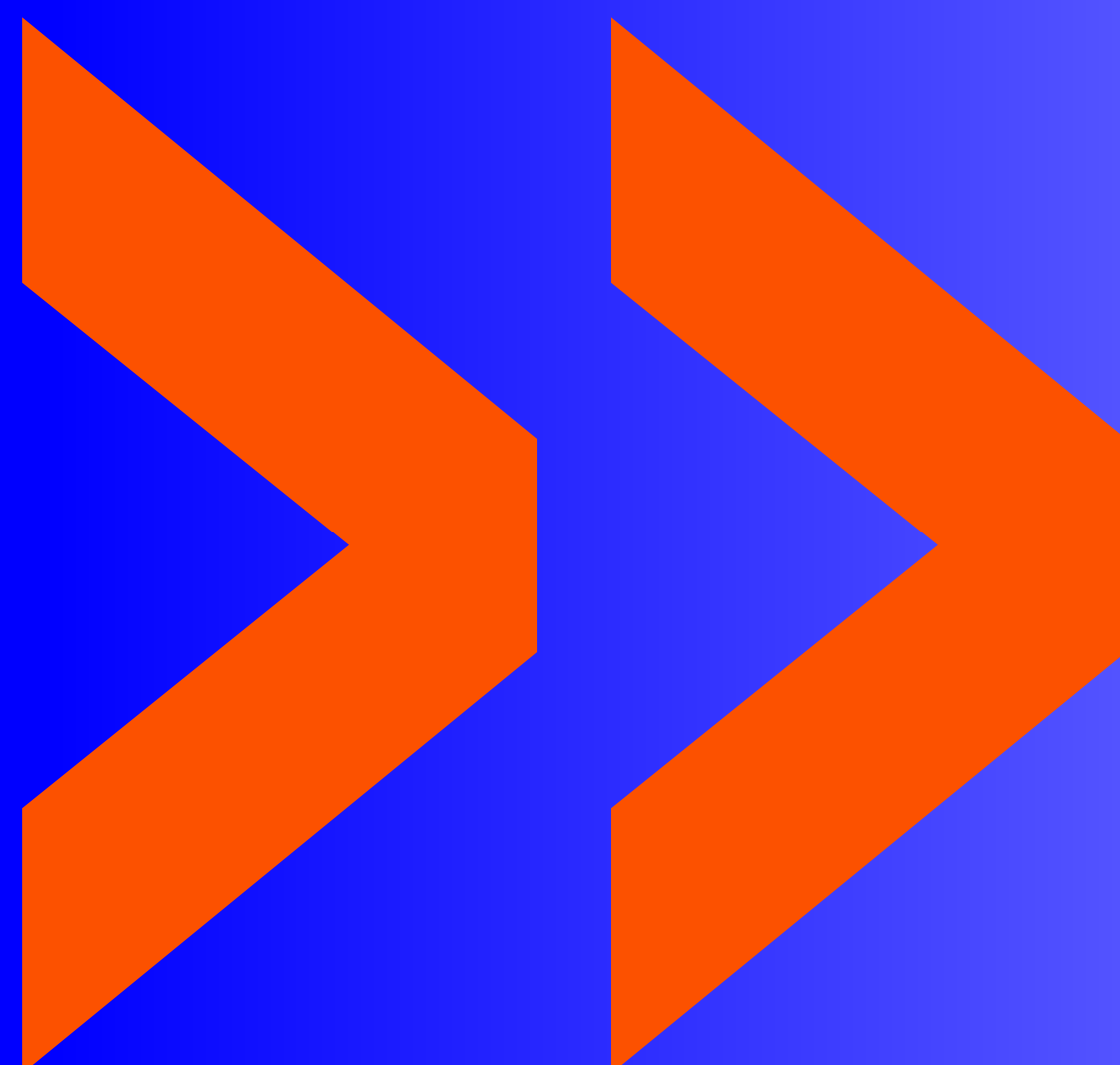
Durante el ejercicio 2022, no hubo comentarios ni proposiciones por parte de los accionistas ni del Comité de Directores de acuerdo con lo establecido en el inciso 3 del artículo 74 de la Ley N° 18.046 de Sociedades Anónimas.



Estrategia

/ 05

- 5.1 Estrategia competitiva y horizonte de tiempo
- 5.2 Objetivos estratégicos
- 5.3 Política de inversión y planes de inversión 2023
- 5.4 Política de financiamiento



Gerencia General de Pilares
junto a ejecutivos de áreas
comerciales e inmobiliaria.

Nuestro compromiso sostenible con la venta híbrida. Hoy todo acto de consumo mezcla la experiencia virtual con la presencial. Desde el lado del cliente, la venta híbrida tiene el potencial de facilitar y hacer más accesible el proceso de compra. Para el vendedor también es un facilitador, al contar con más y mejores herramientas comerciales para que la venta sea igual o incluso más informada que la presencial.



5.1 Estrategia competitiva y horizonte de tiempo

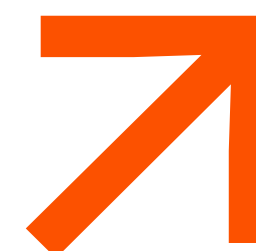
(NCG N° 461 – 2.1 | 4.1)

Empresas Socovesa tiene el convencimiento de que no es posible hacer empresa sin generar confianza en otros. El foco de la estrategia competitiva requiere tener una gestión de excelencia en el desempeño económico, social y ambiental, además debe entender las necesidades cada vez más exigentes del consumidor y el entorno, desarrollando a través de procesos colaborativos y multidisciplinarios productos que estén en sintonía con los diferentes estilos de vida de los clientes.

El acento de la estrategia competitiva de Empresas Socovesa se ha puesto en entender al consumidor y proponer -a través de procesos

colaborativos y multidisciplinarios- productos que compatibilicen con su estilo de vida. Un mejor calce entre producto y usuario genera una mayor disposición a pagar y en consecuencia, mejores márgenes para el negocio. Por esta razón estratégica, la Compañía cuenta con un proceso de diseño de productos centrado en el habitar de las personas, que busca agregar valor a sus productos a través de la creación de atributos que sean diferentes al resto del mercado y relevantes para sus clientes.

La Compañía no ha adoptado compromisos estratégicos en el marco del cumplimiento de los objetivos de desarrollo sostenible (ODS) ni equivalente.



ADN HISTÓRICO

- Emprendimiento
- Adaptación
- Hacer las cosas bien
- Respeto cultural
- Éxito y aprendizaje del error
- Preocupación por la formación de equipos
- Orientación a resultados
- Profesionalismo
- No seguir corrientes
- Sentido en lo que hacemos/ meritocracia/ diversidad

CAMBIOS

Cosas que ocurren en el entorno, en la industria o en la organización que nos desafían

- Clientes cada vez más exigentes, buscando propuestas de valor a la medida
- Migración del mercado inmobiliario a edificación en altura y mayor competencia
- Evolución del negocio inmobiliario hacia el diseño de productos
- Incremento de la competencia como sumatoria de nichos
- Menor diferenciación entre filiales

ALINEADOS EN TORNO A

→ Propósito

Mejoramos la vida de las personas diseñando y construyendo espacios de calidad

→ Estrategia

1. Diseño y venta de valor
2. Diseño digital y transformación digital
3. Desarrollo sostenible y vinculación con el entorno
4. Desarrollo de talento y trabajo colaborativo
5. Foco en volumen de negocio y rentabilidad

→ Estructura que integra para alcanzar mayor eficiencia

→ Cultura

Nuestros cimientos

→ Talento

Evaluación del desempeño en coherencia con la cultura organizacional

VISIÓN

Qué aspiramos alcanzar en 2025

Ser una empresa de diseño centrada en el habitar

Lo anterior se manifestará en:

1. Rentabilidad y sintonía de los proyectos con el consumidor
2. Ser una sola empresa
3. Construcción eficiente, planificada y productiva
4. Buenas relaciones con stakeholders y comunidades de los proyectos
5. Buen clima laboral. Atracción y retención del talento
6. Crecimiento orgánico al 10% promedio anual, con margen bruto entre el 28% y 32%

Bajo esta perspectiva, la planificación estratégica de la Compañía se entiende en un horizonte de tiempo relativo a lo que dura el desarrollo de sus proyectos inmobiliarios, es decir, desde la compra de la tierra hasta la entrega final del proyecto, vendido al 100%. Este horizonte de tiempo depende de diversas variables, incluyendo si es proyecto de casas o de departamentos. En general, los proyectos de casas contemplan un tiempo de desarrollo de 3 años y los proyectos de departamentos entre 4 y 5 años desde que se compra el paño hasta que se liquida la venta del 100% del proyecto. Ahora bien, si el proyecto de casas a desarrollar pertenece a un macrolote (como los proyectos de Lampa, San Bernardo o Puerto Montt), lo que se irá construyendo son etapas dentro de un proyecto, cuya construcción demora aproximadamente 16 meses hasta que el proyecto está vendido al 100%.

Respondiendo a la misma lógica anterior, el banco de tierra de Empresas Socovesa está pensado para un horizonte de tiempo que responde al ciclo del negocio, es decir, entre 3 y 5 años. No obstante, cuando las velocidades de venta disminuyen en forma relevante, como ha sido el caso del último año, este horizonte de tiempo puede verse alterado y aumentar, mientras el ciclo inmobiliario se recupera.

3

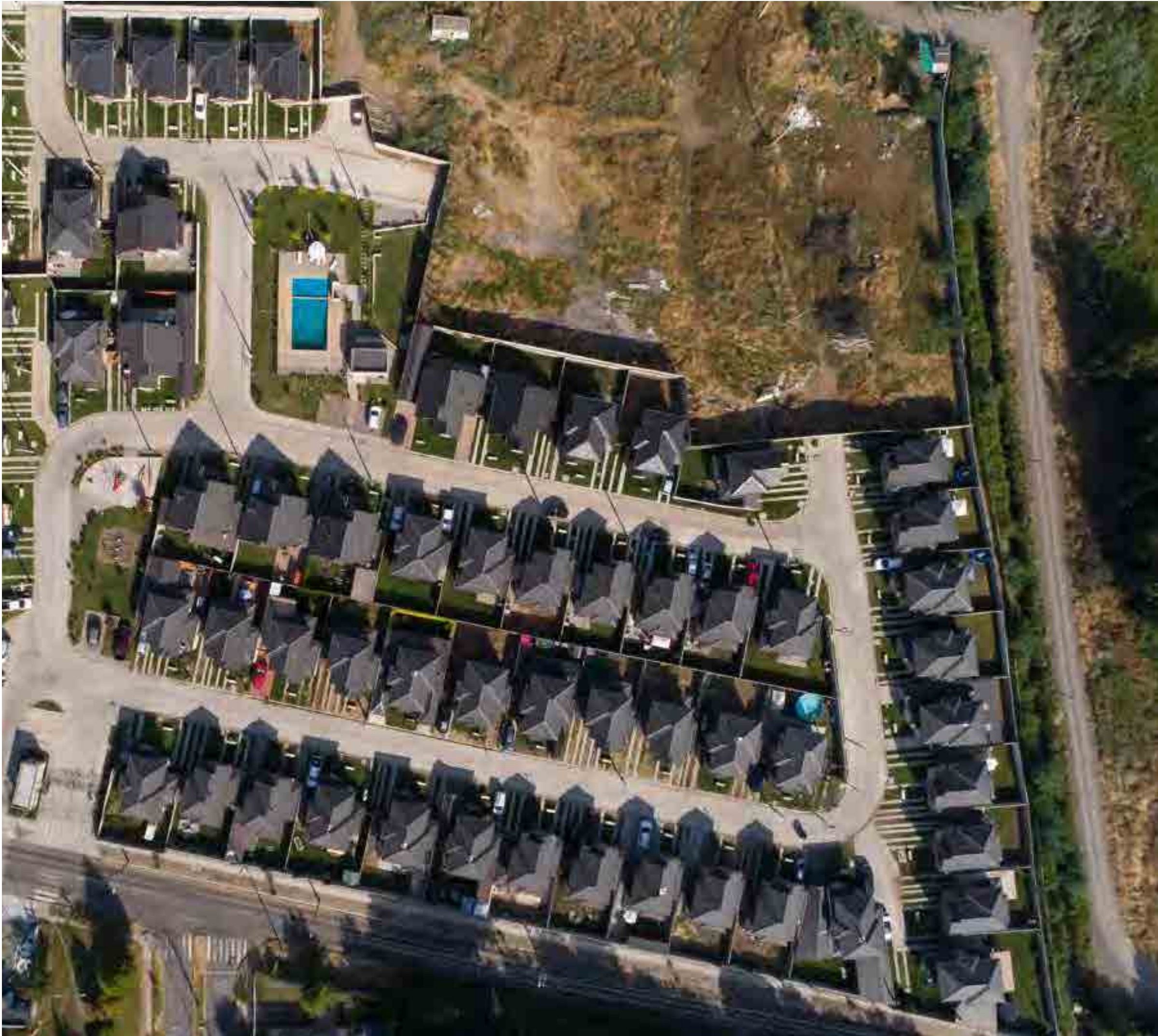
3 AÑOS DE TIEMPO
DE DESARROLLO
DE LOS PROYECTOS
DE CASAS

4-5

ENTRE 4 Y 5 AÑOS
EN PROYECTOS DE
DEPARTAMENTOS

12

12 MESES DEMORA
LA CONSTRUCCIÓN
DE ETAPAS DENTRO
DE UN MACROLOTE



5.2 Objetivos estratégicos

(NCG N° 461 - 4.2)

Pilares estratégicos: recuento de la gestión 2022

DISEÑO DE PRODUCTO:

MEJORAS EN PROCESOS
DE DISEÑO Y PROYECTOS
SUSTENTABLES

VENTA DE VALOR:

MEJORAS A NIVEL
CORPORATIVO EN VENTA DE
VALOR, FORTALECIMIENTO
COMERCIAL DE ALMAGRO Y
NUEVO POSICIONAMIENTO
PARA PILARES

DESARROLLO SOSTENIBLE:

CRECEN PLANES DE
RELACIONAMIENTO
COMUNITARIO Y MAYOR
PRIORIDAD PARA TEMAS
MEDIOAMBIENTALES

TRANSFORMACIÓN DIGITAL:

DISEÑO BIM EN EXPANSIÓN,
ROBOTIZACIÓN DE PROCESOS
BACK OFFICE, REPORTERÍA DE
ALTA CALIDAD E INSTALACIÓN
DE SALESFORCE

TALENTO Y TRABAJO COLABORATIVO:

LA COMPAÑÍA SE ADAPTA
CON FLEXIBILIDAD A LOS
CAMBIOS EN EL MUNDO
DEL TRABAJO

→ **DISEÑO DE PRODUCTO:**
**MEJORAS EN PROCESOS DE DISEÑO
Y PROYECTOS SUSTENTABLES**

Durante un 2022 marcado por la contracción de la demanda inmobiliaria, la Compañía se mantuvo en su estrategia de desarrollo de proyectos centrados en el habitar de las personas, buscando agregar valor ya sea con mejoras en el proceso de diseño, en la experiencia del cliente o bien, mejoras de proyecto propiamente tal.

El proceso de diseño es un espacio importante para agregar valor. Conscientes de esto, los equipos de Pilares y Almagro trabajaron buena parte del año revisando tanto la información que se ingresa a los planning, como también las metodologías e iteraciones que se dan dentro del proceso de creación de un producto inmobiliario. Lo que se buscaba era mejorar el modelo, adaptándolo a los cambios del entorno y mercado además de ajustarlo a las propias transformaciones de la Sociedad.

Para Almagro, las principales razones para actualizar su proceso de diseño fueron los cambios que se visualizaban en los consumidores post pandemia, en las decisiones que toman, los productos que buscan y las soluciones que

valoran. Por otro lado, la consolidación del cambio generacional del consumidor inmobiliario, ahora más joven, trae consigo el desafío de repensar las formas más tradicionales de diseñar y comercializar. El resultado en Almagro fue un proceso más participativo -que está en su última fase de definiciones y listo para lanzarse el 2023-, con una mayor capacidad de integrar información de tendencias de consumidor y de generar nuevas propuestas donde se complemente la fortaleza de Almagro en calidad, con nuevos atributos que hagan fit con el mercado.

La revisión del proceso de diseño para Pilares fue distinta. En el caso de esta filial, el foco estuvo en la implementación del llamado Planning Temático. Se trata de una instancia paralela al proceso formal de planning de producto que es atemporal, en la cual se idean, proponen y desarrollan soluciones de diseño para un paquete de atributos. Una vez resueltas estas soluciones desde lo técnico y económico, es posible introducirlas -ya paquetizadas- dentro de los planning específicos de proyecto, según la necesidad y demanda del cliente. Conceptualmente, es una

nueva aproximación hacia el diseño, la cual es viable para una marca del perfil de Pilares, orientada a un mercado y segmento muy enfocado y específico.

Las principales ventajas de esta nueva forma de diseñar en Pilares, es evitar que se repitan soluciones de diseño en distintos proyectos y por otro lado, hacer un uso valioso y eficiente de los tiempos y la creatividad del equipo, sin intervenir en los plazos del desarrollo de los proyectos y ocupando la creatividad y los equipos de innovación en soluciones a medida. Durante el 2022 se realizaron dos Planning Temáticos, uno sobre plantas diferenciadoras y otro de espacios comunes funcionales. El objetivo es desarrollar 2 o 3 iniciativas al año.

Cabe destacar que el compromiso de Empresas Socovesa por mejorar y perfeccionar sus procesos de diseño y la conexión con el cliente es algo transversal a las filiales y constante en el tiempo. Para eso, observar al cliente y estar atentos a las últimas tendencias en diseño, interiorismo y técnicas de construcción son prácticas cada vez más

**PILARES Y ALMAGRO
REVISARON Y
MEJORARON SUS
PROCESOS DE DISEÑO
DURANTE EL 2022.**

2-3

**EL OBJETIVO ES
DESARROLLAR 2 O 3
PLANNING TEMÁTICOS
EN PILARES AL AÑO**



integradas a la cultura de Empresas Socovesa y que en el año 2022 se materializó con el primer viaje interárea entre las inmobiliarias, áreas técnicas, ODI y marketing. La expedición, coordinada por MK, visitó en Brasil (Sao Paulo) varios proyectos inmobiliarios, showrooms de cocinas y Casacor, recogiendo así ideas para ser implementadas en futuros proyectos.

En otro ámbito y respecto al desarrollo de proyectos propiamente tal, la Compañía ejecutó su primer edificio residencial ecosustentable, dando como resultado el debut de un producto pensado y diseñado con una mirada integral sobre el cuidado y respeto ambiental. Es así como nace el edificio Guillermo Mann, de Pilares. Este contará con un sistema secundario de tratamiento de aguas grises que recolecta, filtra, limpia, acumula y recupera aguas provenientes de las tinas, duchas, lavamanos y lavadoras de ropa, para ponerlas nuevamente a disposición, esta vez para el riego de áreas verdes. El uso de aguas grises en este edificio permitirá reutilizar y disminuir el 70% del agua que se consume en el riego de los jardines del edificio.

Adicionalmente, el edificio también considera el uso de paneles fotovoltaicos que proveerán de electricidad a

los espacios comunes del recinto y el revestimiento de la fachada con cristales de baja incidencia solar que favorecen la aislación térmica.

Todos los atributos que incorpora el edificio Guillermo Mann, se enmarcan en las acciones para optar por la Certificación de Vivienda Sustentable (CVS), alcanzando este una precalificación energética letra B, al cumplir con un alto estándar de sustentabilidad y buenas prácticas en desempeño ambiental y energético, por encima de las exigencias regulatorias que establece el mercado en Chile.

En materia de calificación y certificación, el caso de Guillermo Mann no fue el único. Como Compañía durante el 2022 se estudió el desempeño de varios proyectos y se incorporó en ellos mejoras de diseño sustentable. Esto le permitió a Empresas Socovesa precalificar, según la Ley de Eficiencia Energética, dos proyectos, uno de Socovesa Santiago y otro de Pilares. Asimismo, la empresa inició un proceso de diagnóstico y precalificación energética y certificación sustentable para 8 proyectos en todas las filiales, de los cuales debiera obtener respuestas durante el 2023.

LA COMPAÑÍA EJECUTÓ SU PRIMER EDIFICIO RESIDENCIAL ECOSUSTENTABLE

B
EDIFICIO GUILLERMO MANN CUENTA CON PRECALIFICACIÓN ENERGÉTICA LETRA B

8

8 PROYECTOS DE LA EMPRESA ESTÁN EN PROCESO DE PRECALIFICACIÓN ENERGÉTICA PARA EL AÑO 2023



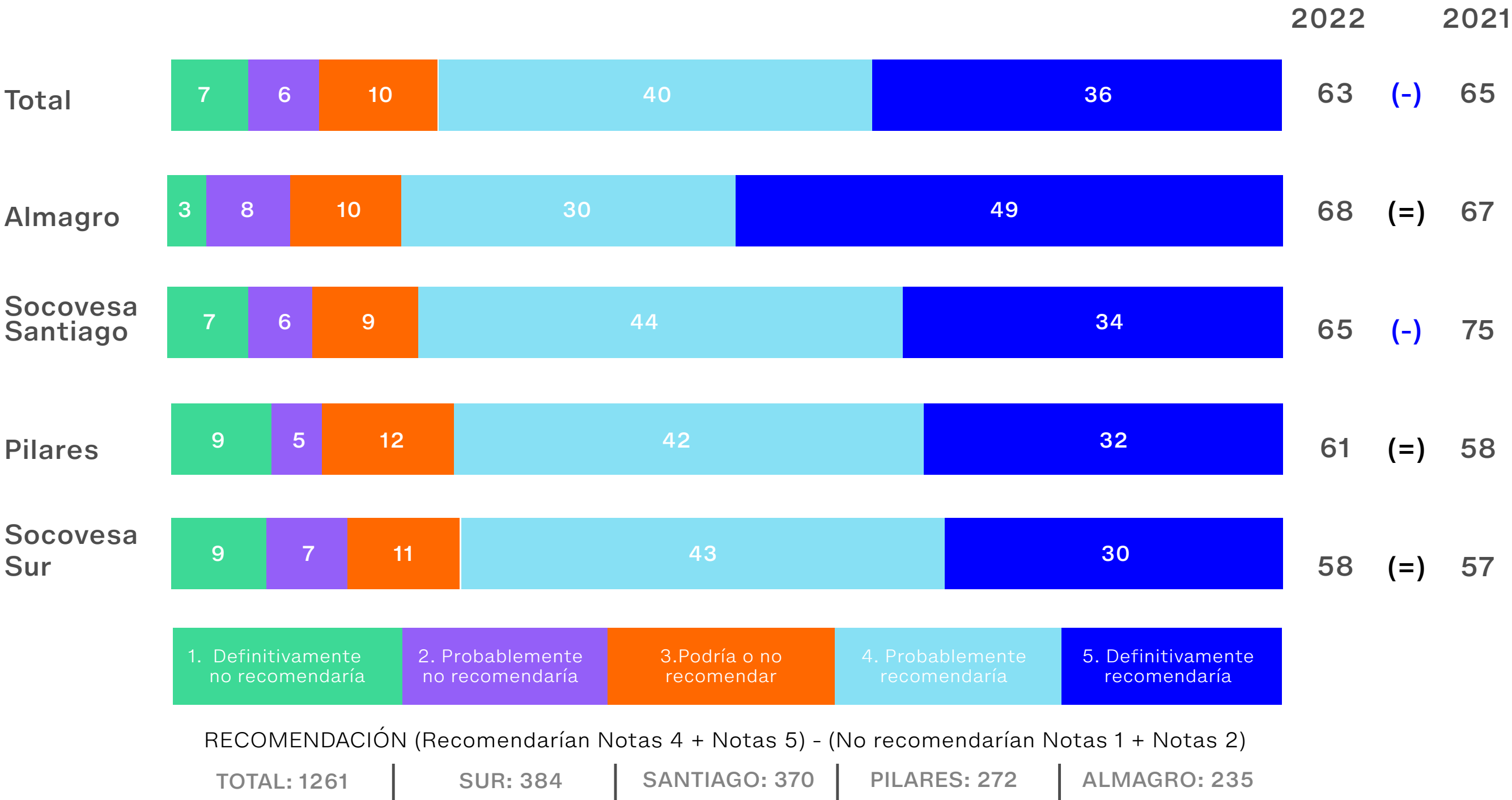
EL 76% DE LOS CLIENTES DE LA COMPAÑÍA RECOMIENDA LA COMPRA DE SUS PROYECTOS.

Finalmente, en el ámbito de la generación de valor a través de la experiencia del cliente, cabe señalar que aun cuando la pandemia y sus efectos parecieran estar cediendo, la Compañía está todavía lidiando con los efectos negativos de la crisis, donde las cuarentenas y los problemas de abastecimiento generaron retrasos, desajustes en la ejecución de obras y una menor capacidad de respuesta a los requerimientos de postventa de los clientes. Esto terminó por impactar la percepción, experiencia y consecuentemente la recomendación de los clientes de los proyectos. Dicho efecto puede verse reflejado en la última evaluación de proyectos a través del NPS (Net Promoter Score).

El NPS es un indicador que mide la lealtad de los clientes de una compañía basándose en las recomendaciones. Estas se asocian tanto al producto como a los servicios que lo acompañan en las distintas etapas del viaje del cliente. La cotización, compra, espera, entrega y postventa van armando la imagen que el cliente tiene de la empresa y si finalmente la recomienda o no.

RECOMENDACIÓN NPS CORPORATIVO

¿Recomendaría usted a un familiar o amigo comprar una vivienda en Almagro/Socovesa/Pilares?

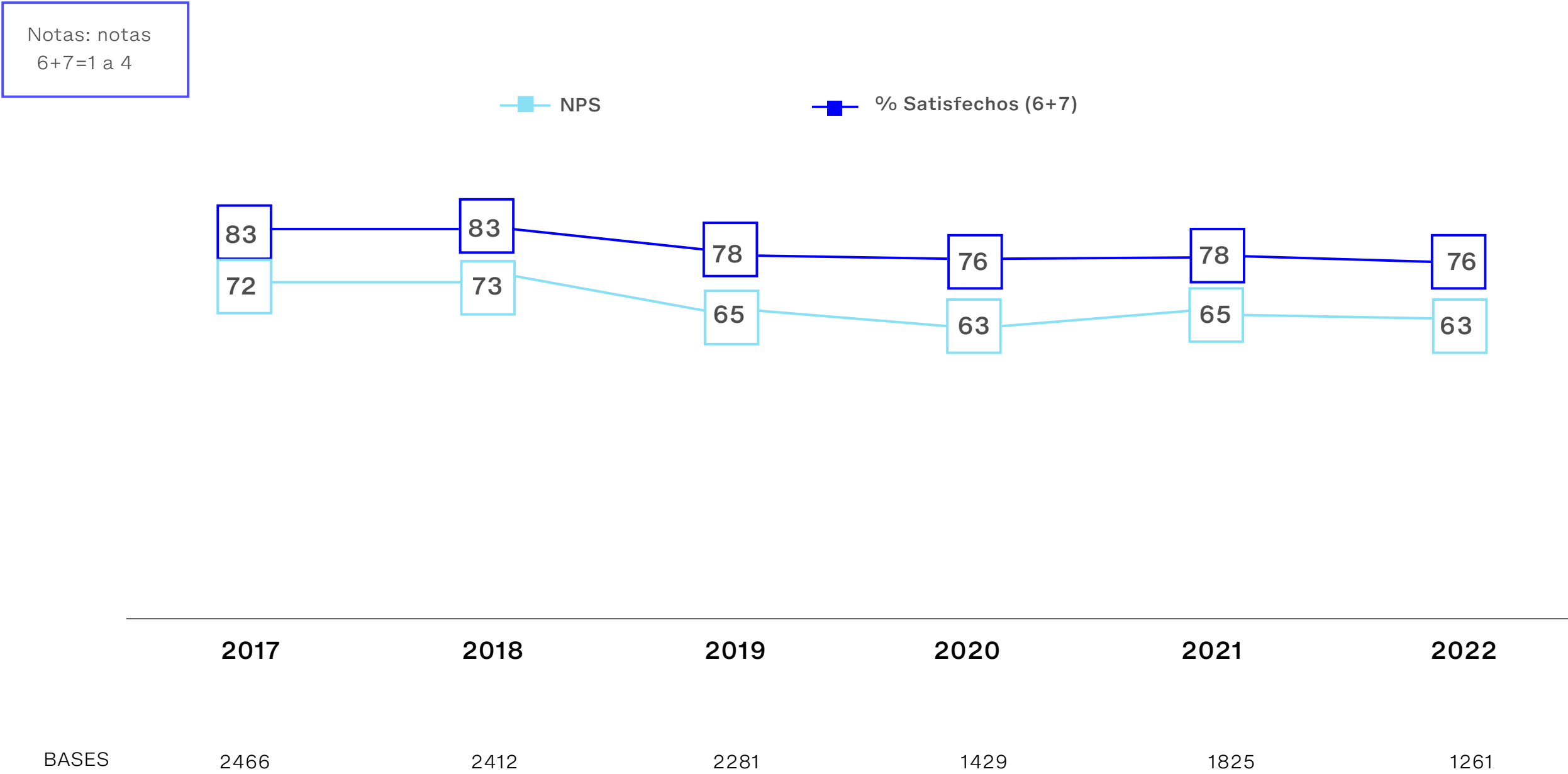


Fuente: Estudio Calidad de Servicio Ipsos 2022

EL NIVEL DE RECOMENDACIÓN SE HA MANTENIDO ESTABLE EN LOS ÚLTIMOS SEIS AÑOS, SUPERANDO LOS DOS TERCIOS DE CLIENTES SATISFECHOS CON LOS PRODUCTOS Y SERVICIOS DE LA COMPAÑÍA.

Durante el 2022 y frente a este desafío, las áreas de Calidad y Postventa trabajaron en distintas iniciativas para mejorar los indicadores. Dichas soluciones, que se acordaron internamente a través de workshops interáreas, apuntan a una mejor coordinación interna con los equipos de terreno, abrir los canales de comunicación con clientes para una relación más oportuna y expedita y la creación de un Sistema Único de Postventa el cual fue trabajado por las tres filiales, Socovesa, Almagro y Pilares. Gracias a este proyecto que comenzó a operar íntegramente en agosto de 2022, la Compañía ha logrado reducir los reclamos y los tiempos de espera en postventa en un 90%. Desde el lado de la entrega, las constructoras también están trabajando en una iniciativa que debiera repercutir en mejores índices en la entrega final del cliente, manteniendo la trazabilidad del producto desde las revisiones inmobiliarias hasta la entrega final al cliente.

EVOLUCIÓN RECOMENDACIÓN NPS CORPORATIVO (2017-2022)



Fuente: Estudio Calidad de Servicio Ipsos 2022

→ **VENTA DE VALOR:**
MEJORAS A NIVEL CORPORATIVO EN VENTA DE VALOR,
FORTALECIMIENTO COMERCIAL DE ALMAGRO Y NUEVO
POSICIONAMIENTO PARA PILARES.

El modelo de venta de valor es una metodología propietaria de la Compañía, que define y ordena estratégicamente todos los pasos de la venta inmobiliaria para asegurar un buen resultado comercial gracias a la correcta transmisión del valor desde los proyectos a los consumidores.

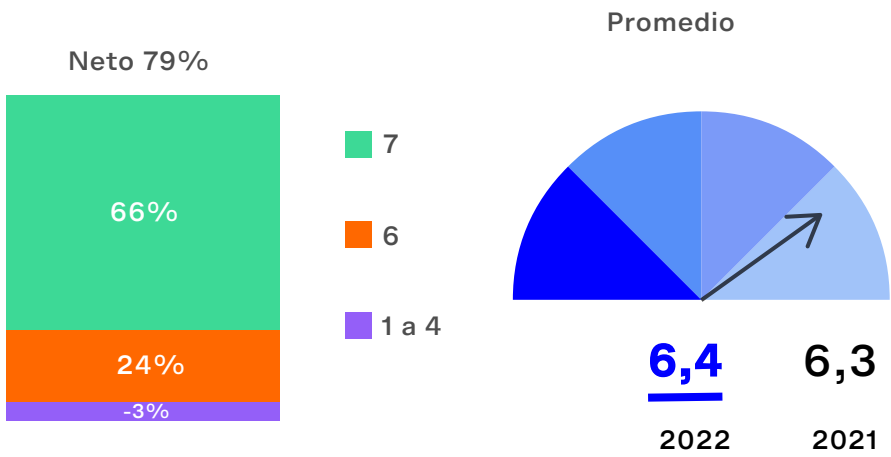


¿CÓMO ESTÁ LA SITUACIÓN DE VENTA DE VALOR 2.0 A NIVEL CORPORATIVO? SE MANTIENEN LAS BRECHAS EN DIFERENCIACIÓN Y ACCESO.

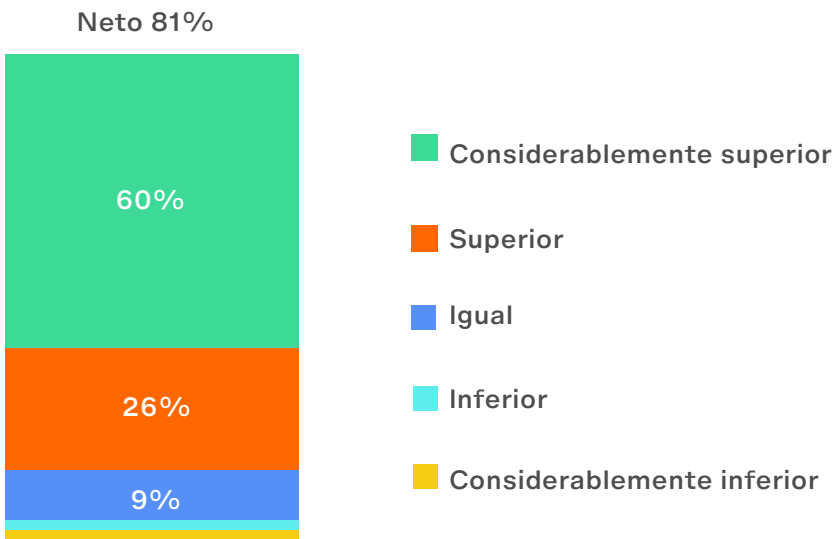
En términos de resultados, ¿cómo está la ejecución de venta de valor de la empresa a nivel corporativo? La gestión es sólida y se viene fortaleciendo en el tiempo. La evaluación general de la experiencia obtuvo una nota de 6,4 en su medición 2022. En términos generales, las notas obtenidas tienden a estar sobre el 6 en prácticamente todos los indicadores clave y se observan brechas de mejora (notas bajo 6) en las dimensiones de diferenciación, habitabilidad y acceso. Para terminar, ¿cómo está la experiencia de atención tanto real como virtual en relación con la competencia? El modelo permite afirmar que la ejecución comercial de la Compañía es razonablemente fuerte y que además, se viene fortaleciendo en el tiempo. En el 93% de los casos, la experiencia es superior o considerablemente superior a la competencia directa.

GENERAL

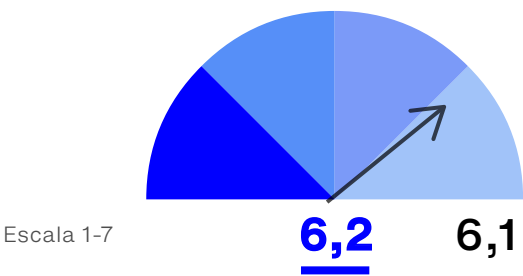
Evaluación General Visita



Evaluación Comparativa Visita



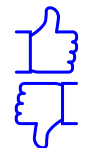
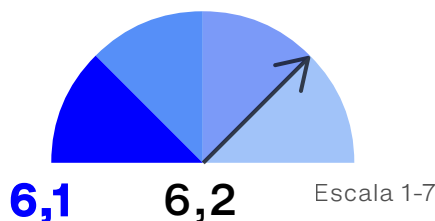
Consistencia Web- Atención



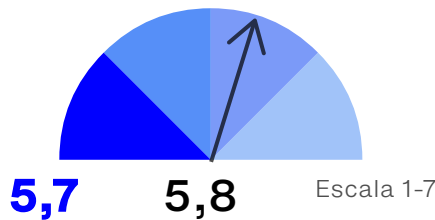
DIMENSIONES



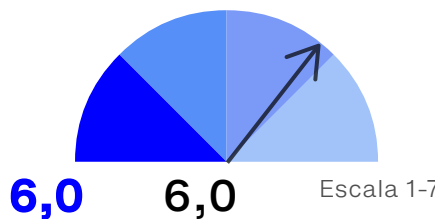
Encanto



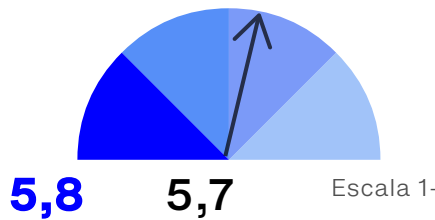
Diferenciación



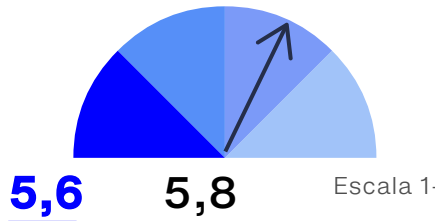
Fit



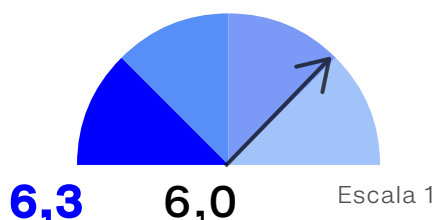
Habitabilidad



Acceso



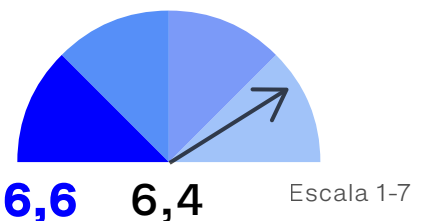
Conexión



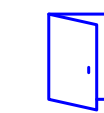
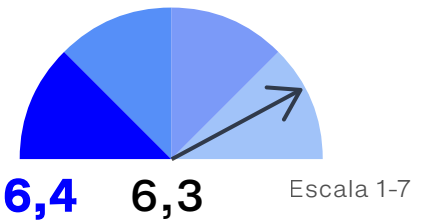
MOMENTOS



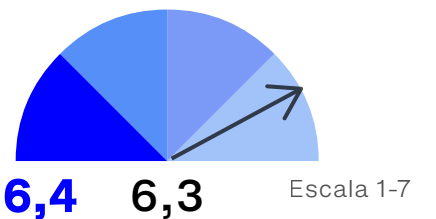
Ejecutivo



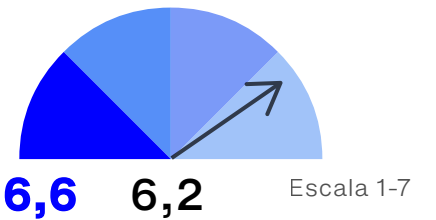
SDV Físico



Piloto físico



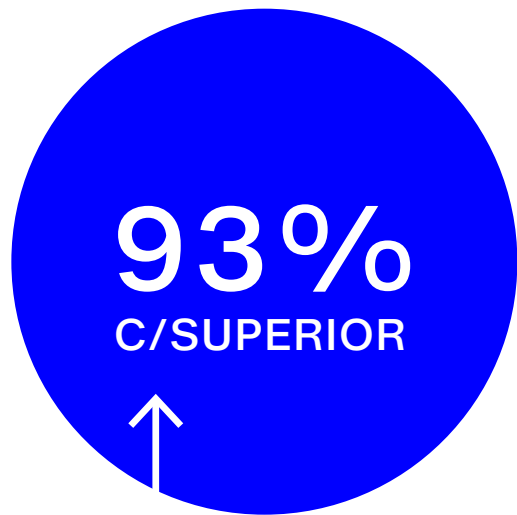
Piloto 360



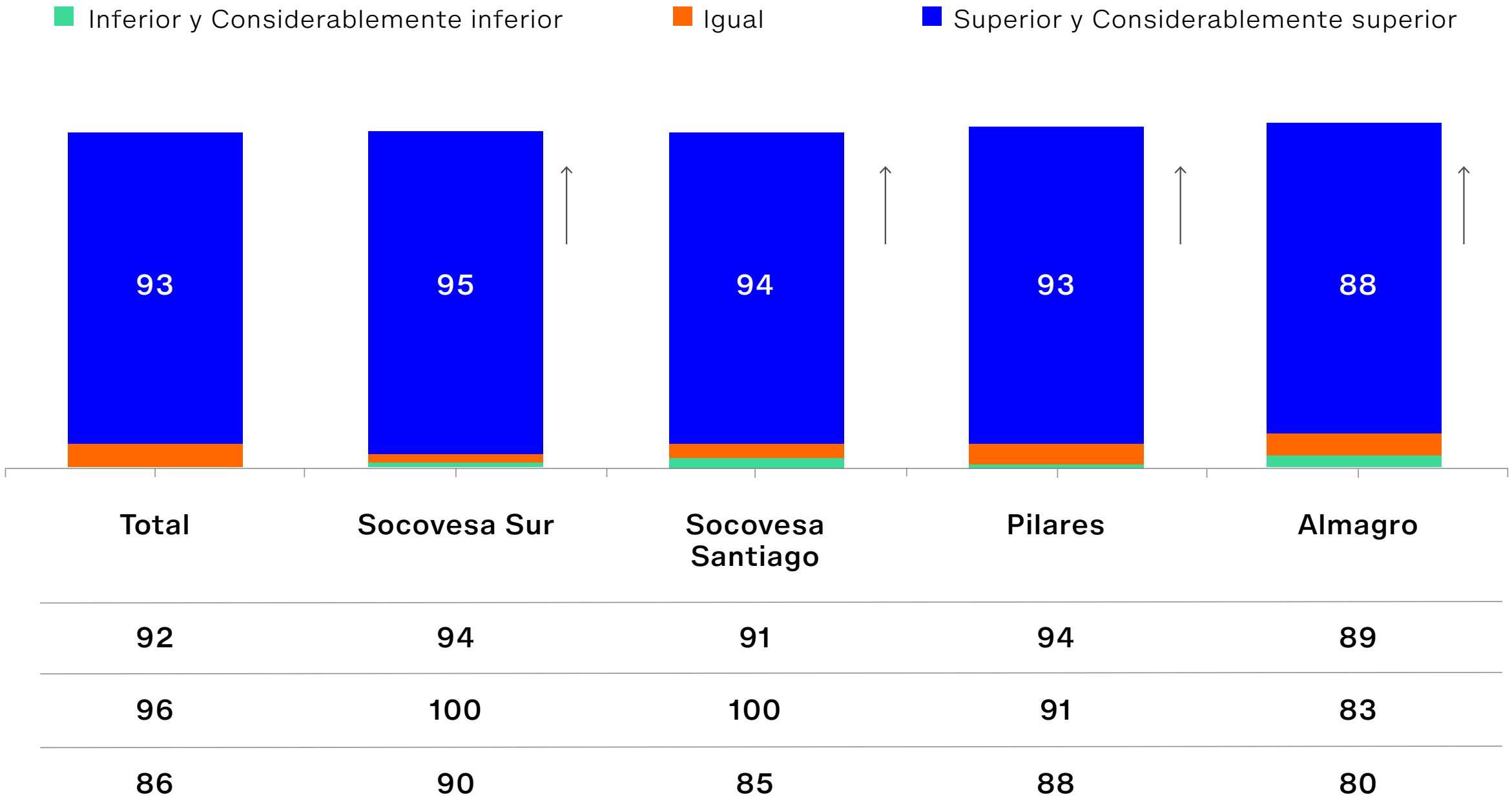
2022

2021

¿CÓMO ESTÁ LA EXPERIENCIA DE ATENCIÓN (REAL + VIRTUAL) EN RELACIÓN A LA COMPETENCIA? LA EXPERIENCIA DE LOS CLIENTES SE HA FORTALECIDO, CRECIENDO UN 7% CON RESPECTO AL AÑO ANTERIOR.



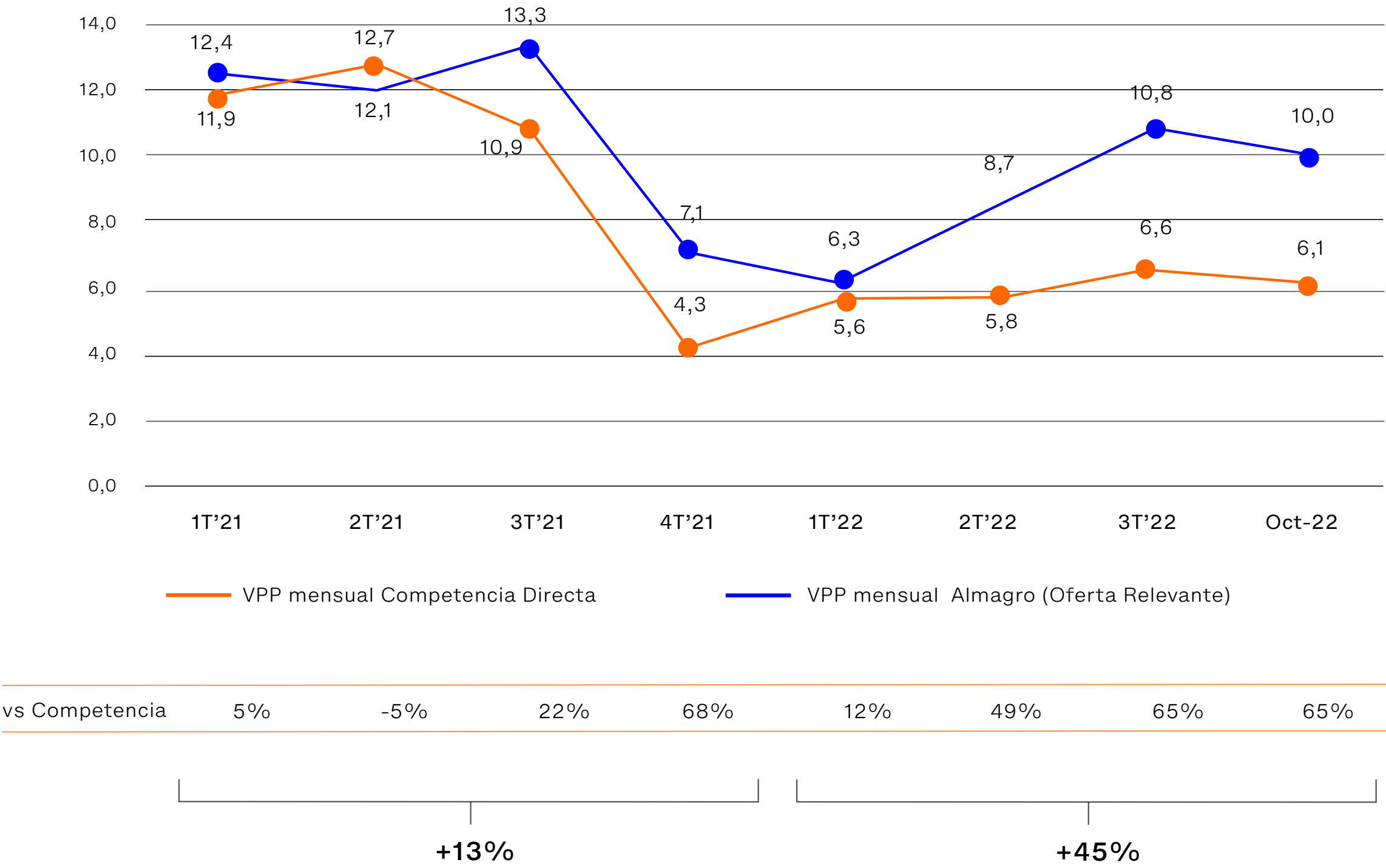
EN COMPARACIÓN CON OTRAS INMOBILIARIAS
¿Cómo evalúa en general la experiencia en la atención?



DURANTE EL EJERCICIO 2022, ALMAGRO RECUPERÓ SU FORTALEZA COMERCIAL, LOGRANDO AUMENTAR SUS VENTAS POR SOBRE EL MERCADO EN LAS COMUNAS RELEVANTES PARA LA FILIAL

Otro de los eventos importantes de la gestión comercial de la Sociedad fue el caso “Competitividad Almagro”. Durante los ejercicios 2020 y 2021, la filial Almagro vio afectado su histórico buen desempeño comercial en relación con el mercado. Este diagnóstico llevó a que durante el ejercicio 2022, se revisaran todos los proyectos en venta con el objetivo de identificar su posición competitiva en cada uno de los segmentos y mercados donde participa. Esta revisión fue un trabajo multiárea (comercial, inmobiliaria, ventas y marketing) donde se hizo un análisis profundo en torno a: Cliente, Competencia y Producto. El resultado fue la redefinición de la propuesta de valor de todos los proyectos, identificando y señalizando, de cara al consumidor, las ventajas que tienen los proyectos que desarrollan las filiales y que además los diferencian de la competencia relevante. Como consecuencia del trabajo, la filial comenzó a recuperar su competitividad histórica, llegando a vender un 45% más que el mercado en las comunas relevantes para la filial durante el 2022. Esta metodología de trabajo se instaló en la Compañía y mensualmente se revisan 2 o 3 proyectos con bajo desempeño, de manera de poder tomar control y definir rápidamente estrategias y acciones para revertir los resultados.

VENTA POR PROYECTO MENSUAL (VPP)



(*) Las Condes, Lo Barnechea, Ñuñoa, Providencia, Santiago y Macul
VPP venta por proyecto por mes
VPP Almagro considera proyectos con oferta relevante
Se redefinen barrios respecto a directorio anterior para poder obtener muestras de Toc Toc

Para terminar, uno de los temas de marketing relevantes realizados durante el año fue la actualización del posicionamiento de la marca Pilares. Este trabajo respondió a la oportunidad que se le presentó a la filial de hacerse cargo del principal problema del habitar moderno: vivir en pocos metros, en el centro de la ciudad y conectado a las líneas de metro. La nueva promesa de la marca “Desafiamos los metros cuadrados” busca capitalizar el atributo más relevante de la compañía: lograr que, en los departamentos, a través de un buen desarrollo de producto, se sienta una mayor espacialidad, generar la sensación de ser más amplios y así aportar a una mejor calidad de vida de sus clientes. Esta nueva promesa también busca interpretar la cultura de la filial: joven, innovadora, inquieta y vanguardista. Dicha cultura se ve reflejada, también, en la estética diferenciadora del interiorismo de Pilares, otro de los atributos más valorados por sus clientes. Espacialidad e Interiorismo son los dos conceptos que movilizan la cultura de la marca en todos sus estamentos: su proceso de diseño, su comunicación y su servicio, buscando traspasar ese valor a sus productos y clientes.



→ **DESARROLLO SOSTENIBLE:** **CRECEN PLANES DE RELACIONAMIENTO** **COMUNITARIO Y MAYOR PRIORIDAD PARA** **TEMAS MEDIOAMBIENTALES**

El 2022 se continuó profundizando la agenda de sostenibilidad, que avanzó de manera equilibrada sobre los 3 focos que sostienen la estrategia definida por la Compañía y aprobada por el Directorio, incorporando a las comunidades aledañas a los proyectos inmobiliarios, como un grupo de interés crítico para la legitimidad de sus proyectos; la responsabilidad ambiental como la dimensión prioritaria para todos los stakeholders; y el proceso de transformación cultural como la herramienta de cambio institucional.

En cuanto a la gestión de comunidades, el foco estuvo en escalar los planes de relacionamiento con los vecinos hasta alcanzar una cobertura de 50 proyectos entre todas las filiales inmobiliarias. A su vez, se instaló un sistema de indicadores que ha permitido conocer los reclamos más críticos y frecuentes. A partir de esta información, la experiencia da cuenta que el tamaño de las obras no es necesariamente lo que genera conflictos, sino su proceso de inserción en el barrio, la configuración del entorno y las medidas de mitigación implementadas. De esta manera,

se ha constatado que las solicitudes de los vecinos en general no son un listado de requerimientos desconectados del proyecto, sino que se refieren a los impactos de la obra en su vida cotidiana y en su mayoría, son reclamos gestionables.

En materia ambiental, la Compañía se concentró en apoyar a los equipos de obra en cuanto a los residuos y a las mitigaciones. El programa piloto lanzado el 2020 hoy cuenta con 21 proyectos que llevan adelante una gestión de segregación y trazabilidad, revalorizando 1.900 m³ de residuos con una reducción de huella de carbono equivalente acumulada de 680 TCO₂. En el cumplimiento ambiental, se trabajó con las filiales para incorporar nuevas soluciones de control y mitigación de externalidades reduciendo los riesgos asociados a los reclamos de la comunidad, con especial énfasis en los ruidos molestos. En desarrollo de proyecto se ha impulsado una agenda para visibilizar las nuevas normativas, como la Ley de Eficiencia Energética y las oportunidades que presentan las líneas hipotecarias sustentables lanzadas por los bancos. Al mismo

*** En gestión de comunidades, el foco estuvo en escalar los planes de relacionamiento con los vecinos hasta alcanzar una cobertura de 50 proyectos entre todas las filiales inmobiliarias.**



tiempo se estudió el desempeño sustentable de los proyectos, avanzando en el diagnóstico de calificación energética de 6 proyectos entre el 2021 y 2022 y de 2 proyectos en certificación sustentable, lo que a su vez se tradujo en el lanzamiento del primer proyecto full sustentable de la Empresa. Sin embargo, la Compañía está consciente que el escenario ambiental ha cambiado con fuerte foco en las exigencias de las autoridades y los nuevos estándares definidos por el mercado financiero. A partir de esto se ha trazado una ruta que busca a nivel corporativo definir indicadores y metas de impacto; a nivel obra construir una estrategia de cumplimiento ambiental con estándares de mitigación y políticas de gestión; y a nivel producto avanzar con fuerza en la incorporación de criterios de diseño sustentable en los proyectos.

Transformarse en una empresa sostenible requiere de un cambio cultural y el compromiso de toda la organización. Para ello, se impulsó un plan de comunicación a través de boletines informativos para poner en valor entre los colaboradores de la Compañía las

iniciativas en curso al interior de esta. A su vez, se lideró una agenda comunicacional que ha buscado posicionar nuestra visión en la opinión pública participando en diversos medios y foros. De forma estructural, el 2022 se trabajó estratégicamente a través de jornadas participativas con los equipos directivos de las filiales para reflexionar sobre los aprendizajes de la gestión ambiental y de comunidades, lo que permitió delinear planes de sostenibilidad propios para cada filial inspirados en la estrategia corporativa, y que coincidieron en la necesidad de fortalecer la “gestión y el aporte al entorno de los proyectos”; abordar la criticidad del “cumplimiento ambiental de obras”; y relevar la importancia de un plan de trabajo en producto sobre “atributos sostenibles”. En materia organizacional, se identificó a los grupos de interés y se avanzó en la primera Matriz de Materialidad, que reflejará los temas más importantes para la Compañía y para los stakeholders, siendo una carta de navegación para el nuevo Comité de Sostenibilidad Corporativo instalado el 2022, que cuenta con la participación de los más altos

ejecutivos a nivel corporativo y de todas las filiales, y que se constituye como una estructura de gobernanza interna llamada a liderar el proceso de mejora continua.

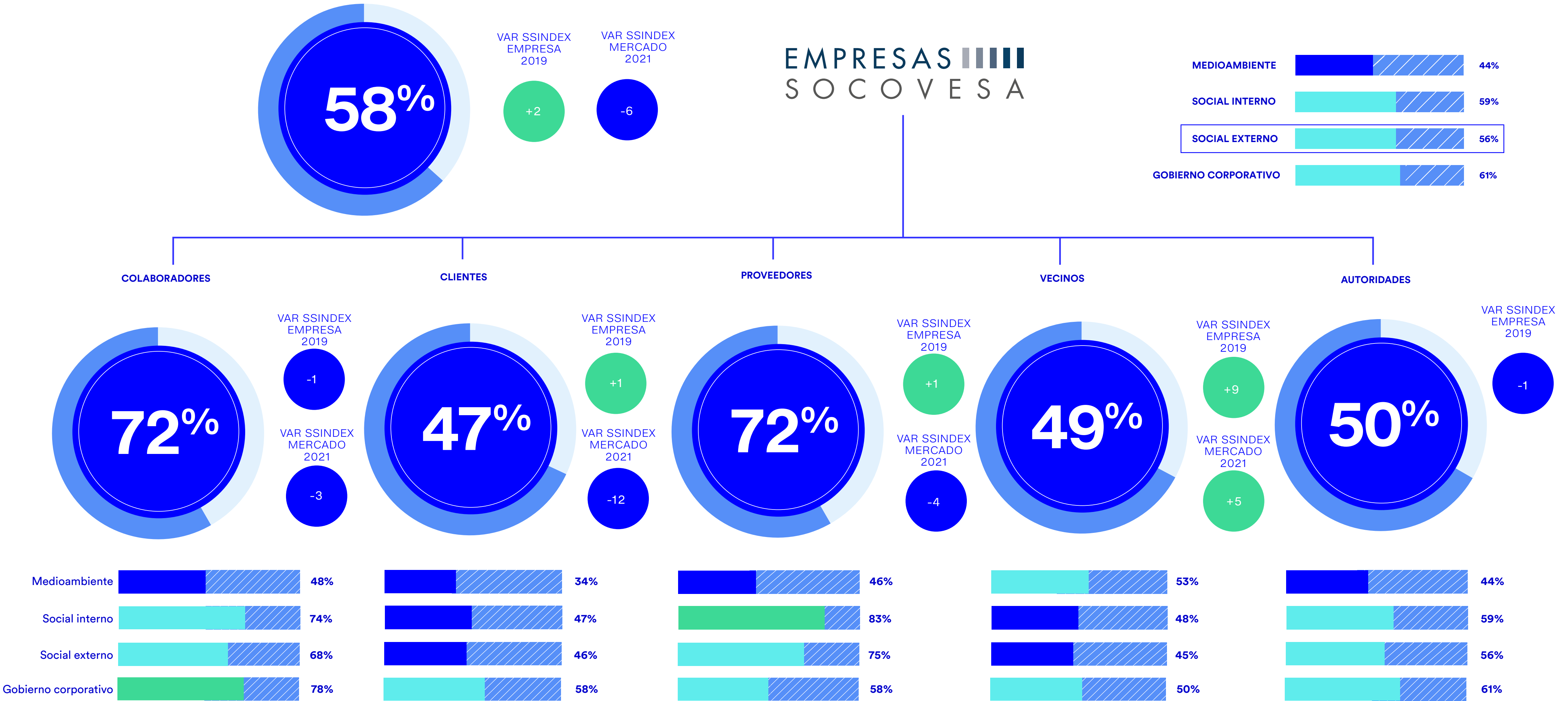


Se identificó a los grupos de interés y se avanzó en la primera Matriz de Materialidad, que reflejará los temas más importantes para la Compañía y para los stakeholders, siendo una carta de navegación para el nuevo Comité de Sostenibilidad Corporativo instalado el 2022.

* El nuevo Comité de Sostenibilidad, integrado por diversas áreas y filiales, viene a fortalecer el camino de la Compañía hacia la sostenibilidad iniciado en 2018 y se presenta como una herramienta de cambio, un motor movilizador del compromiso de la organización como un todo, con el desarrollo sostenible.



LA COMPAÑÍA MEJORA SU EVALUACIÓN GENERAL Y SE ENCUENTRA EN EL PERCENTIL 58% DE LAS EMPRESAS SOSTENIBLES MEDIDAS EN CHILE POR SSINDEX 2021- 2022.



→ **TRANSFORMACIÓN DIGITAL:**
DISEÑO BIM EN EXPANSIÓN, ROBOTIZACIÓN DE PROCESOS BACK OFFICE, REPORTERÍA DE ALTA CALIDAD E INSTALACIÓN DE SALESFORCE

Durante el 2022, la Sociedad siguió trabajando en sus tres ejes de transformación digital: diseño y construcción Bim-Lean, transformación digital comercial, y transformación inmobiliaria o del back office. La Compañía abordó este cambio organizacional desde el punto de vista técnico –desarrollando nuevos sistemas, paneles, reportería, mejoras de procesos, integrando datos, etc.– y también desde lo adaptativo, es decir, trabajando con las áreas para transitar culturalmente a una forma de trabajo y de pensamiento más digital.

Con respecto al eje de transformación digital del mundo diseño y construcción, durante el 2022 se siguió avanzando en el programa de transferencia de capacidades a dibujantes y arquitectos del área de Arquitectura Corporativa, entregándoles habilidades y conocimientos básicos para el desarrollo autónomo de proyectos con metodología BIM. Este desafío se abordó con distintos alcances en Socovesa Santiago y Socovesa Sur. En el caso de Socovesa Santiago, la Compañía apostó por escalar BIM a varios proyectos, pero con un acento acotado a las coordinaciones con cálculo y especialidades. Esto

permitió que, al término del 2022, Empresas Socovesa contara con 11 proyectos levantados por el área de Arquitectura, manteniendo un equilibrio entre velocidad y riesgo. Hoy existe un área específica dentro del taller de Arquitectura encargada de la coordinación interna, con personas, roles y responsabilidades claramente definidas. Internalizar esta gestión ha permitido contar con tiempos más cortos respecto a la ejecución de estos con una empresa externa.

En el caso de Socovesa Sur, la estrategia fue hacer levantamientos en menos proyectos, pero de forma más integral, interviniendo desde temprano en todas las capas y especialidades del proyecto de la mano de equipos híbridos de trabajo. Como resultado de esta integración, la Compañía logró abordar un proyecto de edificios y tres de casas con un nivel de implementación avanzado de BIM.

Uno de los proyectos que se están usando como ejemplo de una ejecución exitosa con BIM es la obra de Parque Olimpia II, en Temuco. Al comparar la primera etapa, diseñada con los métodos tradicionales, versus la segunda

etapa con BIM, se observó una disminución relevante en la cantidad de consultas realizadas desde la obra al área de Arquitectura por inconsistencias en los planos. Y si bien los planos siguieron siendo la fuente oficial de información, la calidad de los datos de los modelos utilizados fue lo suficientemente buena como para convertirse en la referencia para resolver dudas de obras y organismos externos como el IDIEM.

- * La Compañía aborda la transformación digital desde el punto de vista técnico –desarrollando nuevos sistemas, paneles, reportería, mejoras de procesos, integrando datos, etc.– y también desde lo adaptativo, es decir, trabajando con las áreas para transitar culturalmente a una forma de trabajo y de pensamiento más digital.



Asimismo, durante el segundo semestre del año 2022 Socovesa Sur trabajó en el diseño de prototipos de casas estandarizadas. El foco del trabajo fue contar con productos de mejor calidad para los clientes y reducir tanto los tiempos de desarrollo como los costos de construcción.

Para finalizar, y de cara al 2023, la Compañía espera terminar de capacitar a todos los equipos y junto con eso, eliminar el uso del software Autocad, para pasar de planos 2D a modelos 3D. Junto con esto, se buscará mantener el trabajo de Lean con foco en cerrar las brechas entre los equipos de más alto desempeño y los que aún presentan desafíos.

Respecto a la transformación inmobiliaria y de back office, durante el 2022 la Compañía mostró avances en sus tres frentes -clientes, reportería y procesos-, siendo estos dos últimos los que materializaron los mayores avances para la organización.

La gestión de esta transformación de largo plazo recayó en el Comité de Transformación

Digital, encargados de procurar que la digitalización vaya permeando transversalmente a toda la Empresa, junto con identificar y desarrollar aquellos espacios donde haya una oportunidad en la generación de valor y eficiencias para el negocio.

Es así como durante el 2022 se creó el Centro de Excelencia RPA (Robotic Process Automation), que da estructura y centraliza la robotización automática de procesos de la Compañía. Con 5 proyectos en marcha y varios en desarrollo, la Robotización Automática de Procesos o RPA es una realidad en Empresas Socovesa. Ahorrar tiempo en tareas que son rutinarias y repetitivas, generando nuevas eficiencias y permitiendo destinar ese tiempo a otras actividades que generan más valor, son los principales beneficios de la robotización de procesos. Un ejemplo de lo anterior fue el desarrollo de un robot para el área de Operaciones Comerciales, el cual extrae información desde distintos orígenes generando eficiencias significativas en la gestión del área, o la robotización de pre-

*** Con 5 proyectos en marcha y varios en desarrollo, la Robotización Automática de Procesos o RPA es una realidad en Empresas Socovesa.**



aprobaciones bancarias o bien, uno para la tramitación de licencias médicas para el área de Recursos Humanos, entre otros. Para el 2023, el objetivo de Empresas Socovesa es llevar proyectos de RPA a procesos de negocio y no solo al back office.

Otro avance relevante en términos de procesos fue la materialización de la primera hoja de ruta de transformación digital para las constructoras del grupo. En un trabajo colaborativo, las tres constructoras acordaron un plan de trabajo con un horizonte de dos años y acentos en temas de costos, plazos, seguridad y calidad. La transformación digital de las constructoras viene a simplificar, automatizar y modernizar en un plazo corto aquellos procesos críticos que se desarrollan a diario y que toman gran cantidad de recursos en su ejecución. Con estas medidas se busca aumentar la productividad en obras considerando el traspaso de esos recursos a funciones más orientadas a la analítica, que apoyan la toma de decisiones clave en el desarrollo de los proyectos.

Finalmente, en el caso de la Reportería y Modelos, se siguió generando inteligencia comercial y de negocio modelando datos actuales de Empresas Socovesa, como también visibilizando nueva información. Durante el año

se entregaron varios reportes, como por ejemplo el de conversiones para el área Comercial, el de control de asistencia y teletrabajo para Recursos Humanos, o varios reportes en Power BI que incluyen data comercial e inmobiliaria en tiempo real, lo que permite generar una base de datos única y consistente para la confección de los directorios de filiales y de Socovesa S.A.

Todo el trabajo técnico mencionado se acompañó de una gestión activa y constante de cambio organizacional para construir una cultura más digital. Algunas iniciativas que destacaron en esta línea fueron la tercera versión de la Semana Digital, evento que reúne a cientos de colaboradores y expertos en torno a temas digitales, y la creación del proyecto de guías y aceleradores digitales, que debiera comenzar a ejecutarse en marzo de 2023 y que contempla el aprovechamiento del talento interno para acelerar y ampliar el alcance de la transformación en todas las áreas y niveles de la organización.

Finalmente, la implementación de Salesforce constituye el aspecto más relevante de la gestión digital en términos comerciales del año 2022. Su instalación en las áreas de marketing y ventas nació de la necesidad de gestionar de mejor manera el seguimiento del flujo de cotizantes

digitales, principal fuente de potenciales clientes de la Compañía. Salesforce, empresa líder en gestión de clientes y procesos comerciales, fue la plataforma escogida debido a su amplitud de servicios, escalabilidad, e integración con herramientas de marketing, lo que permite mayor sincronía y mejor ejecución del flujo comercial. Durante finales del 2021 y todo el 2022 se completó la introducción de las cuatro filiales inmobiliarias al uso tanto de la herramienta de marketing como de CRM. Hoy, el total de la fuerza de venta ha adoptado este sistema como su canal de gestión de tareas, mientras que las áreas de marketing han avanzado en la automatización y optimización de su comunicación digital.

 **La implementación de Salesforce constituye el aspecto más relevante de la gestión digital en términos comerciales del año 2022.**



→ **TALENTO Y TRABAJO COLABORATIVO:**
LA COMPAÑÍA SE ADAPTA CON FLEXIBILIDAD A
LOS CAMBIOS EN EL MUNDO DEL TRABAJO
(NCG N° 461 - 3.1 vi | 3.1 vii)

En los últimos años y especialmente desde el inicio de la pandemia, las organizaciones están pasando por un ciclo de importantes cambios respecto a la forma de administrar y potenciar el talento y la cultura interna. Motivadas por las nuevas demandas culturales, las empresas están llamadas hoy a ser más flexibles y actuar como caja de resonancia de los asuntos que preocupan a los distintos grupos de interés y en especial a sus propios trabajadores. Problemáticas como la salud mental y bienestar, mantener el compromiso de los equipos en trabajo híbrido, la atracción de talento en un entorno digital, el desarrollo de competencias ad-hoc a los tiempos o el cierre de brechas en diversidad e inclusión, son algunos de los temas que están acaparando el interés y la atención de las organizaciones en todo el mundo. La Compañía se encuentra trabajando en todos estos frentes, destacando avances en tres materias en el 2022: trabajo híbrido, diversidad e inclusión y trabajo colaborativo.

El modelo de trabajo mixto, que combina presencialidad con trabajo remoto, siempre resguardando el clima organizacional y la productividad, es una realidad en la Empresa hoy. Actualmente son 450 las personas acogidas al Sistema de Trabajo Híbrido de Empresas Socovesa. Las modalidades que obtuvieron mayor adhesión son: 3 días de trabajo presencial y 2 de teletrabajo con un 35% y luego un 22% de personas que trabajan 4 días desde su casa y 1 desde la oficina.

Por otra parte, también se instaló el primer programa integral de Diversidad e Inclusión respondiendo a la necesidad de trabajar y mantenerse en empresas con las que se comparte cierta escala de valores. Bajo la denominación “Iguales en Nuestras Diferencias”, esta iniciativa cubrirá 4 temas: discapacidad, equidad de género, diversidad sexual y personas mayores.

Para finalizar, otro avance destacado del 2022 fue hacer del trabajo colaborativo la nueva

manera de abordar los desafíos de negocio de la Compañía. Este cambio cultural, que fue gestionado durante los últimos 3 años, se empuja fundamentalmente desde dos frentes: comunidades de práctica y acciones de reconocimiento. Durante el año operaron 9 comunidades de práctica en diferentes niveles de la organización, generando el intercambio de experiencias, visiones y aprendizajes entre las áreas involucradas. Asimismo, el Premio al Talento Colaborativo registró la participación más alta de los últimos tres años, con 58 personas destacadas por incorporar exitosamente conductas colaborativas en su día a día, junto a 13 proyectos gestionados por equipos de distintas áreas y filiales que buscaban un objetivo común.

4

4 EJES TIENE EL
PRIMER PROGRAMA
DE DIVERSIDAD
E INCLUSIÓN DE
EMPRESAS SOCOVESA

9

COMUNIDADES
DE PRÁCTICA EN
DIFERENTES NIVELES

5.3 Política de inversión y planes de inversión 2023

(NCG N° 461 – 4.3)

Política de inversión

La inversión en este tipo de compañías se centra en la compra de nuevos paños y los lanzamientos de proyectos.

La política de inversión en tierra se funda en el criterio de mantener entre 3 y 5 años de venta en el banco de tierra de la Compañía, como forma de asegurar los flujos futuros. La compra de terrenos se financia preferentemente con capital propio. En algunos casos las compras son financiadas a través del sistema financiero o asociaciones con terceros.

Respecto de los lanzamientos de nuevos proyectos, estos se aprueban uno a uno, a lo largo del año, considerando no solo la rentabilidad del proyecto sino también las condiciones del mercado que se enfrentan, buscando siempre mantener sanos los equilibrios inmobiliarios de la Compañía.

Por tanto, en la medida que el mercado lo permite, Empresas Socovesa invierte en nuevos paños y en nuevos proyectos, manteniendo su flexibilidad para poder responder al ciclo.

Planes de inversión 2023

De cara a la realidad del mercado, se definió que uno de los objetivos será bajar la duda financiera neta en MMUF 2 en los próximos 18 meses.

Lo anterior encuentra su fundamento en las perspectivas económicas para 2023, las cuales indican que este será un año de recesión, con un primer semestre que se vislumbra más duro y un segundo semestre que debiera ir dando signos de mejora. Frente a esto, y a las dificultades que la industria inmobiliaria y de la construcción han venido enfrentado desde fines del año 2019, la banca ha buscado disminuir su exposición a estos sectores.

Como es habitual, Empresas Socovesa se reunió con los principales bancos de la plaza en lo que es una práctica recurrente y resultado de la manera en la que la Compañía se financia, y les comentó, entre otras cosas, el plan de reducción de deuda a la luz de las menores ventas de la industria y de la Empresa. Este plan permitirá que, con las líneas actuales, la Compañía cuente con mayor holgura para la gestión de caja y vuelva a equilibrar sus indicadores inmobiliarios, prioridad para enfrentar el nuevo ciclo del negocio.

Lo anterior implicará que durante el ejercicio 2023 no se realizarán nuevas compras de tierra, con excepción de aquellas que ya están comprometidas, se disminuirán en forma relevante los lanzamientos y en caso de ser necesario, se detendrán algunas obras que tengan poco avance y/o poca venta.

En concreto, el plan de inversiones supone lanzamientos de proyectos equivalentes a MMUF 1,8 de venta potencial, lo que se

compara con MMUF 6.9 lanzados el 2022 y MMUF 12.0 el 2021. Los lanzamientos se concentrarán en etapas de casas en Socovesa Sur y en un proyecto DS 19 en Lampa. Esto se traducirá en una baja relevante en la oferta, la cual debiera llegar al entorno de MMUF 11 en diciembre de 2023.

Desde lo comercial, el escenario económico del 2023 se traducirá en un año con bajo nivel de actividad, proyectando promesas netas por

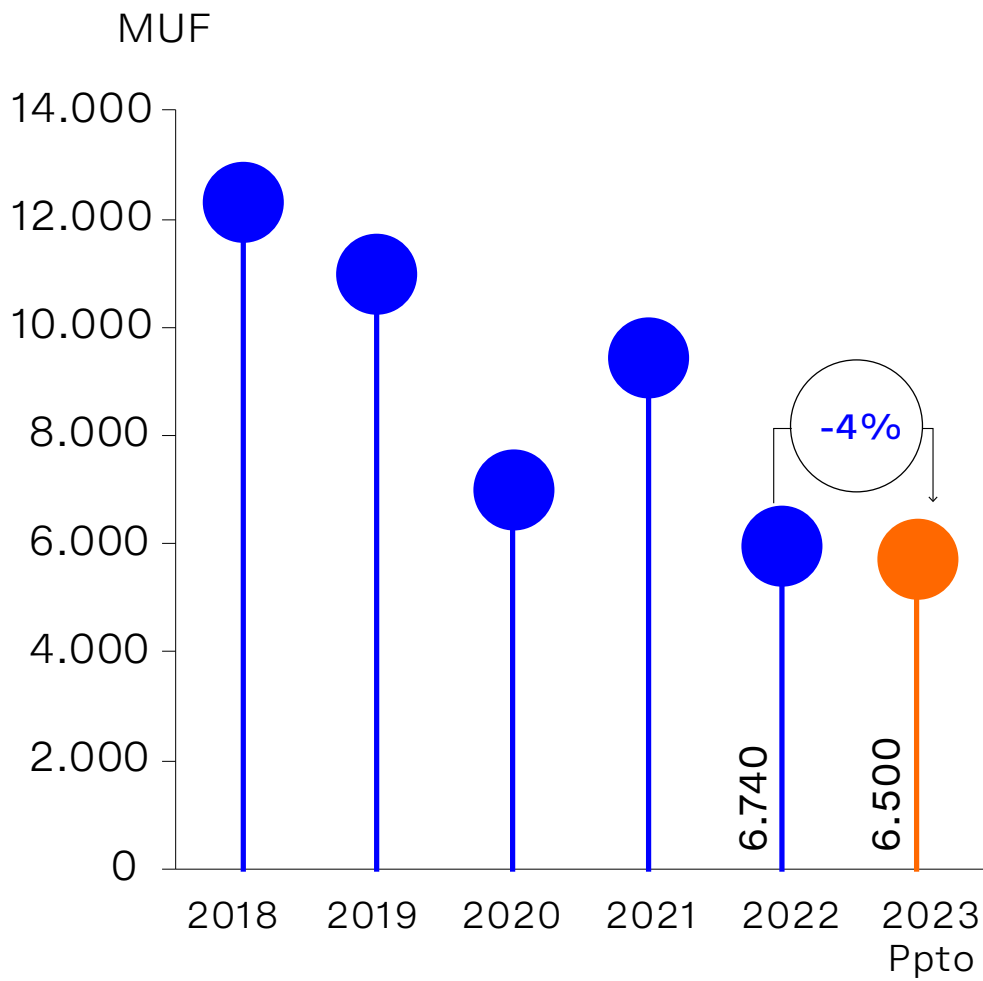
MMUF 6.5, lo que implica una caída del 4% respecto al año 2022, con una ligera mejora en los niveles de absorción promedio (3,1% el 2022 a 4,3% el 2023).

En términos de facturación, se proyecta un nivel en torno a MMUF 9,7 lo que representa un aumento del 46% con relación al año 2022.

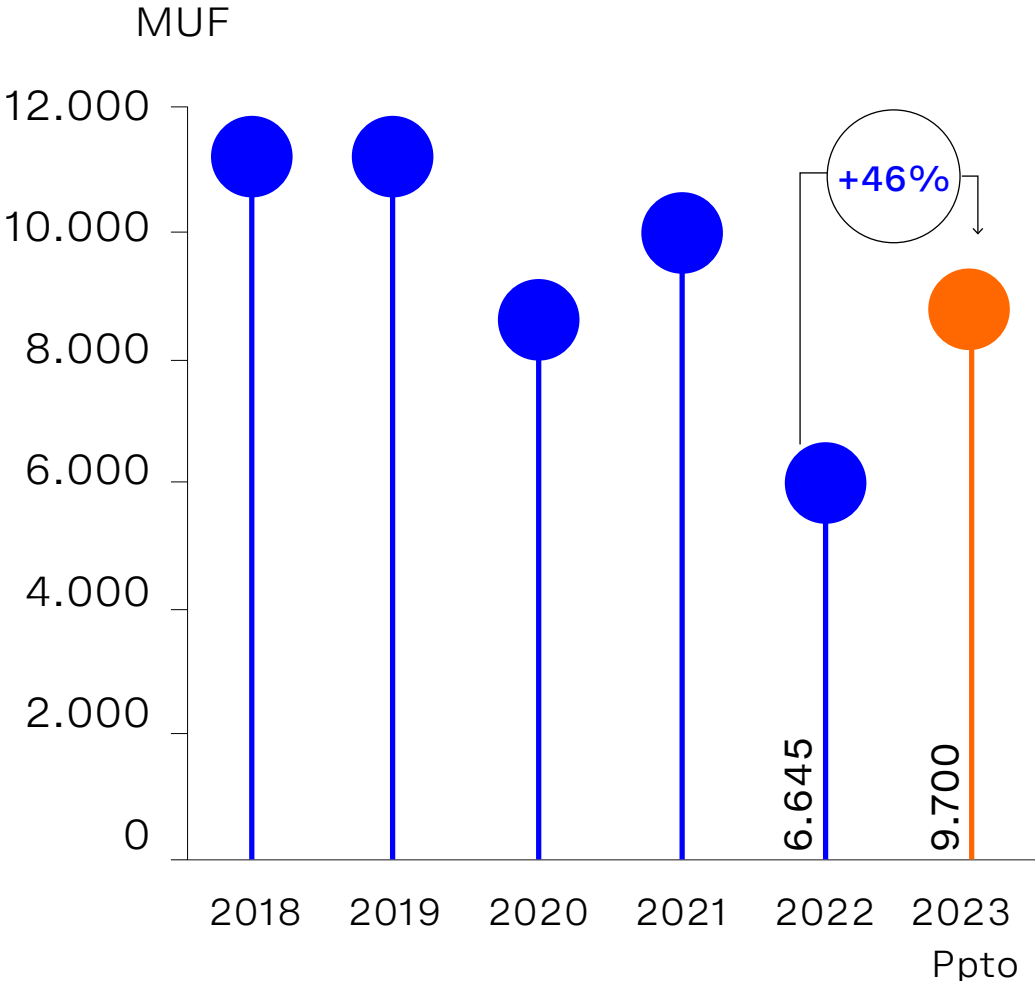
4% caída proyectada en promesas netas respecto a 2022

46% aumento de facturación proyectada para el 2023

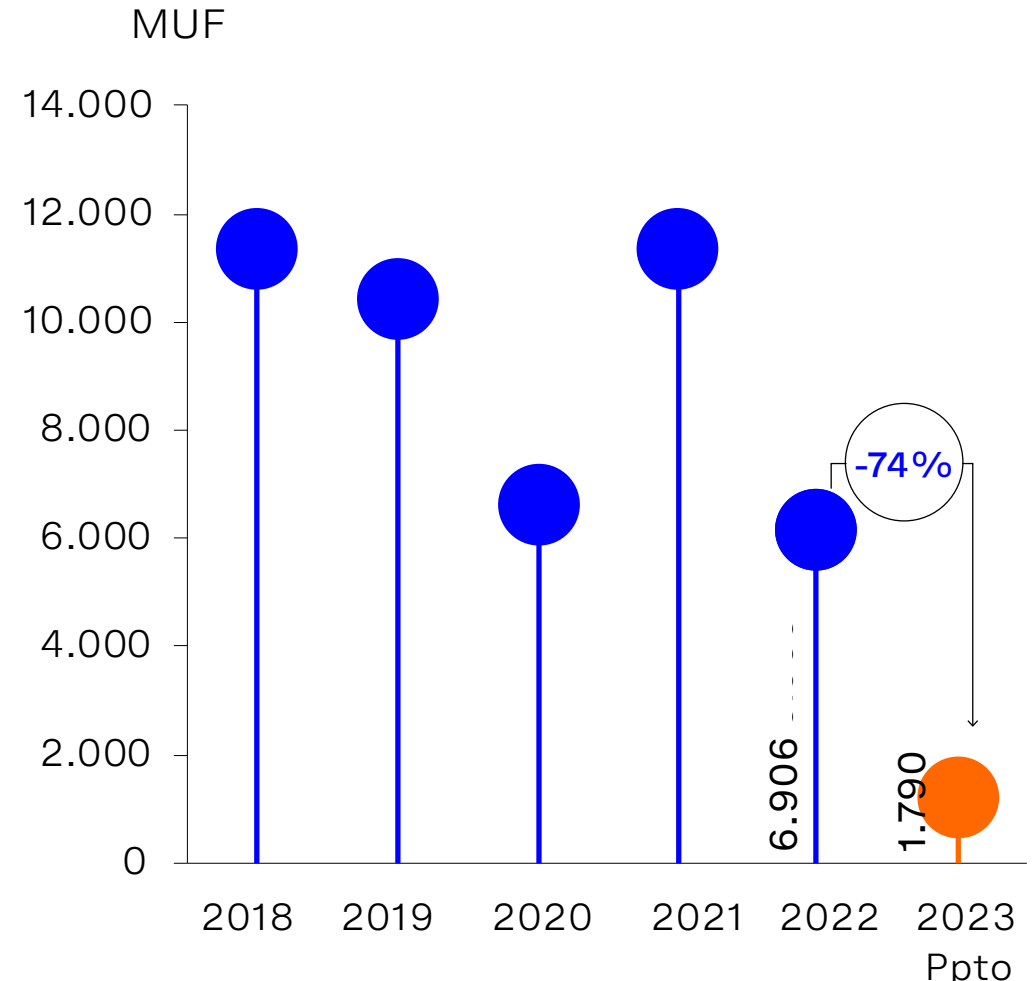
PROMESAS NETAS (MUF)



FACTURACIÓN TOTAL



LANZAMIENTOS (MUF)



5.4 Política de financiamiento

Las políticas de financiamiento tienen como objetivo optimizar los recursos propios disponibles, sin perjuicio de evaluar la pertinencia de obtener recursos de terceros para determinadas operaciones que así lo ameriten.*

La Compañía financia sus necesidades de capital de trabajo del área inmobiliaria a través de líneas de crédito *revolving*, que se componen de créditos de corto y mediano plazo de libre disposición otorgados a sus filiales inmobiliarias. De esta manera, en general el financiamiento no está atado a un proyecto en particular, permitiendo una mayor flexibilidad operacional y una optimización del costo financiero. Al respecto, la Compañía ha utilizado métodos de financiamiento alternativos a la deuda financiera descrita, ya sea a través de asociaciones con privados, dueños de terrenos o de estructuras de opciones de compra y financiamiento de terrenos con inversionistas financieros, entre otras. No obstante, con relación a estos últimos, durante el ejercicio 2022 no hubo nuevas operaciones.

(*) El nivel de deuda financiera responde a las decisiones de inversión de la compañía y, en general, tiene un desfase con el ciclo de demanda, es decir, la decisión de inversión y de financiamiento se hace anticipado el flujo de ventas que se espera tener en los próximos periodos.

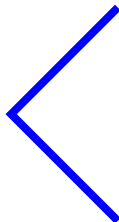
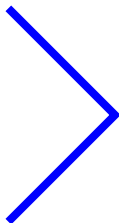
El fundamento que está detrás de la forma de financiamiento que ha utilizado Empresas Socovesa a lo largo de su trayectoria responde a la lógica de que activos de corto plazo, como son las viviendas terminadas y las obras en ejecución, son financiados con deuda de corto plazo; y activos de largo plazo, como son los terrenos, son financiados con capital. Es decir, la suma de los activos inmobiliarios (excluyendo a los terrenos) más las cuentas por cobrar debe ser similar a la deuda financiera y los terrenos deben ser menores o iguales al patrimonio, ecuación que la Compañía cumple sistemáticamente.



Ecuación de financiamiento

Saldos al cierre del periodo

		Miles de \$
ACTIVOS		12M 22
ACTIVOS INMOBILIARIOS CORTO PLAZO	Efectivo y equivalentes al efectivo	27.172.745
	Otros activos financieros, corrientes	2.012.540
	Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, corrientes	89.953.113
	Viviendas terminadas	123.021.032
	Viviendas recibidas en parte de pago	15.823.721
	Otros inventarios	1.012.000
	Obras en ejecución	360.253.332
TOTAL ACTIVOS INMOB. CORTO PLAZO		619.248.483
ACTIVOS INMOBILIARIOS LARGO PLAZO	Terrenos Inventarios	100.460.714
	Terrenos en Propiedades de inversión	148.398.487
	Urbanizaciones	41.732.865
TOTAL ACTIVOS INMOB. LARGO PLAZO		290.592.066

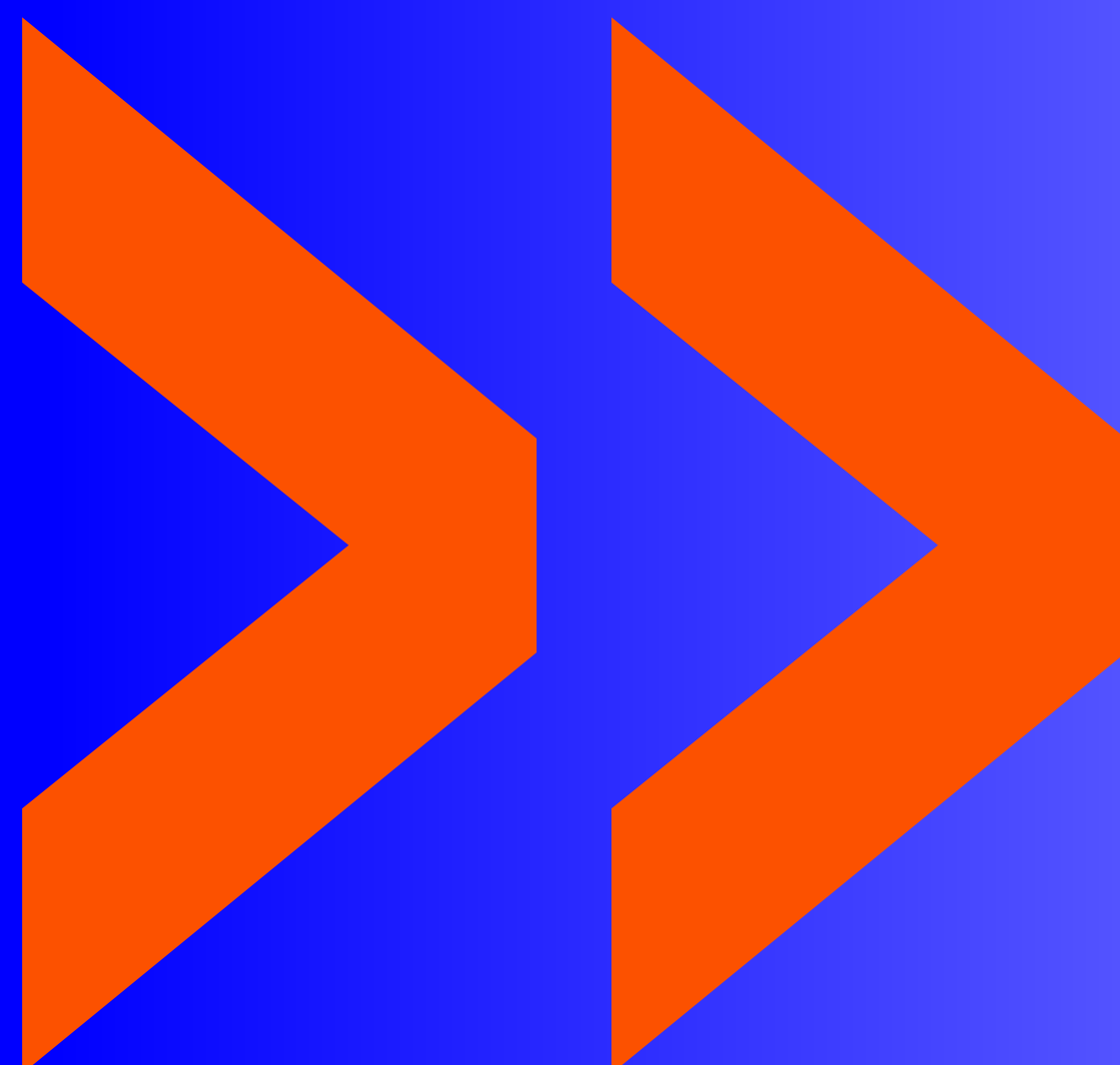


		Miles de \$
PASIVOS Y PATRIMONIO		12M 22
PASIVOS FINANCIEROS QUE FINANCIAN LA OPERACIÓN	Otros pasivos financieros, corrientes	602.368.273
	Otros pasivos financieros, no corrientes	1.789.610
TOTAL PASIVOS QUE FINANCIAN LA OPERACIÓN		604.157.883
PATRIMONIO		
	Patrimonio atribuible a participaciones controladoras	384.397.912
TOTAL PATRIMONIO ACCIONISTAS		384.636.949

Modelo de negocio

/ 06

- 6.1 Sector industrial
- 6.2 Negocio: propuesta de valor y año 2022
- 6.3 Gestión de Proveedores
- 6.4 Gestión de Clientes
- 6.5 Patentes, licencias, franquicias, royalties y concesiones
- 6.6 Propiedades e instalaciones
- 6.7 Relacionamiento con los grupos de interés y el público en general



Nuestro compromiso sostenible con la innovación. Sin innovación es difícil mantenerse sostenibles en la creación de valor. Hoy en día nuestros productos, servicios y sus procesos están siendo repensados constantemente para adecuarlos a la cambiante realidad a la que nos enfrentamos. Y, ¿cómo lo hacemos? De forma descentralizada y colaborativa.

En la foto, ejecutivos de distintas filiales y del corporativo que trabajan activamente en innovación de producto y procesos.



6.1 Sector industrial

(NCG N° 461 – 6.1 i | 6.1 ii)

El sector industrial donde Empresas Socovesa compite, está compuesto por dos áreas:

Desarrollo inmobiliario

El negocio inmobiliario consiste en el desarrollo de proyectos de vivienda, proyectos de oficina, loteos industriales y proyectos comerciales que se llevan a cabo por etapas: análisis de proyectos, compra de los terrenos, diseño arquitectónico y urbano, aprobación gubernamental, construcción de la obra, comercialización, venta y, finalmente, entrega de servicios de postventa.

Este negocio posee una oferta altamente fragmentada, y está caracterizada por altos requerimientos de capital asociados a la compra y desarrollo de proyectos, por lo que la permanencia en el tiempo de las Compañías inmobiliarias viene determinada por su tamaño y solidez financiera. Asimismo, esta industria está caracterizada por

el predominio de actores locales; Compañías que conocen los intereses, gustos y necesidades del consumidor que están atendiendo y que buscan satisfacerlas a través de proyectos específicos para ese segmento.

Esta es la principal razón por la que, generalmente, no se encuentran las mismas empresas compitiendo entre sí en más de un segmento de negocio o en más de un mercado geográfico.

Entre los principales competidores de Empresas Socovesa en el negocio inmobiliario se encuentran las empresas Salfacorp, Paz Corp, Besalco, Ingevec, Manquehue, Brotec–Icafal, Enaco, Bersa, Guzmán Larraín, Imagina, Siena, Los Silos, Pocuro, Py, Simonetti, entre otros.



Ingeniería y construcción

El área de ingeniería y construcción de esta industria se compone de cuatro subáreas: (a) ejecución de proyectos civiles, (b) servicios de montaje industrial, (c) contratos gubernamentales, y (d) reparaciones y demoliciones.

El negocio de ingeniería y construcción en Chile está fuertemente atomizado. Sin embargo, la competencia se presenta a escala nacional, observándose las mismas constructoras en grandes obras a lo largo de todo el país. Este es un negocio de nichos que cuenta con ciclos de inversión independientes y que, para ser rentables, se necesita manejar volumen y eficiencia en la operación.

En el negocio de ingeniería y construcción participan Salfacorp, Besalco, Bravo Izquierdo, Brotec, Desco, DLP, Moller & Pérez-Cotapos, Echeverría Izquierdo, Ferrovial, Icafal, Inarco, Ingevec, L&D, Mena y Ovalle, OHL, Sigdo Koppers, Sigro, Vial y Vives, entre otros.



El sector inmobiliario (residencial y no residencial) y el 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 14% 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.

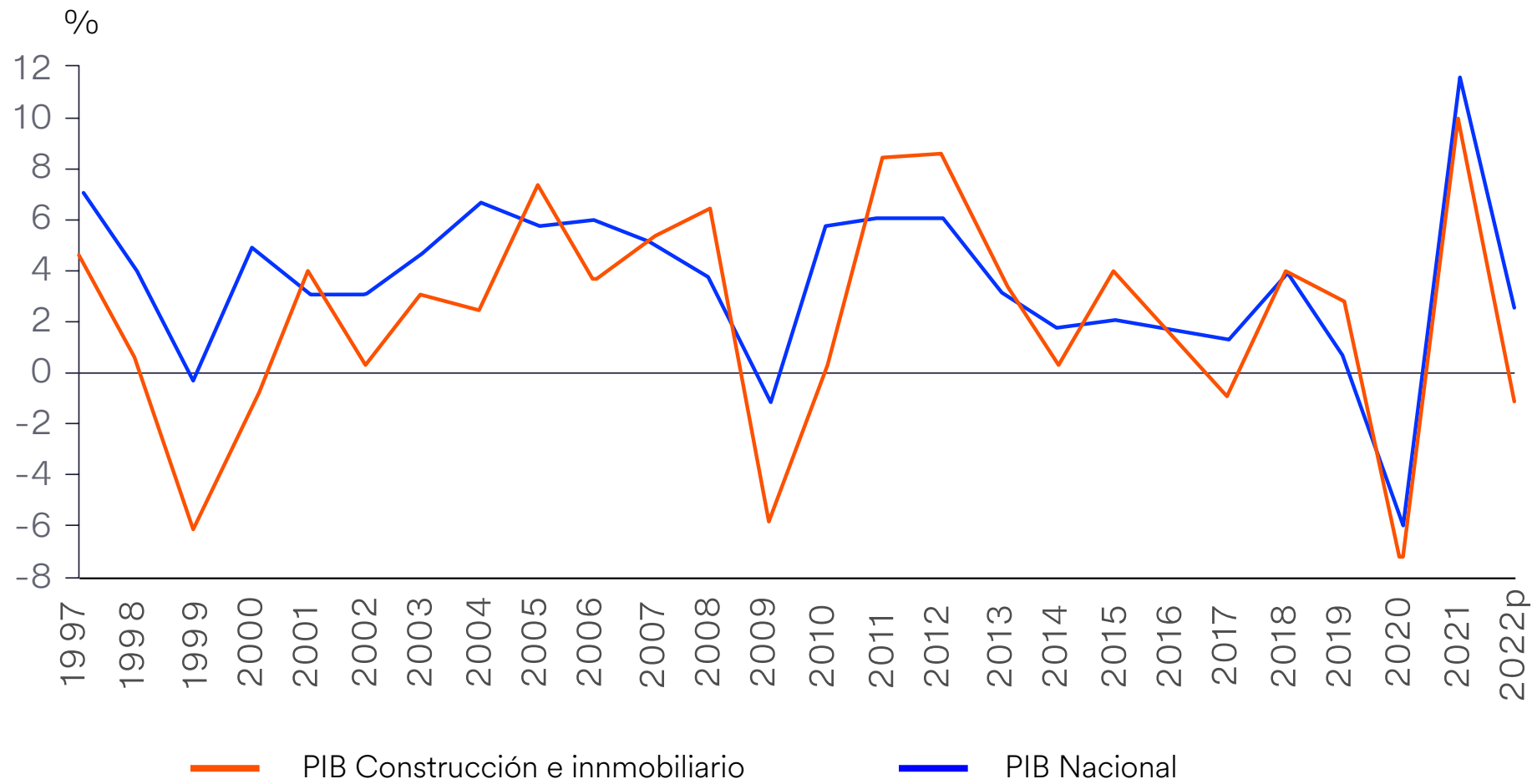
Asimismo, se caracteriza por ser procíclico, es decir, en periodos de expansión económica la industria crece más que el promedio, mientras que en periodos de contracción retrocede más que el promedio. Parte importante

de esta característica se debe a la naturaleza del negocio inmobiliario, que implica inversiones poco fragmentables y plazos de construcción que en general van entre los 12 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 solo se materializa al cabo de algunos trimestres.

Durante los últimos años se ha observado la consolidación de la temática sostenible como un eje relevante de la sociedad, generando un impacto en las diferentes industrias del país y en consecuencia en la industria inmobiliaria y de la construcción, no solo desde la perspectiva del desarrollo de productos sino también en cuanto a la relación y compromiso de las Compañías con sus grupos de interés y el medioambiente.

Desde el 2019 la industria ha enfrentado un panorama desafiante. Primero fue el estallido social y luego la pandemia, que generó una caída del 14% del PIB del sector, siendo la industria más golpeada por el COVID-19 a nivel local. Sin perjuicio de lo anterior, durante el segundo semestre de 2021 se observó una recuperación de la actividad, la cual generó que se alcanzaran niveles de

EVOLUCIÓN DE LA VARIACIÓN ANUAL DEL PIB NACIONAL Y PIB DE LA CONSTRUCCIÓN E INMOBILIARIO
(desde 1997 a 2022p)

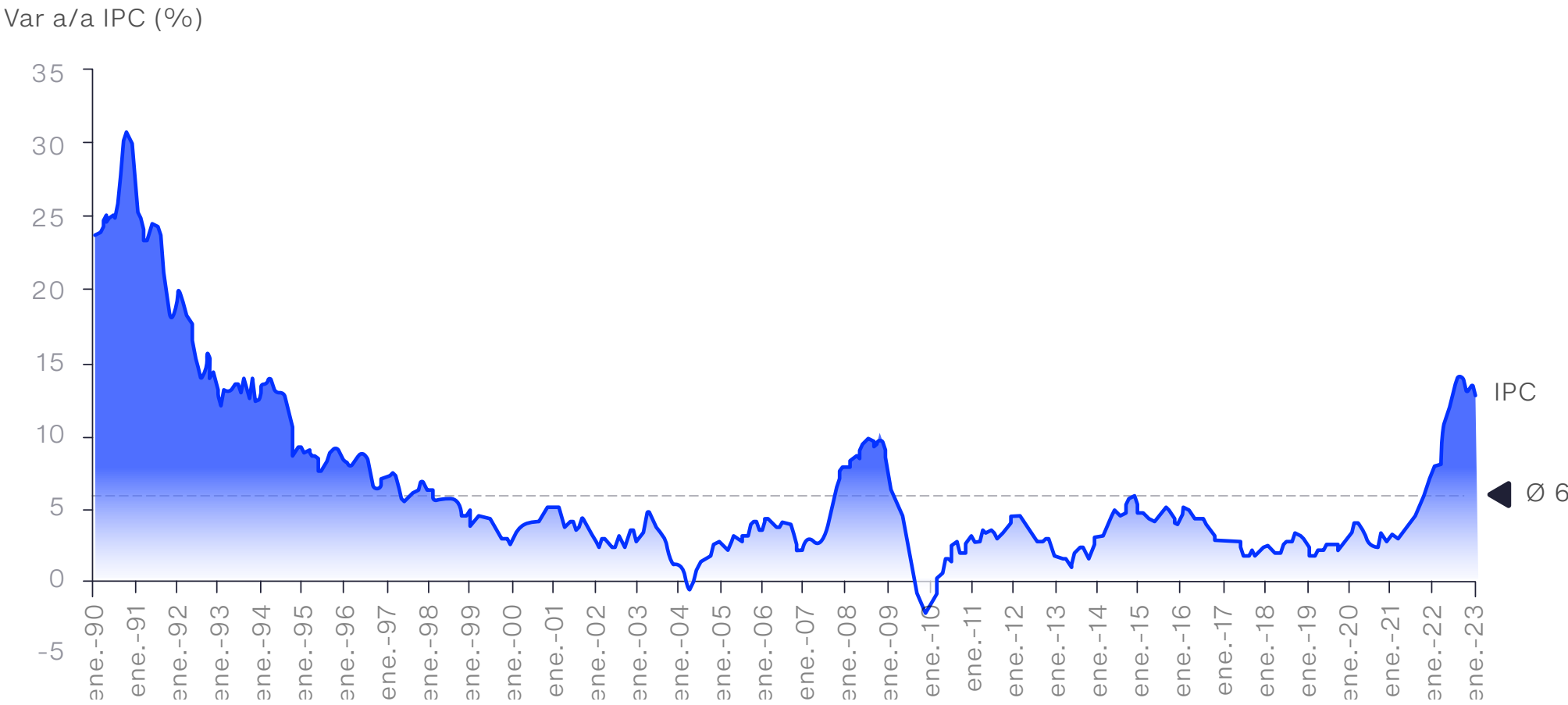


Fuente: Banco Central de Chile y Zahler para 2022 proyectado



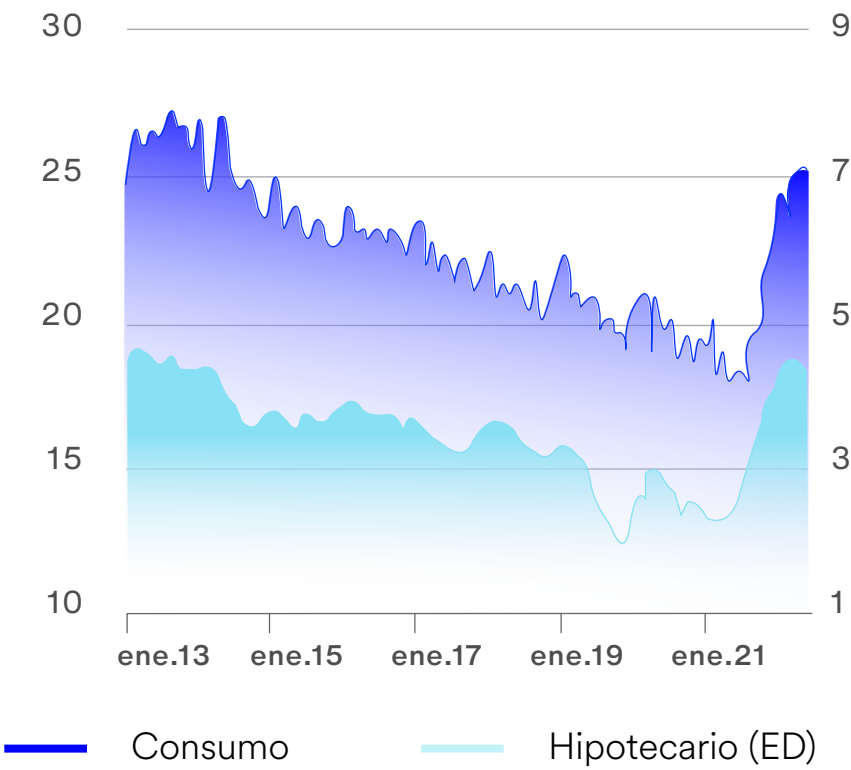
ventas récord durante el ejercicio 2021. Asimismo, a partir de agosto de 2021 comenzó a aumentar la inflación del país, situación que generó el aumento de las tasas de interés de corto plazo por parte del Banco Central. En su intento por controlar el alza que se estaba proyectando, la moneda local se fue depreciando en respuesta a las liquidaciones forzosas de activos derivadas de los retiros de los fondos de pensiones y anticipos de rentas vitalicias, situación que, en conjunto con la mayor inflación, derivó en el encarecimiento del crédito tanto para la compra de viviendas (demanda) como para el financiamiento de las empresas constructoras e inmobiliarias (oferta) y en el alza de los precios de las viviendas en términos nominales.

EVOLUCIÓN DE LA VARIACIÓN ANUAL DEL IPC
(desde 1990 a 2022)



Fuente: Banco Central de Chile

TASA DE INTERÉS DE CRÉDITOS DE CONSUMO E HIPOTECARIOS
(porcentaje)



La tasa de interés de créditos de consumo se expresa en pesos y la de créditos hipotecarios en UF

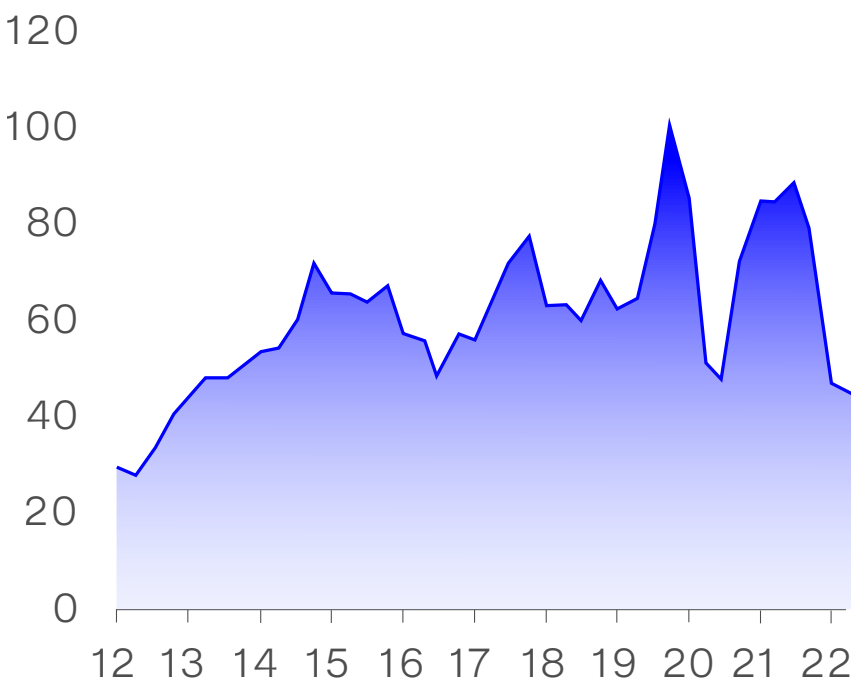
Fuente: Banco Central de Chile

80/20

la oferta de créditos hipotecarios volvió al esquema 80/20

Frente a este escenario, el cual fue potenciado por la alta incertidumbre política, a partir de octubre de 2021 los bancos comenzaron a restringir sus condiciones crediticias, exigiendo un mayor pie y disminuyendo los plazos de sus créditos. La oferta de créditos volvió al esquema 80/20, es decir, los bancos prestaban hasta el 80% de crédito en un plazo de hasta 20 años

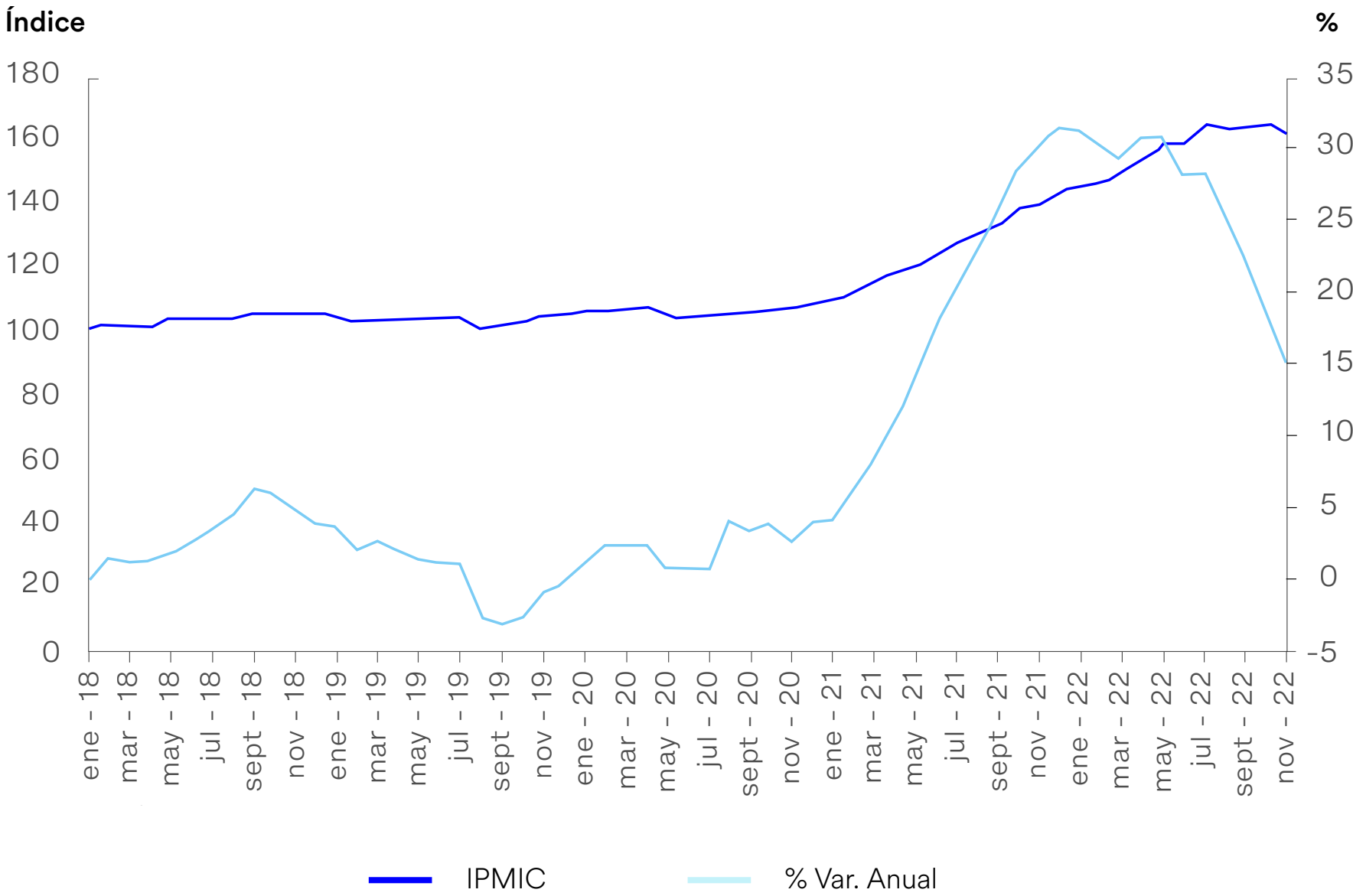
FLUJO DE CRÉDITOS HIPOTECARIOS
(millones de UF, trimestral)



Fuente: Banco Central de Chile

En este contexto se inició el ejercicio 2022 y, en adición al complejo escenario que se enfrentaba, la guerra entre Rusia y Ucrania a partir de febrero de 2022 incidió negativamente en la cadena de suministro de materiales para la construcción, generando un encarecimiento de estos y problemas de disponibilidad. Los costos de transporte fueron uno de los factores que dificultaron la recuperación del stock y la consecuente disminución de los precios. Si bien en términos de variación anual los precios dejaron de aumentar a partir del segundo trimestre, durante el ejercicio 2022 los precios de los insumos se mantuvieron en niveles altos, generando una compresión de los márgenes del sector, y en consecuencia, un deterioro en la capacidad de pago, particularmente por parte de las empresas constructoras.

EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE PRECIOS DE MATERIALES E INSUMOS DE CONSTRUCCIÓN (IPMIC)
2018-nov 2022



Fuente: CChC

23,1 IPEC alcanzó en diciembre de 2022 los 23.1 puntos

41 IMCE cerró en noviembre en 41 puntos

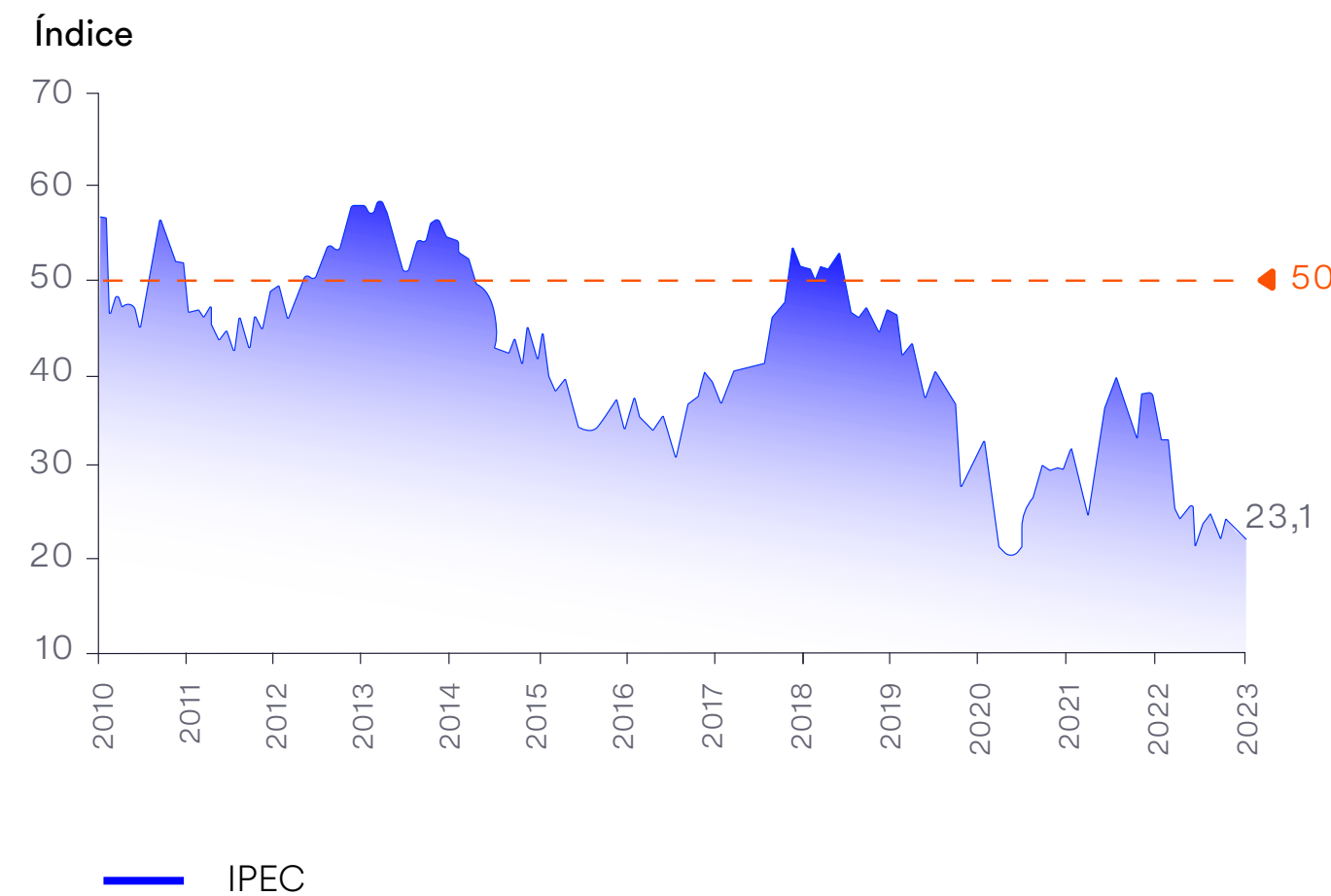
23,6 IMCE del sector construcción cerró en noviembre en 23.6 puntos

Todo lo anterior tuvo un impacto negativo en la industria en sus dos frentes: por un lado, se generó un deterioro relevante en el nivel de ventas coherente con condiciones de financiamiento más restrictivas y una debilidad de la demanda producto principalmente de la mayor inflación, y por otro, un empeoramiento en los márgenes operacionales por los mayores costos enfrentados. Bajo este contexto, durante el 2022 se produjeron episodios de insolvencia y reorganización de algunas empresas del sector, principalmente constructoras.

El IPEC por su parte empeoró respecto a los registros del año anterior, alcanzando en diciembre de 2022 los 23.1 puntos, baja considerable respecto a los 37,6 de diciembre del 2021.

ÍNDICE PERCEPCIÓN ECONÓMICA (IPEC)

2010–2022 (índice 0-100 pts.*)



Nota:

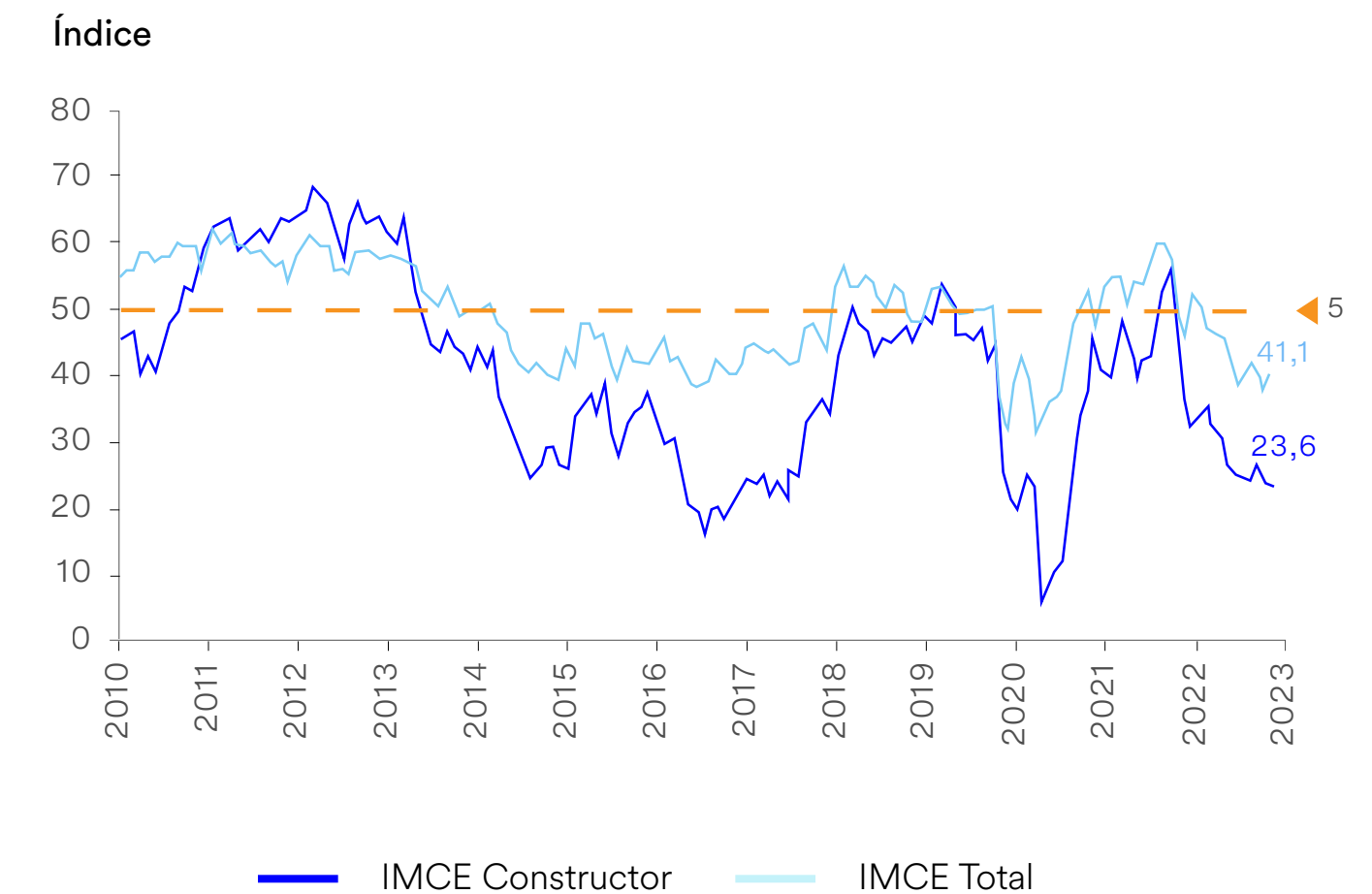
El valor 0 indica máximo pesimismo y el valor 100 indica máximo optimismo.

Fuente: GFK Adimark diciembre 2022

El Indicador Mensual de Confianza Empresarial (IMCE) cerró noviembre en 41 puntos, nivel inferior al registrado en noviembre de 2021 (49 puntos), manteniendo las expectativas empresariales en un nivel bajo el neutral. Por su parte, el IMCE del sector construcción mantuvo su tendencia de estar por debajo del registro total, cerrando en noviembre en 23.6 puntos, 14 puntos por debajo del nivel registrado en igual mes de 2021 y claramente más pesimista que el IMCE total (41 puntos).

EVOLUCIÓN INDICADOR MENSUAL DE CONFIANZA EMPRESARIAL (IMCE)

2010–2022 (50 = neutral)



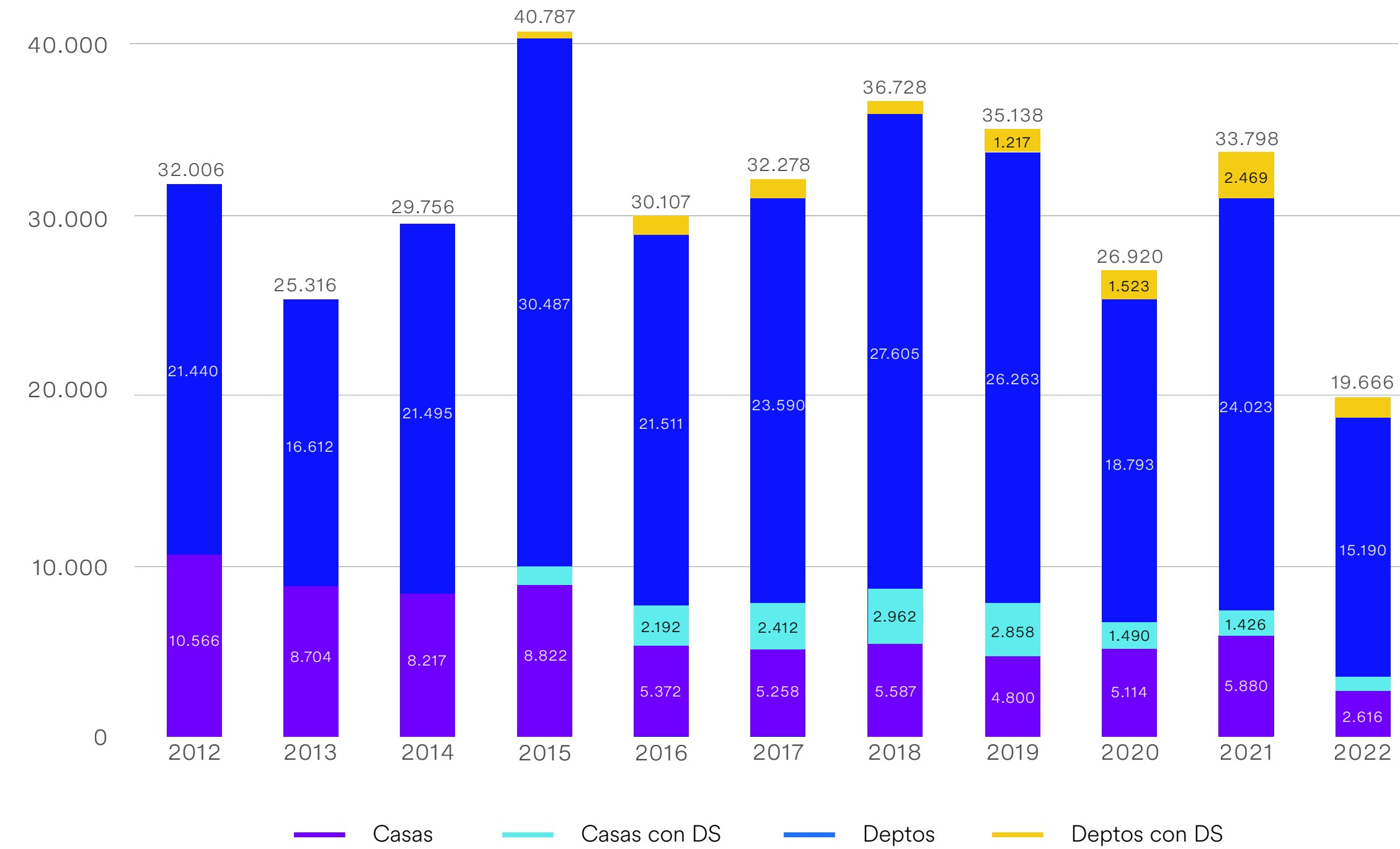
Fuente: Indicador Mensual de Confianza Empresarial, IMCE Informe diciembre 2022

39% cayeron las ventas de la industria el 2022

Todo lo anterior se tradujo en que el 2022 fuese un año difícil para la industria en materia de ventas y con desafíos relevantes en términos de costos y de proyecciones.

Según cifras de Toc Toc para la industria inmobiliaria de la Región Metropolitana, las ventas de la industria, medidas en UF, cayeron un 39% en relación con las de 2021, registrando una caída mayor en casas que en departamentos (-52% versus -34%, respectivamente). Los porcentajes de absorción promedio del año cayeron respecto a lo registrado en igual periodo de 2021 (en casas de 10,6% a 4,8% y en departamentos de 4,1% a 2,5%).

VENTAS NETAS EN UNIDADES ACUMULADAS A DICIEMBRE DEL 2022



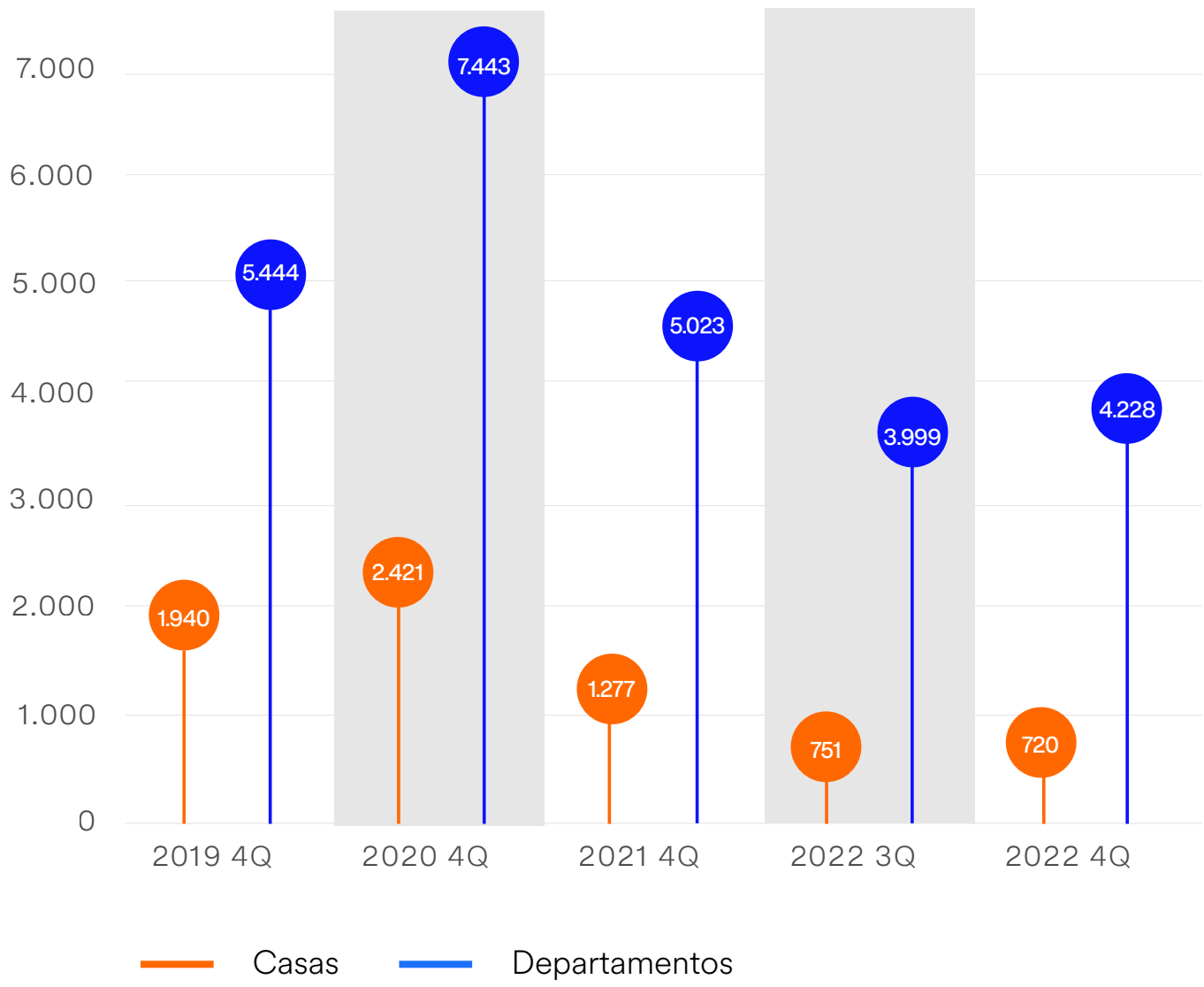
Fuente: Infoinmobiliario, Toc Toc, diciembre 2022



Sin embargo, al aislar las ventas del cuarto trimestre, se pudo apreciar una mejora de 4.2% en las unidades vendidas, impulsadas por las unidades de departamentos.

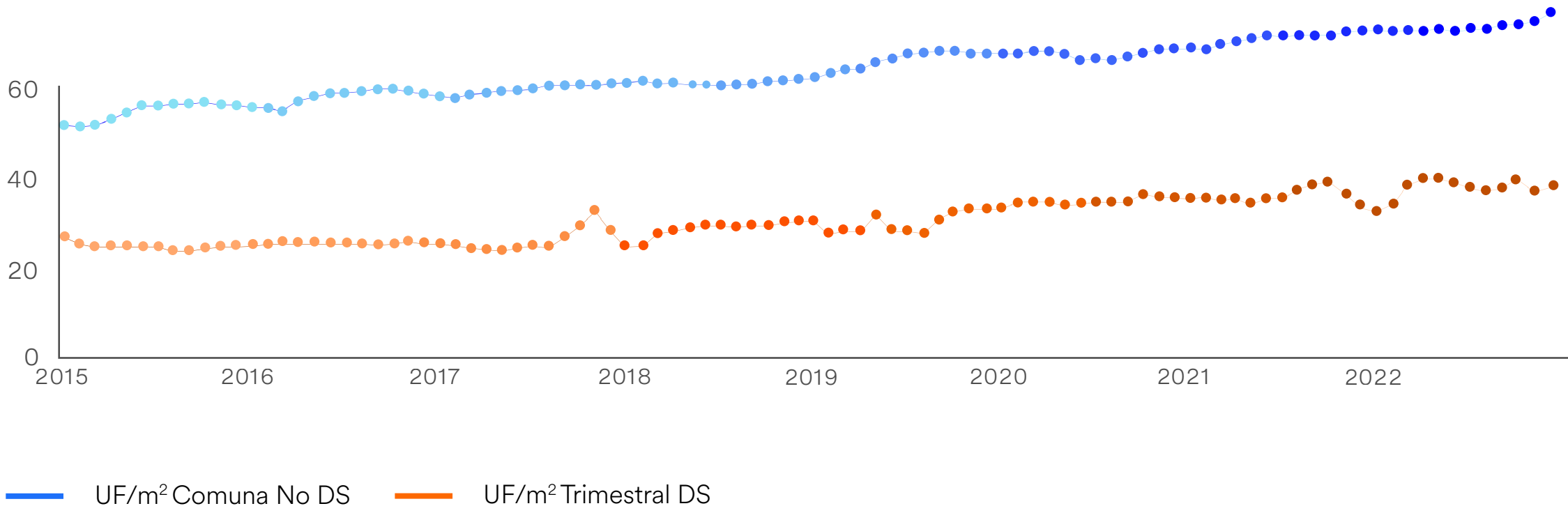
Durante el ejercicio 2022, los precios de los departamentos de la Región Metropolitana mantuvieron su alza, medidos como UF/m². El precio de las casas por su parte, presentó una leve disminución.

VENTAS NETAS EN UNIDADES 4Q
(2019 – 2022)

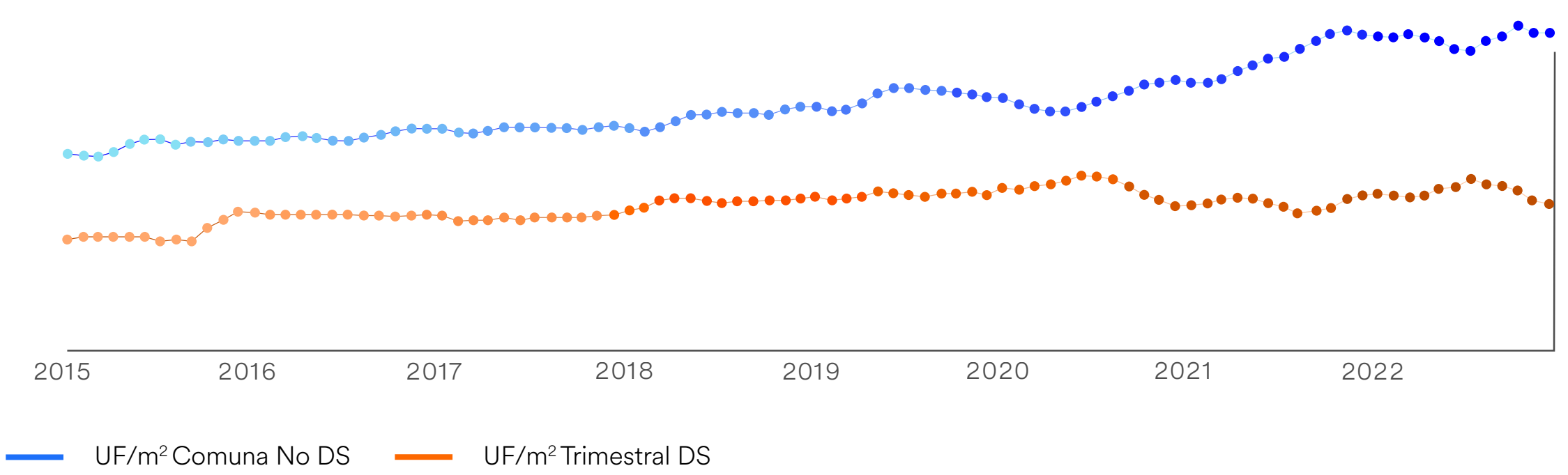


Fuente: Infoinmobiliario, Toc Toc, diciembre 2022

EVOLUCIÓN PRECIO UNITARIO
DEPARTAMENTOS POR MES



EVOLUCIÓN PRECIO UNITARIO
CASAS POR MES



Fuente: Infoinmobiliario, Toc Toc, diciembre 2022

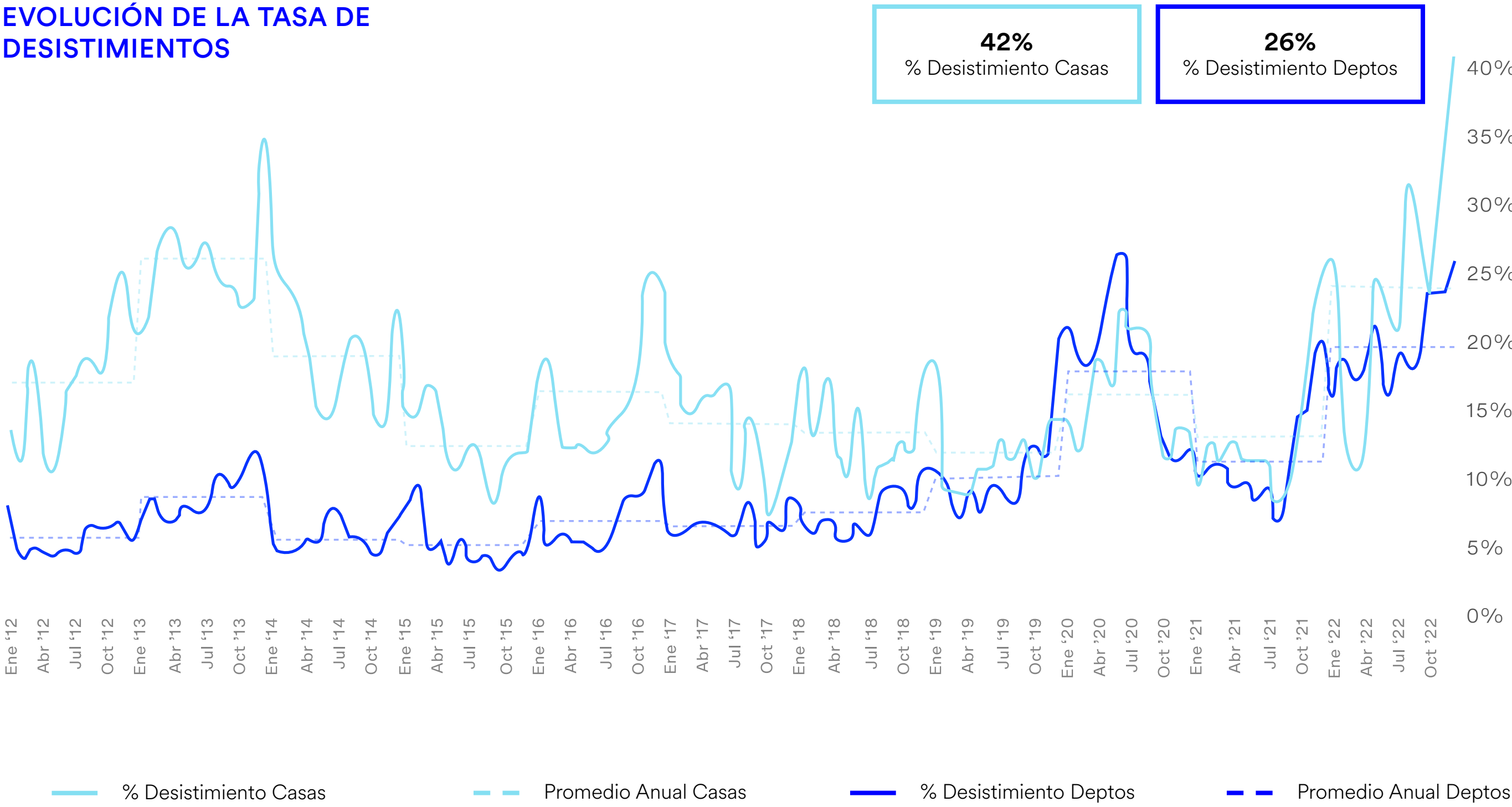
26% alcanzó la tasa de desistimientos de departamentos

42% alcanzó la tasa de desistimientos de casas

Con respecto a los desistimientos, las cifras de Toc Toc muestran que, en diciembre de 2022, la tasa de desistimientos de departamentos alcanzó a 26%, lo que se compara desfavorablemente con el 20% registrado en diciembre de 2021, y la de casas a 42%⁷, lo que representó un aumento relevante respecto a la cifra de igual mes del año anterior (25%).

Este aumento era previsible producto del alza de la inflación, el aumento de las tasas de interés y la disminución de los plazos de los créditos hipotecarios.

EVOLUCIÓN DE LA TASA DE DESISTIMIENTOS



Fuente: Infoinmobiliario, Toc Toc, diciembre 2022

7. Ambas cifras medidas en unidades



67.391 oferta de la industria de departamentos
UNIDADES

Por su parte, la oferta de la industria alcanzó 67.391 unidades de departamentos y 8.701 unidades de casas en Santiago, estando concentrada en entregas de más largo plazo. De hecho, los proyectos con entrega inmediata se ubicaron en 29% de la oferta total, cifra que si bien es más alta, refleja una situación muy diferente a la enfrentada por la industria post crisis subprime, cuando este indicador alcanzó el 50% aproximadamente de las unidades disponibles.

Dado el freno de las ventas, los meses para agotar la oferta de casas y departamentos aumentaron en relación con los registrados en diciembre del año anterior, alcanzando a 24.5 meses para las casas y 36.1 meses para los departamentos, medidas como promedio de los últimos tres meses de venta.

8.701 oferta de la industria de casas
UNIDADES

MESES PARA AGOTAR OFERTA CASAS

COMUNA	MAO DIC-20	MAO DIC-21	MAO DIC-22
Vitacura			60,0
Huechuraba			58,0
Buín	7,1	14,7	49,4
Colina	4,2	11,7	38,0
Peñalolén	11,3	11,9	35,9
Las Condes			35,6
Padre Hurtado	8,2	8,9	34,0
La Florida	4,3	18,7	32,1
Lo Barnechea	13,7	15,4	30,9
Puente Alto	11,9	9,2	27,5
Peñaflor	11,0	16,9	26,6
Maipú	9,1	6,3	26,4
CASAS	7,5	10,8	24,5
Lampa	6,8	8,0	16,6
San Bernardo	5,9	9,1	16,2
Talagante			15,3
Melipilla			12,1
Pudahuel	9,0	3,3	9,0
Quilicura			5,2

Fuente: Infoinmobiliario, Toc Toc, diciembre 2022

MESES PARA AGOTAR OFERTA DEPARTAMENTOS

COMUNA	MAO DIC-20	MAO DIC-21	MAO DIC-22
Recoleta			355,9
Cerrillos		25,7	105,0
Puente Alto			82,4
San Joaquín			68,5
Padre Hurtado			67,4
Huechuraba			59,1
Providencia	28,7	30,2	56,6
Quinta Normal			54,0
Lo Barnechea	22,4	29,0	46,3
La Florida	20,3	49,6	40,4
Independencia	14,4	34,2	37,7
Vitacura	30,5	58,2	37,5
Ñuñoa	20,7	42,7	36,2
DEPARTAMENTOS	21,0	32,4	36,1
Maipú		20,8	34,9
San Bernardo			33,8
La Cisterna	18,6	18,9	33,1
Estación Central	19,1	25,9	33,1
Macul	20,1	33,5	33,1

Fuente: Infoinmobiliario, Toc Toc, diciembre 2022

COMUNA	MAO DIC-20	MAO DIC-21	MAO DIC-22
Santiago	30,0	35,3	30,5
Las Condes	37,5	58,3	23,5
San Miguel	14,5	32,7	20,9
Peñalolén	20,9	31,5	19,2

6.2 Negocio: propuesta de valor y año 2022

(NCG N° 461 – 6.2 i | 6.2 ii | 6.2 v | 6.2 viii)

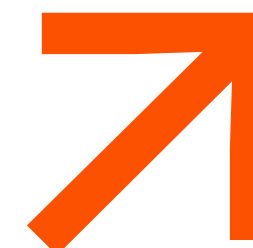
Empresas Socovesa es una Compañía inmobiliaria y constructora integrada verticalmente, cuya cadena de valor abarca desde la decisión de llevar a cabo un proyecto, hasta el servicio de postventa. La Sociedad realiza sus actividades en el área de desarrollo inmobiliario a través de sus cinco filiales, lo que le ha permitido mantenerse cerca de sus clientes, logrando interpretar y atender de mejor manera las necesidades de estos, y al mismo tiempo, potenciar las sinergias entre los distintos negocios mejorando el control de costos, los márgenes operacionales y haciendo un uso eficiente del capital invertido por negocio.

La Compañía ha desarrollado una estrategia multimarca y multisegmento, centrada en el crecimiento con rentabilidad a través de la generación de proyectos centrados en el habitar de las personas y que agreguen valor tanto al que decide vivir en él como a la comunidad que lo rodea, la cual es acompañada durante los diferentes procesos del desarrollo inmobiliario por un equipo enfocado en su bienestar.

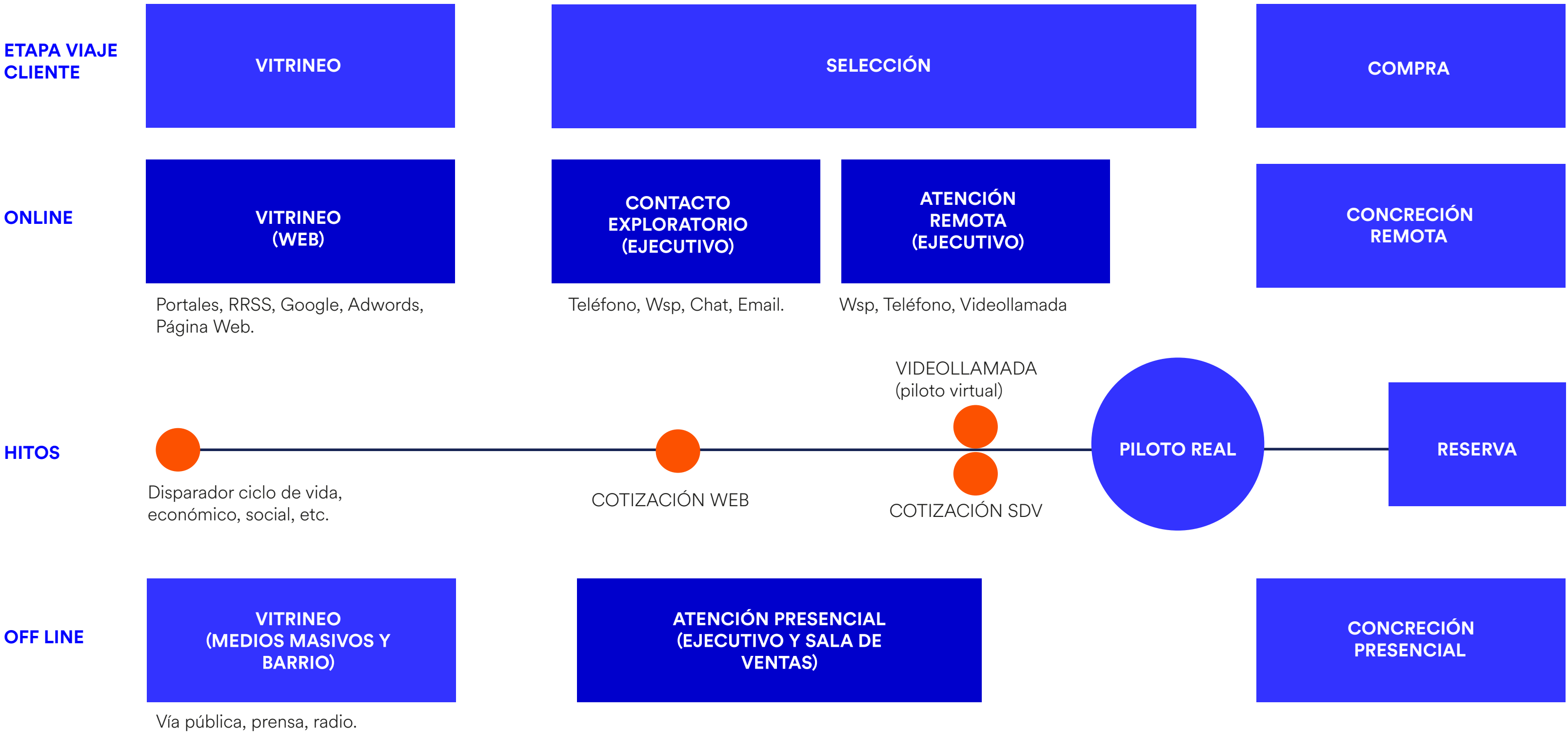
En este contexto, se cree que el viaje del cliente y los canales de ventas son y serán a futuro más bien híbridos. Una mezcla de experiencias reales y digitales durante el proceso de vitrineo, selección y compra. Esto implementando un modelo actualizado, el cual entiende que hoy los clientes revisan contenido en redes sociales, miran el sitio web y dado que le puede interesar alguno de los productos, toma contacto vía online con algún ejecutivo para agendar una videollamada o coordinar una visita a los pilotos y/o sala de ventas. De esta manera, actualmente el proceso de venta se complementa entre el mundo digital y el mundo presencial.

Producto del crecimiento sostenido que ha experimentado durante los últimos años el segmento “inversionistas”, la Compañía -y en particular, la filial Pílares- ha desarrollado un canal de ventas especializado en dichos clientes. Este canal tiene dos subáreas: venta directa y venta intermediaria. La venta directa se gestiona a través de un ejecutivo que ofrece centralizadamente y de forma 100% digital, todo el portafolio de la filial. En general, este

canal tiene tiempos de concreción entre 3 a 6 meses (a diferencia del canal Sala de Venta), y con un volumen de contactos mucho más bajo (10% del canal SDV). El canal intermedio maneja una cartera de entre 30 a 40 gestores o brokers, de distinto tamaño, que comercializan el portafolio de la filial a clientes o prospectos propios, en donde los proyectos compiten con los de otras inmobiliarias. Se gestiona a través de un equipo de ejecutivas, quienes son la contraparte de los gestores, y se hacen cargo del cierre del negocio (firma promesa), pago de comisiones y gestión de la cartera en general. Representa un porcentaje mayoritario de las ventas totales del canal inversionistas.



EL NUEVO VIAJE DEL CLIENTE ES Y SERÁ A FUTURO MÁS BIEN HÍBRIDO. UNA MEZCLA DE EXPERIENCIAS REALES Y DIGITALES



El negocio de Empresas Socovesa tiene como objetivo generar valor en cada proyecto que desarrolla. Su escala de operación permite la implementación tanto de proyectos en altura como de proyectos de expansión. Sin embargo, parte fundamental del negocio hoy es reconocer el proceso de transformación cultural que ha sufrido la sociedad esta última década, el cual ha desafiado a la industria inmobiliaria a poner el foco no solo en la generación de rentabilidades para los accionistas de las Compañías que en ella participan, sino también en generar valor compartido para todos los actores que juegan un papel en ella. Lo anterior se plasma en la necesidad de entender que la legalidad de los proyectos a desarrollar constituye solo el piso sobre el cual se iniciará la construcción del mismo y que como líderes en la industria inmobiliaria, hay que estar más consciente del entorno y hay que generar un mayor nivel de legitimidad social para este quehacer económico.



	MARCAS			
	SOCOVESA	ALMAGRO	PILARES	SOCOVESA DESARROLLOS COMERCIALES
PROPUESTA DE VALOR	Casas y departamentos bien diseñados que calzan con tu forma de vivir	Departamentos de calidad superior para un vivir superior	Los mejores departamentos del centro de la ciudad, cercanos a los ejes de metro y con una mejor sensación de espacialidad	Desarrollo de proyectos no habitacionales
PROMESA	Todo es diseño	Vivir superior	Desafiamos los m²	-
TIPO DE PRODUCTO	Casas y departamentos	Departamentos	Departamentos	Oficinas
SEGMENTO SOCIOECONÓMICO	ABC1, C2, C3 y subsidios	ABC1 y C2	C2 y C3	-
COBERTURA	Proyectos entre las regiones IV y XII, incluyendo la Región Metropolitana	Proyectos ubicados en la Región Metropolitana y de Antofagasta	Proyectos en la Región Metro-politana	Proyectos no habitacionales en la Región Metropolitana
CANAL DE VENTA	Venta híbrida: Salas de ven-tas físicas en algunos pro-yectos y venta por Internet	Venta híbrida: Salas de ventas físicas en algunos proyectos y venta por Internet	Venta híbrida: Salas de ventas físicas en algunos proyectos y venta por Internet	-
CANTIDAD DE PROYECTOS AL 31 DE DIC 2022	42	24	12	1

Al hablar de entorno se hace referencia al contexto o bien, a los factores externos en donde la Empresa se inserta, no teniendo control ni influencia sobre estos, pero sí ellos sobre el desempeño de la Compañía. Forman parte del entorno empresarial general factores como:



→ ECONÓMICO

El sector de la construcción se caracteriza por ser procíclico ante los shocks económicos, sobrerreaccionando en periodoss de crecimiento y cayendo más que el producto en periodos de crisis. Algunas de las principales variables macroeconómicas que influyen sobre el negocio son: evolución del PIB, tasas de interés de corto y largo plazo, inflación, masa salarial y la confianza del sector empresarial y del consumidor.



→ POLÍTICO Y SOCIAL

El contexto político y social en el cual se desarrolla el negocio inmobiliario afecta en mayor o menor medida el desempeño de la empresa. La efervescencia social que convulsionó al país a partir del 18 de octubre de 2019 y guerra entre Rusia y Ucrania son algunos ejemplos políticos que de alguna u otra forma tuvieron influencia en el negocio.



→ LEGAL

En menos de 15 años el negocio inmobiliario tuvo que adaptarse a una serie de regulaciones que en décadas pasadas eran meramente referenciales, tales como las regulaciones urbanas a nivel regional y comunal o la incorporación de normas medioambientales que han tenido un efecto profundo en el desarrollo de proyectos habitacionales, comerciales, etc. Se ha transitado desde el cumplimiento de la legalidad básica a la necesidad de dotar de legitimidad en varias dimensiones a cada proyecto desarrollado por los actores del mercado.



→ MEDIOAMBIENTAL

Durante los últimos 5 a 10 años, el desarrollo inmobiliario ha estado crecientemente impactado por las mayores demandas medioambientales que salvaguardar. Todo proyecto inmobiliario susceptible de causar algún impacto ambiental solo se puede ejecutar previa evaluación de su impacto, mediante la presentación de una Declaración de Impacto Ambiental (DIA) o un Estudio de Impacto Ambiental (EIA). Someter un proyecto o actividad al SEIA permite acreditar el cumplimiento de la normativa y obtener las autorizaciones ambientales respectivas.

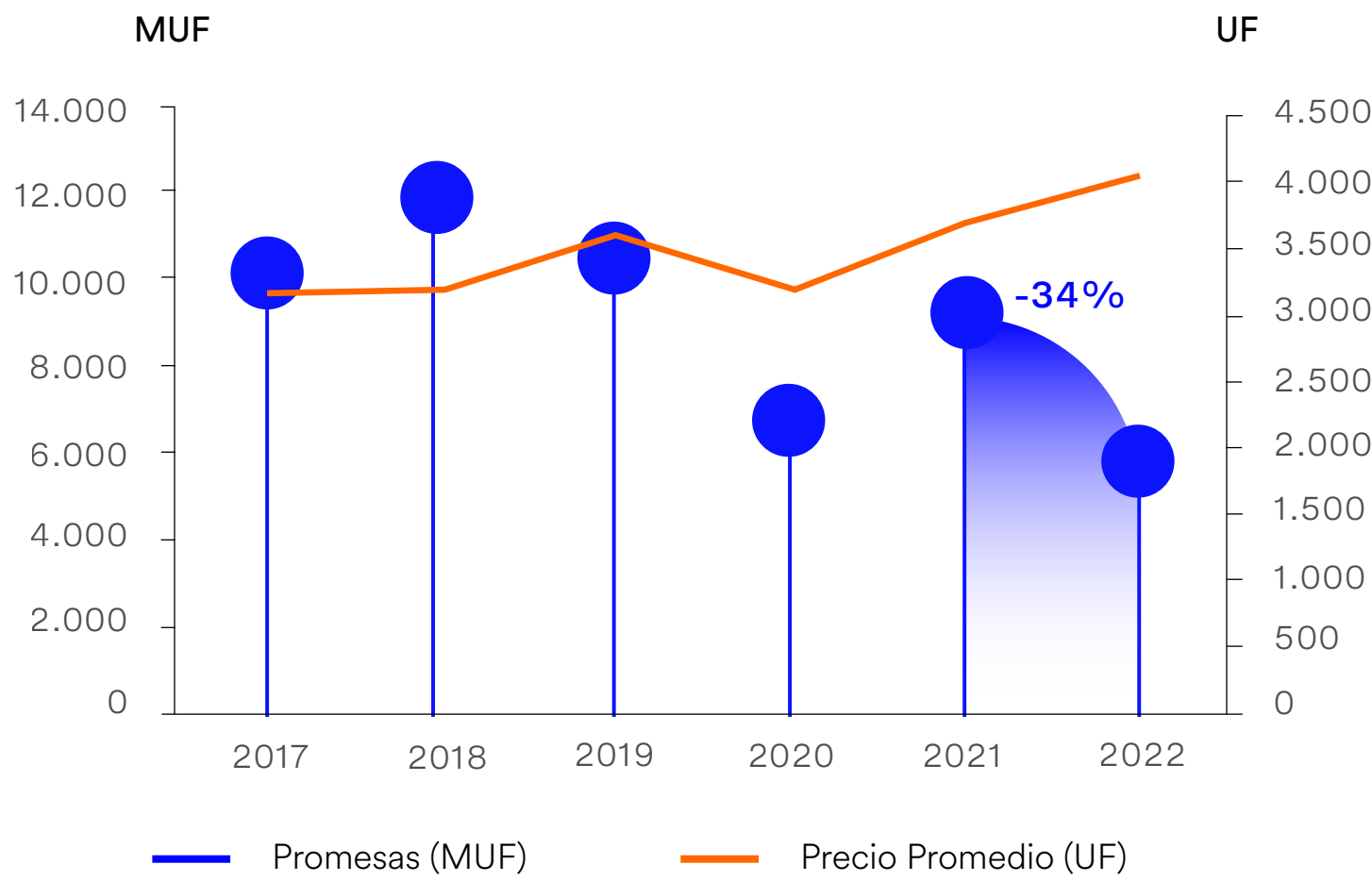
En términos generales, el escenario ambiental del sector inmobiliario cambió con mayores niveles de fiscalización, alta exigencia de indicadores por parte del sector financiero y la entrada en vigencia de diferentes calificaciones energéticas, además de una mayor valoración de los atributos sustentables por parte de los clientes de los proyectos de la Compañía.



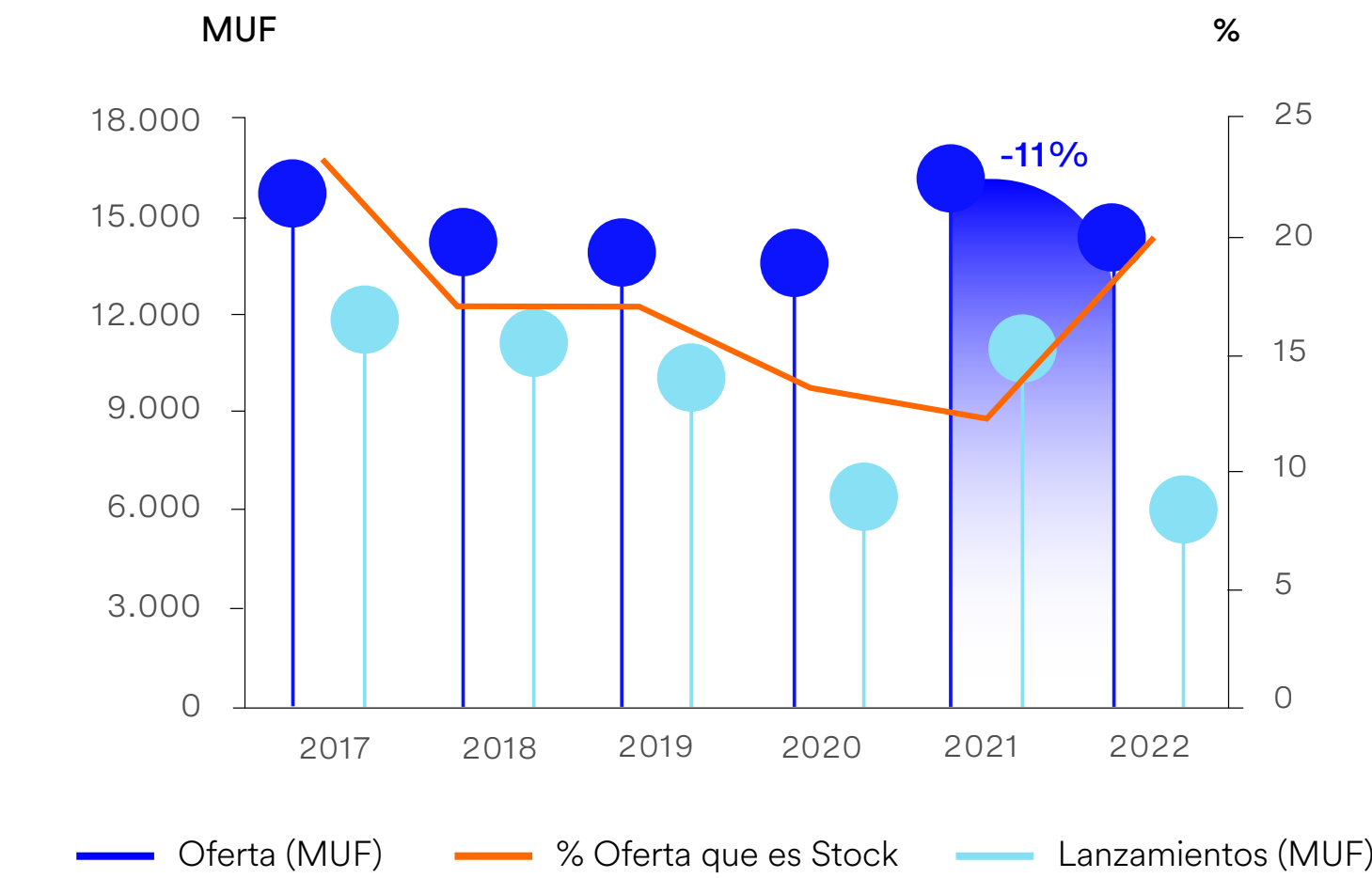
Bajo este escenario, y en términos de cifras comerciales, al 31 de diciembre de 2022 Empresas Socovesa contaba con una cartera de proyectos a la venta diversificada en cuanto a geografía, segmentos de mercado y tipos de viviendas, que permitió que se promesaran 1.611 unidades por MUF 6.740⁸ y se escrituraran 1.735 por MUF 6.092⁹.

En materia de lanzamientos, las filiales inmobiliarias pusieron a la venta proyectos con un potencial de ingresos de MUF 6.906. Lo anterior se tradujo en una oferta al cierre de 2022 de MUF 15.320, con viviendas terminadas por MUF 3.136¹⁰ y 31 meses para agotar la oferta¹¹.

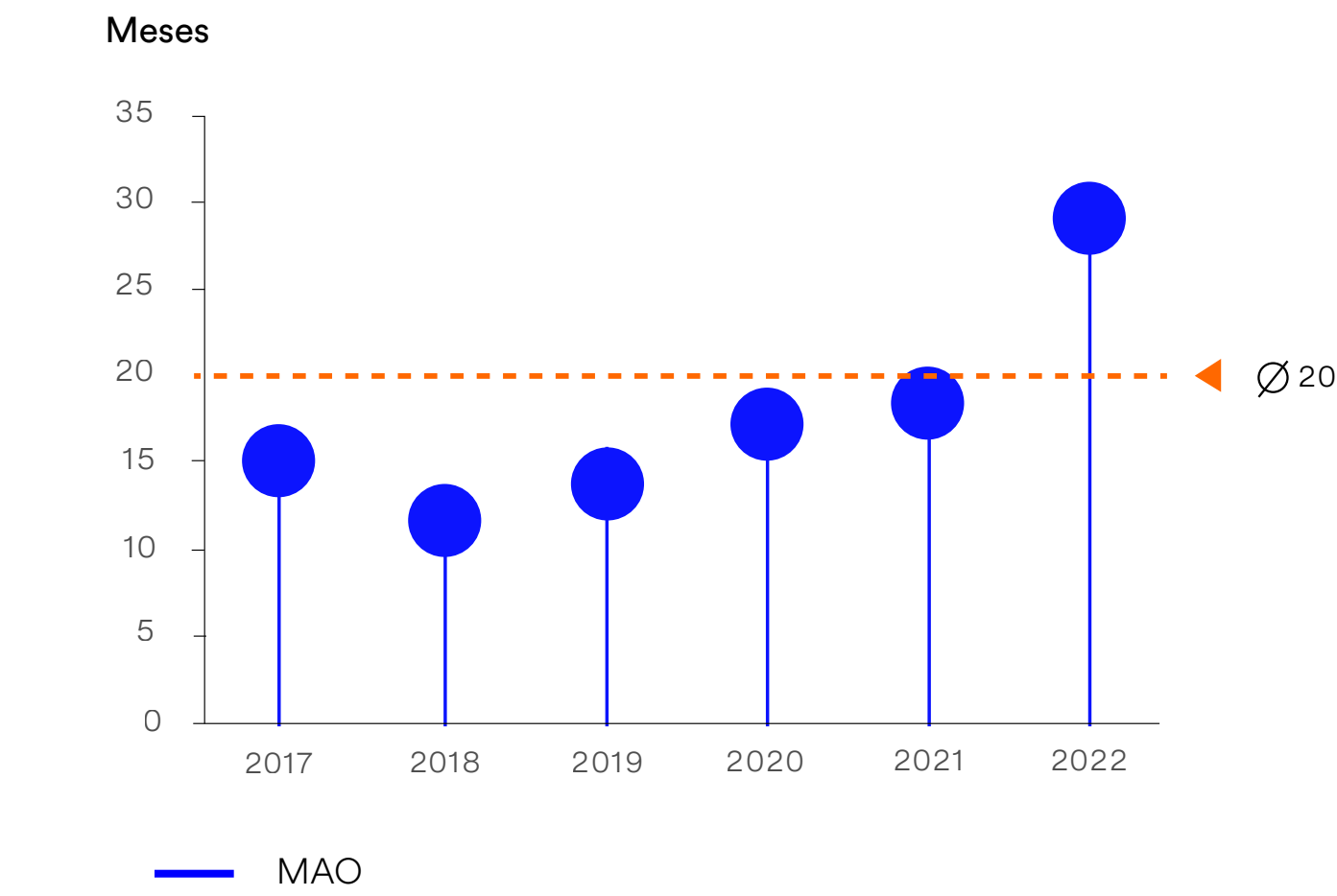
EVOLUCIÓN PROMESAS NETAS
(2017 – 2022)



EVOLUCIÓN DE LA OFERTA Y LANZAMIENTO
(2017 – 2022)



MESES PARA AGOTAR OFERTA
(2017 – 2022)



8. Cifra de la Compañía, neta de desistimientos.

9. Ingresos por venta de viviendas calculadas con la UF al 31 de diciembre de 2022.

10. Cifra de gestión que considera stock de viviendas terminadas como todas las unidades que tienen recepción municipal y que no tienen promesas asociadas. Contablemente, la cuenta de viviendas terminadas considera las unidades recepcionadas no facturadas.

11. Cifra considera casas y departamentos y divide la oferta disponible en UF y el promedio móvil de venta mensual neta de los últimos 6 meses.



AÑO 2022	SOCOYESA	ALMAGRO	PILARES	SDC	CONSOLIDADO
EQUILIBRIO INMOBILIARIOS					
Promesas Netas	MUF 2.905	MUF 2.581	MUF 1.254	-	MUF 6.740
Promedio Oferta	MUF 5.541	MUF 8.395	MUF 3.964	-	MUF 17.900
Promedio Viv. Terminadas	MUF 725	MUF 1.350	MUF 67	-	MUF 2.142
Promedio meses para agotar la oferta	20 meses	39 meses	34 meses	-	29 meses
Lanzamientos	MUF 3.882	MUF 2.430	MUF 594	-	MUF 6.906
Saldo Vendido por Facturar	MUF 5.134	MUF 1.754	MUF 3.559	-	MUF 10.447
Banco de Tierra*	MUF 6.012	MUF 2.056	MUF 2.055	MUF 91	MUF 10.214
RESULTADOS FINANCIEROS					
Ingresos Totales	MUF 3.790	MUF 2.500	MUF 163	MUF 0	MUF 6.645
Margen Bruto Total (%)	21,2%	31,3%	-15,4%	-	25,2%
EBITDA	MUF 420	MUF 459	-MUF 188	-MUF 7	MUF 687
Utilidad Controladora	MUF 147	MUF 394	-MUF 141	-MUF 45	MUF 182

*A UF de compra de cada paño y los terrenos donde hay socios están considerados al 100%

Desde la perspectiva del backlog inmobiliario, al 31 de diciembre de 2022 Empresas Socovesa contaba con un saldo vendido para facturar de viviendas nuevas de MUF 10.447. De esta cifra, aproximadamente el 77% debiera escriturarse durante el año 2023.

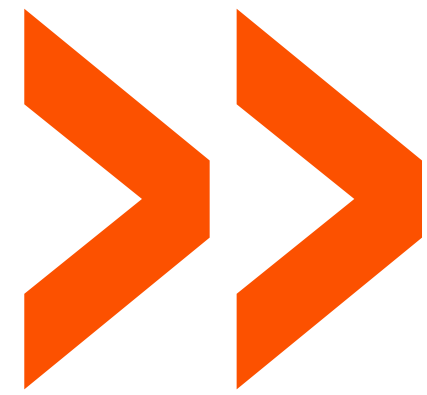
En cuanto al banco de terrenos, la estrategia de inversión en tierra continuó siendo la de reemplazo de los lotes utilizados durante el periodo, aumentando la exposición en las zonas donde se estima habrá mayor posibilidad de crecimiento con rentabilidad y haciendo una venta selectiva de tierra como forma de recoger rentabilidad, consolidar proyectos de extensión y optimizar la asignación de recursos.

Es así como durante el ejercicio 2022 se consumieron MUF 423 a costo en desarrollo de proyectos y se concretaron ventas por MUF 86. Asimismo, las filiales inmobiliarias realizaron compras de tierra por MUF 1.188 consistentes en 8 paños, uno para casas y siete para desarrollos en altura. Esto permitió que al cierre del ejercicio la Compañía mantuviera tierra para desarrollo inmobiliario equivalente a 5 años de venta, calculando con el promedio de consumos de los últimos 5 años.

De acuerdo con los datos de Toc Toc para la Región Metropolitana y Tinsa para las regiones del sur, durante el año 2022 Empresas Socovesa mantuvo una participación en el mercado inmobiliario de casas nuevas de un 12,5% y de 7,4% en el mercado de departamentos nuevos¹².

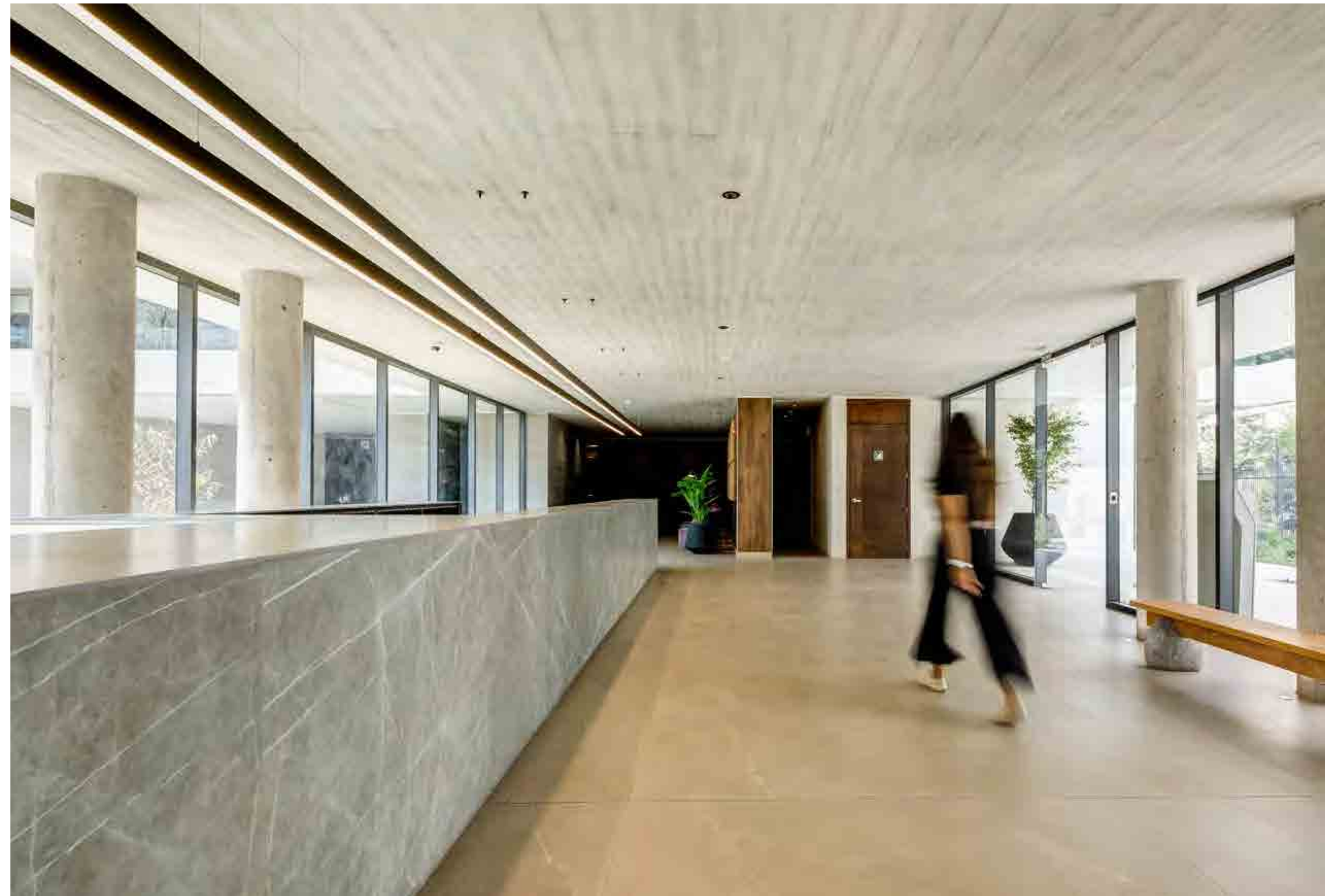
Lo anterior considera las promesas de la industria y de la Compañía en las comunas en las que participa.

12. Cifras calculadas con los datos de promesas netas del ejercicio 2022 para las comunas donde Empresas Socovesa tiene sus proyectos.



6.2.1 Almagro

Considerando que el 2022 fue un año con un mercado complejo, y que golpeó fuertemente al mercado inmobiliario, Almagro pudo obtener buenos resultados, además de seguir avanzando en el proceso de diseño de sus productos y fortaleciendo su programa de Innovación. Con nuevos liderazgos en las gerencias de Construcción y Clientes desde 2021, y en Marketing en 2022, se trabajó y se mejoró el alineamiento de todas las gerencias en función del objetivo principal que es mejorar la rentabilidad de la Empresas Socovesa.



+45%

venta sobre el mercado en las comunas relevantes

36,4%

margen bruto

2,1%

tasa de desistimientos

Considerando que el año 2022 fue un año con un mercado complejo, y que golpeó fuertemente al mercado inmobiliario, Almagro pudo obtener buenos resultados, además de seguir avanzando en el proceso de diseño de sus productos y fortaleciendo su programa de Innovación. Con nuevos liderazgos en las gerencias de Construcción y Clientes desde 2021, y en Marketing en 2022, se trabajó y se mejoró el alineamiento de todas las gerencias en función del objetivo principal que es mejorar la rentabilidad de la Empresas Socovesa.

En este contexto, y a pesar de la inestabilidad económica del país, Almagro recuperó su competitividad histórica, volviendo a vender sobre un 45% más que el mercado en las comunas de la Región Metropolitana donde Almagro tiene proyectos, mejorando con respecto a los porcentajes obtenidos en años anteriores. Este resultado fue producto de la implementación de la nueva estrategia

comercial, que comenzó durante el último trimestre del 2021 y que en 2022 se estableció firmemente.

Almagro logró durante el ejercicio 2022 tener un 36,4% de margen bruto en la venta de departamentos y una tasa de desistimientos del 2,1% de la venta bruta, cifra considerablemente menor a la de la industria.

Para poder continuar profundizando la estrategia competitiva de la filial, esta ha comenzado a desarrollar un proceso de diseño de producto 2.0, el que considera un mayor foco en las necesidades de los clientes y en la venta de valor. Este proceso comenzará a implementarse durante el primer semestre del 2023. Paralelamente, se inició un trabajo para actualizar el propósito de la filial de manera de definir cómo se competirá en el futuro.

Con respecto al programa de Innovación, este se ha ido fortaleciendo durante el 2022,

buscando dar solución a problemas reales y concretos que generan valor al negocio. En ese contexto, el 2022 se comenzaron a implementar iniciativas que han nacido de este programa, y que buscan mejorar el rendimiento comercial y la productividad en la construcción. Ejemplos de lo anterior son los programas Piloto Go¹³, KPHit¹⁴, De Una y Bien¹⁵ y Círculo Almagro¹⁶. Estos cuatro proyectos comenzaron a incubarse el año 2021 y durante el ejercicio 2022 fueron implementados en la filial y transferidos a las áreas de su competencia de manera de instalar el conocimiento en estas, formalizando el proceso, generando responsables y generando la retroalimentación necesaria que permita, luego se estar probado, exportar al resto de las filiales del grupo.

Producto del aumento de los meses para agotar la oferta, y frente a la decisión de la Compañía de disminuir el nivel de deuda fi-

nanciera durante el 2023, Almagro decidió postergar una obra, el edificio Nativo, ubicado en la comuna de Santiago Centro y que había sido lanzado a la venta en enero de 2022. A la fecha de paralización, el proyecto registraba un bajo nivel de promesas y de avance de obra.

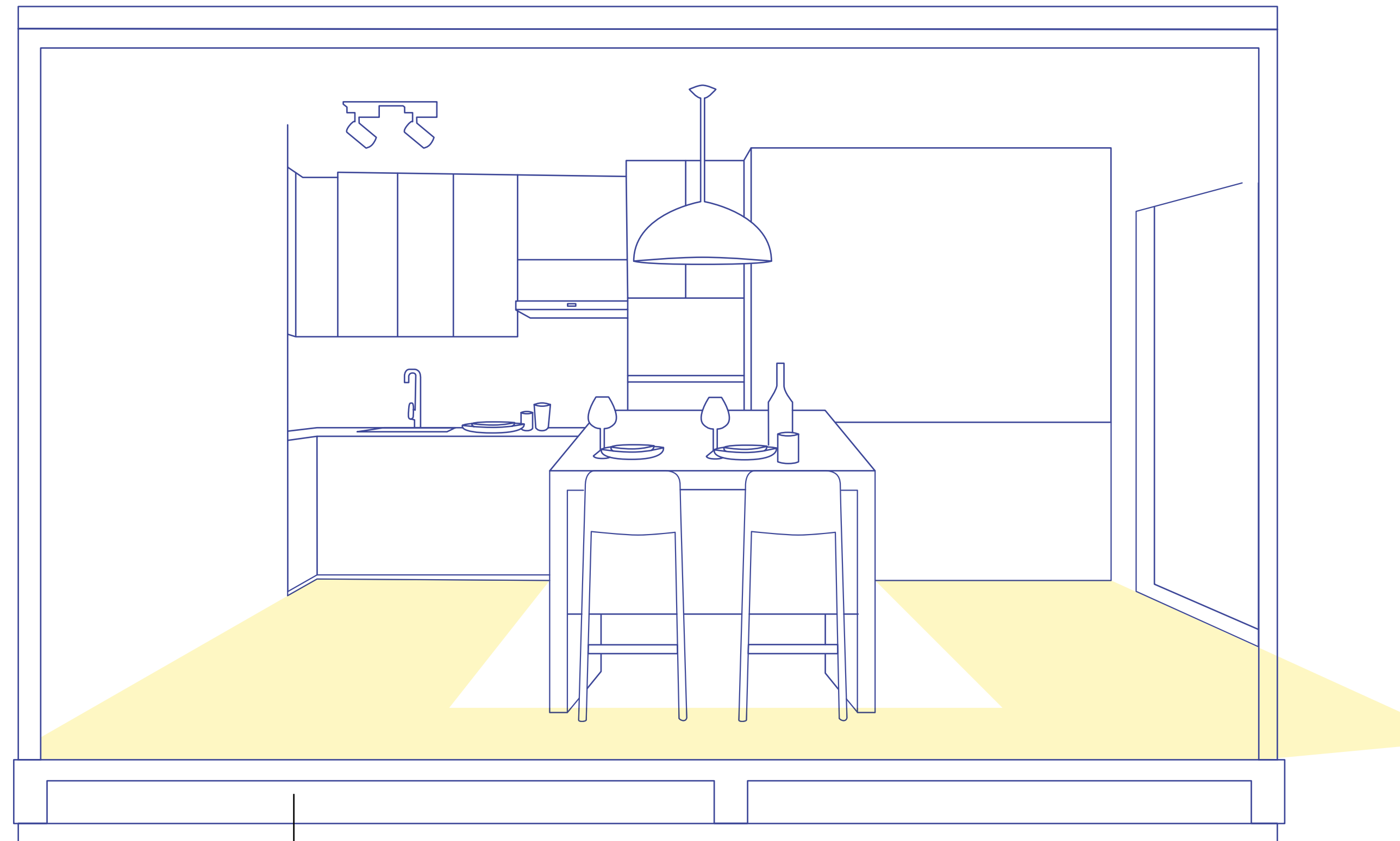
*** Almagro recuperó su competitividad histórica, volviendo a vender sobre un 50% más que la competencia en las comunas de la Región Metropolitana**

13. Sistema para acelerar testeos y validaciones de nuevos diseños de manera concreta, efectiva y sistemática, como por ejemplo, el diseño y la fabricación del prototipo de “mesa extraíble”.

14. Herramienta de visualización para gestión de datos que permita conocer los impactos de las iniciativas de productividad adoptadas a corto, mediano y largo plazo.

15. Sistema de revisión y ejecución para minimizar fallas e incrementar el rendimiento en obra. Este proyecto se espera pase al área que lo liderará en julio de 2023.

16. Programa de beneficios para clientes que recomiendan y cuentan sus experiencias positivas con Almagro.



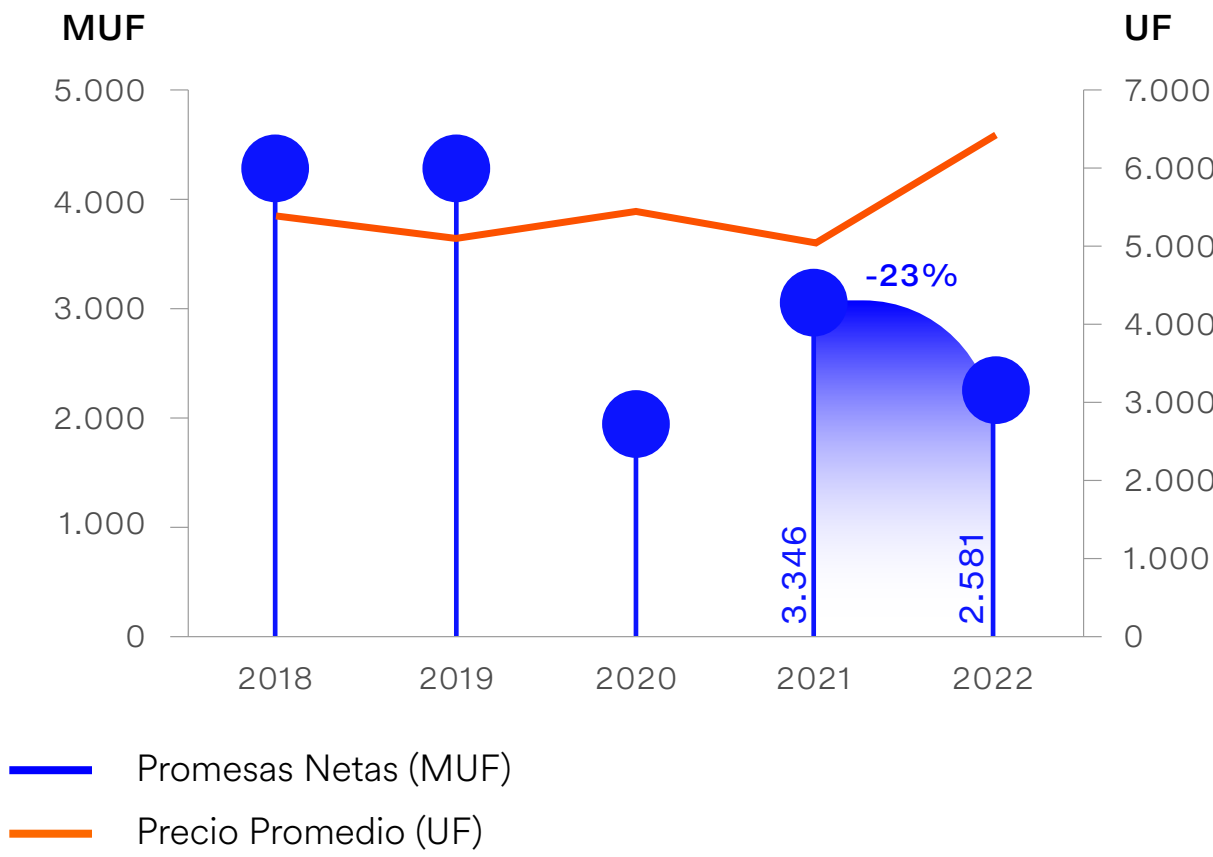
COCINA CUADRADA EN SEGMENTOS MÁS BAJOS

La cocina cuadrada siempre ha sido muy bien valorada por su mayor facilidad a la hora de cocinar y transitar. Pese a esto, suele considerarse como un elemento prácticamente exclusivo para departamentos grandes del segmento alto. Con el fin de llevar este espacio superior a clientes de todos los segmentos, se trabajó en el diseño de cocinas con los atributos ya mencionados, pero pensados para departamentos de menor metraje.

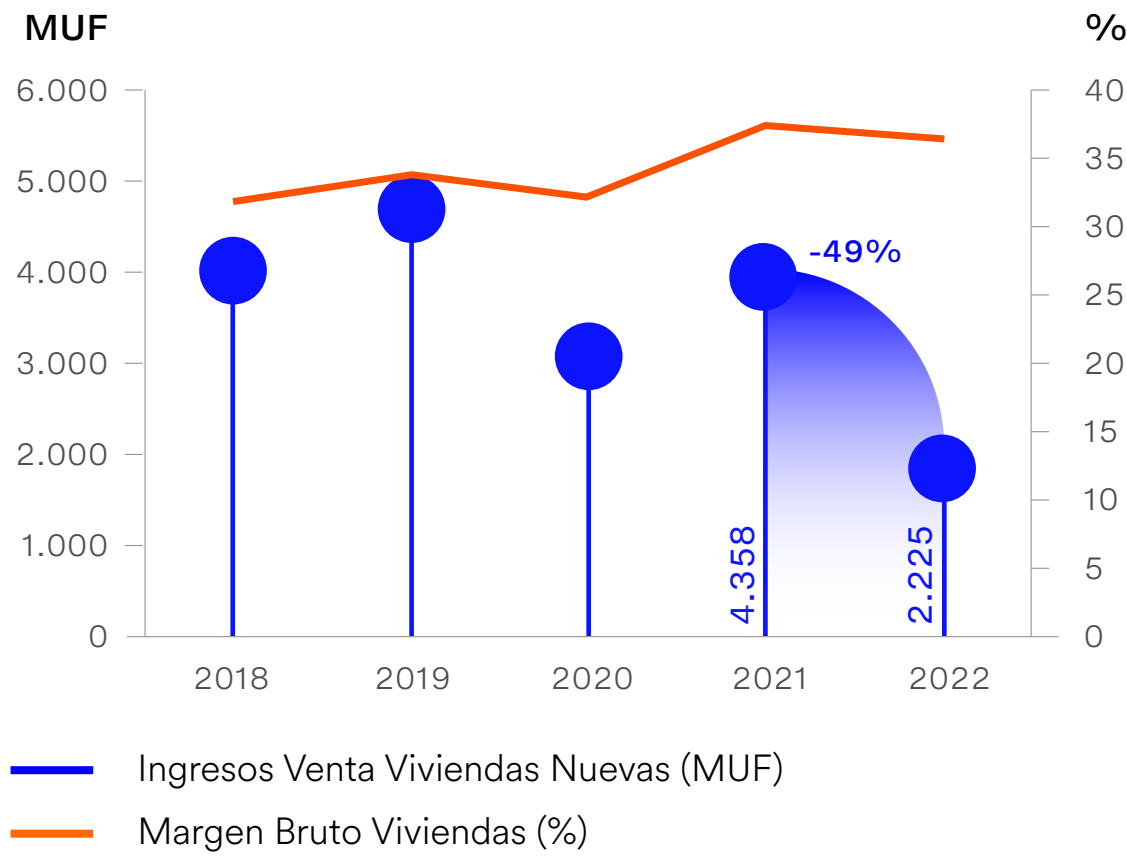




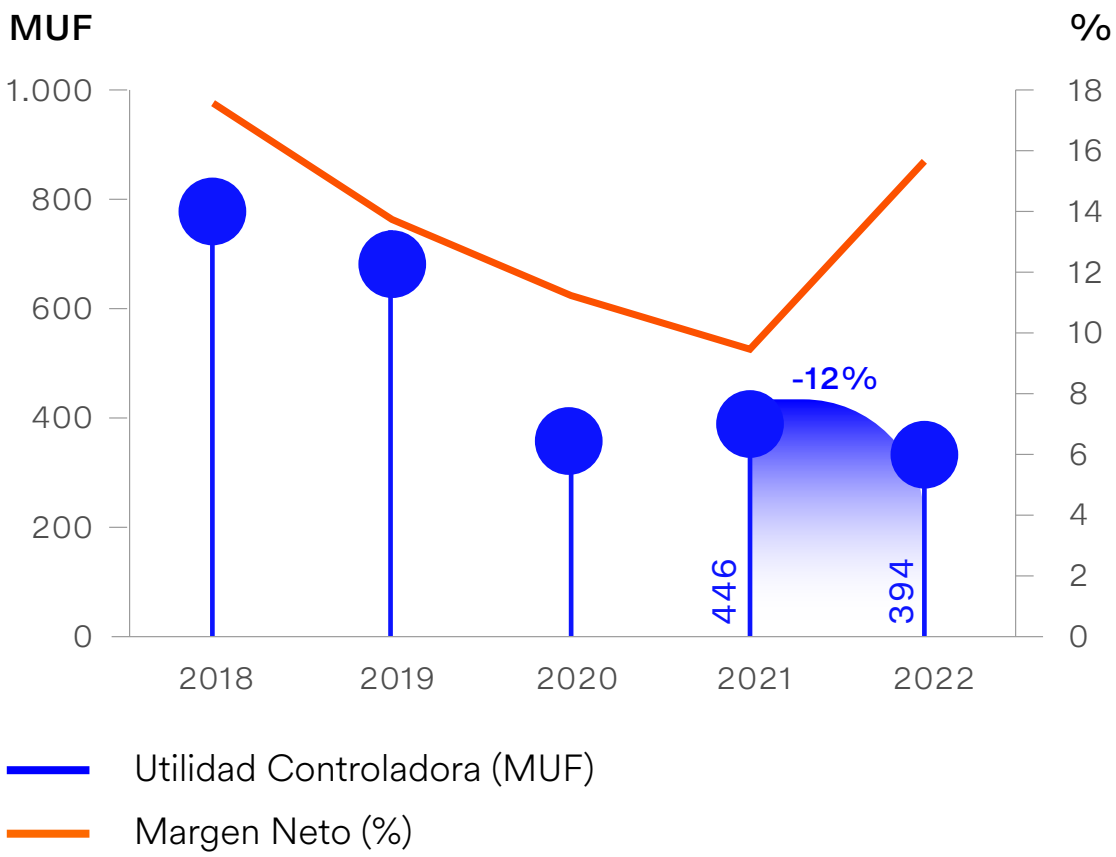
PROMESAS NETAS



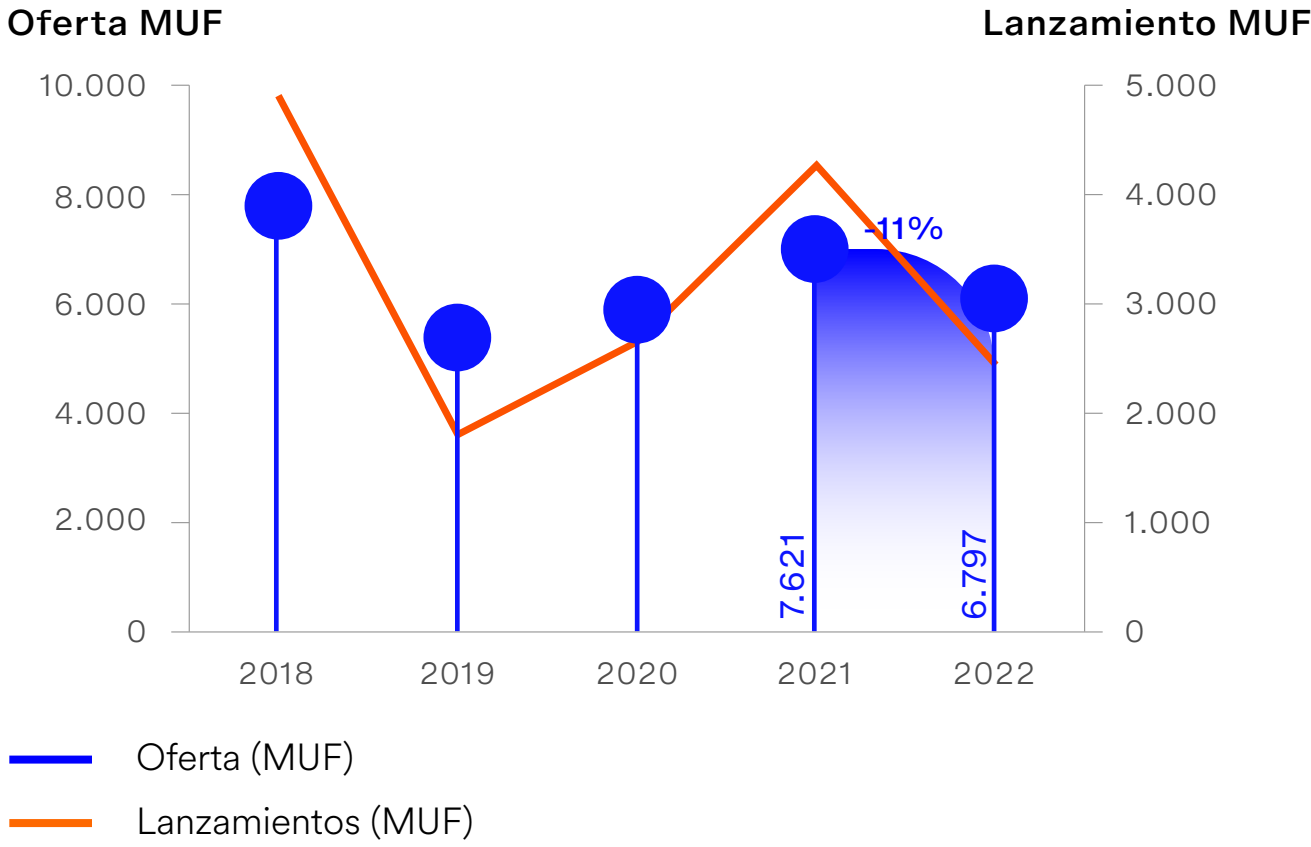
INGRESOS VIVIENDAS NUEVAS Y MARGEN BRUTO



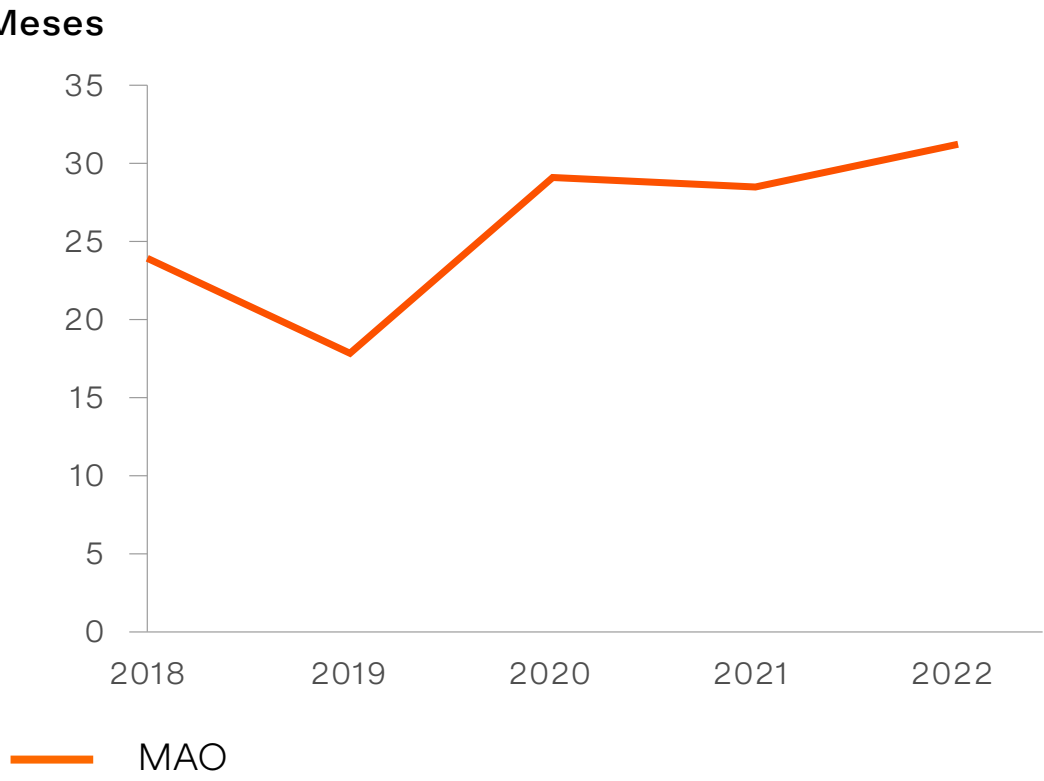
UTILIDAD CONTROLADORA Y MARGEN NETO



LANZAMIENTO Y OFERTA



MESES PARA AGOTAR LA OFERTA

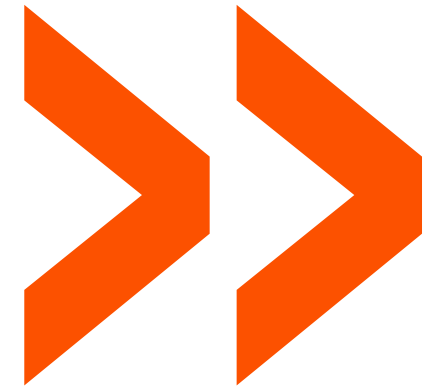




PROYECTOS EN VENTA AL 31 DE DICIEMBRE DE 2022

PROYECTOS EN DESARROLLO	(*)TIPO	COMUNA/ CIUDAD	UNIDADES TOTALES	UNIDADES DISPONIBLES AL 31 DE DIC 2022	PRECIOS	AÑO DE LANZAMIENTO	AÑO ESPERADO DE RECEPCIÓN
Alcántara	Dptos.	Santiago - Las Condes	47	4	UF 10.000 a UF 16.000	2018	2021
Alderete Cook	Dptos.	Santiago - Las Condes	53	23	UF 9.000 a UF 18.000	2021	2022
Carrera III	Dptos.	Santiago Centro	126	5	UF 4.000 a UF 8.000	2019	2021
Carrera IV	Dptos.	Santiago Centro	195	190	UF 2.000 a UF 8.000	2022	2024
Colón 4947	Dptos.	Santiago - Las Condes	98	5	UF 12.000 a UF 15.000	2017	2020
General Mackenna II	Dptos.	Santiago Centro	178	1	UF 6.000	2018	2019
Huáscar 1300	Dptos.	Santiago - Providencia	79	45	UF 6.000 a UF 13.000	2020	2022
Insigne	Dptos.	Santiago - Macul	100	83	UF 4.000 a UF 8.000	2021	2023
Isabel La Católica	Dptos.	Santiago - Las Condes	27	19	UF 12.000 a UF 18.000	2020	2022
Los Olivos D y E	Dptos.	Santiago - Lo Barnechea	12	1	UF 47.000	2017	2018
Los Olivos III	Dptos.	Santiago - Lo Barnechea	18	3	UF 46.000 a UF 50.000	2017	2019
Padre Le Paige	Dptos.	Santiago - Las Condes	80	69	UF 8.000 a UF 11.000	2021	2023
Parque Brasil	Dptos.	Antofagasta	108	78	UF 7.000 a UF 14.000	2022	2025
Pedro de Valdivia (*)	Dptos.	Santiago - Ñuñoa	131	50	UF 3.000 a UF 6.000	2020	2022
Porto Alegre (**)	Dptos.	Antofagasta	88	1	UF 12.000	2017	2019
Rapallo	Dptos.	Antofagasta	218	6	UF 5.000 a UF 6.000	2018	2021
Rimini	Dptos.	Antofagasta	219	168	UF 3.000 a UF 9.000	2021	2024
San Eugenio 509	Dptos.	Santiago - Ñuñoa	211	125	UF 3.000 a UF 6.000	2020	2022
Santa Elena 922	Dptos.	Santiago Centro	174	1	UF 4.000	2019	2021
Seminario 763	Dptos.	Santiago - Ñuñoa	224	3	UF 3.000 a UF 8.000	2018	2020
Vasco de Gama	Dptos.	Santiago - Las Condes	163	135	UF 9.000 a UF 17.000	2021	2023
Víctor Rae	Dptos.	Santiago - Las Condes	32	14	UF 10.000 a UF 17.000	2020	2022
Villaseca 2370	Dptos.	Santiago - Providencia	66	27	UF 6.000 a UF 14.000	2019	2022
Vista Parque B	Dptos.	Antofagasta	168	1	UF 5.000	2015	2017

(*) Además tiene 1 local comercial, 1 disponible
(**) Además tiene 3 locales comerciales, 2 disponibles



6.2.2 Pilares

Pilares reposicionó su marca, incluyendo en su venta de valor y diseño distintos factores que recogen las nuevas exigencias del cliente que atiende. En ese ámbito, desarrolló un enfoque para hacerse cargo del principal problema del habitar moderno: vivir en pocos metros, dentro de la ciudad y conectado a las líneas del metro.



61% ahorro energético en proyecto Guillermo Mann

Nuevo posicionamiento Desafiamos los m²

Durante el 2022, Pilares reposicionó su marca, incluyendo en su venta de valor y diseño distintos factores que van acorde a lo que los tiempos requieren. En ese ámbito, desarrolló un enfoque para hacerse cargo del principal problema del habitar moderno: vivir en pocos metros, dentro de la ciudad y conectado a las líneas del metro. Además, considerando factores como la innovación en sus planning o la sustentabilidad en sus proyectos.

De acuerdo con lo anterior, el concepto “Desafiamos los metros cuadrados” buscó capitalizar el atributo más relevante de la filial: hacer que, en los departamentos, a través de un buen desarrollo de producto, se sienta una mayor espacialidad, generando la sensación de amplitud y así aportar a una mejor calidad de vida de sus clientes. A su vez, busca interpelar la cultura de la Pilares: joven, innovadora, inquieta y vanguardista. Dicha cultura se ve reflejada también en la estética diferenciadora del interiorismo de Pilares, otro de los atributos más valorados por sus clientes.

Paralelamente, y con el objetivo de mantener a la filial a la vanguardia en lo que respecta a desarrollo de producto, se ha propuesto implementar una nueva modalidad de planning, el cual permite identificar y desarrollar nuevas soluciones de diseño orientadas a temas concretos, tales

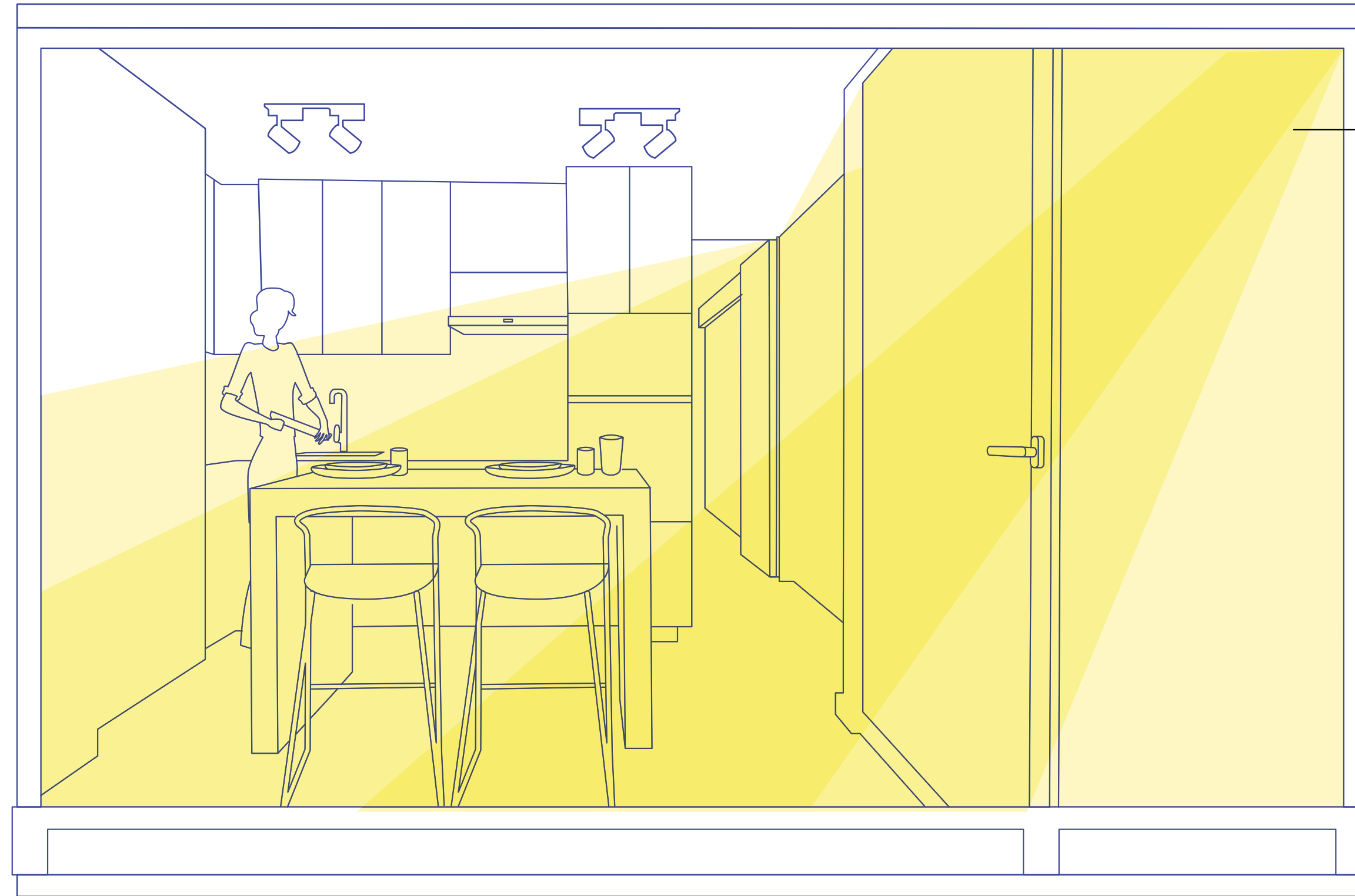
como áreas verdes, equipamiento, fachada, o funcionalidad y versatilidad en la vivienda, entre otros. Estos talleres de trabajo colaborativo, desarrollados de manera periódica y en paralelo a los tradicionales planning de proyecto, permiten estar al tanto de las nuevas tendencias de diseño tanto nacionales como internacionales, además de fomentar la creatividad entre colaboradores. De este modo, es posible desarrollar de manera anticipada propuestas innovadoras y bien pensadas, que luego se ajustan a los requerimientos específicos de cada proyecto desarrollado por la filial y a su respectivo cliente objetivo.

Además, con el objetivo de avanzar en el desarrollo de proyectos con responsabilidad y conciencia ambiental, durante el 2022 Pilares concibió un proyecto, Guillermo Mann, ubicado en la comuna de Ñuñoa. Este proyecto se caracteriza por un mejor desempeño energético (61% de ahorro energético según la CEV) y un destacado estándar de sustentabilidad basado en la implementación de buenas prácticas de diseño y construcción establecidas por la Certificación de Vivienda Sustentable (CVS). Asimismo, cuenta con paneles fotovoltaicos para generar electricidad en áreas comunes, 2 estacionamientos de visita equipados con cargadores de autos eléctricos y un sistema de reutilización de aguas grises para el riego de áreas verdes.

Estos focos del 2022 permitieron explorar nuevos negocios, combinando de manera eficiente y balanceada los canales de venta tradicional y nuevos negocios que permitan aprovechar las posibilidades que presenta el mercado en el futuro.

En el contexto de una demanda contenida y frente a la decisión de la Compañía de disminuir el nivel de deuda financiera, Pilares optó por pausar la construcción del edificio Bandera, ubicado en la comuna de Santiago Centro. No obstante, se espera retomar la obra durante el ejercicio 2023, una vez que las condiciones de demanda lo permitan.

*** Pilares desarrolla el primer proyecto ecosustentable de la Compañía**



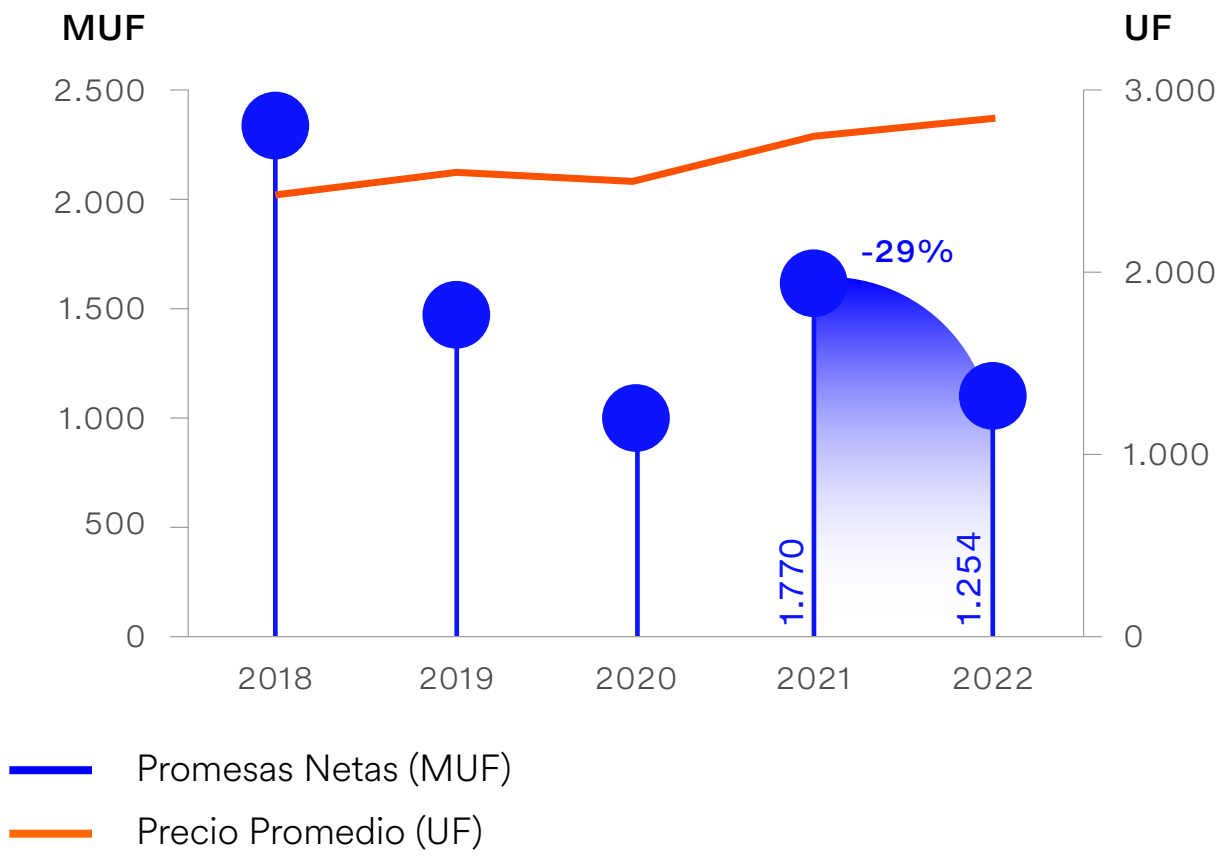
**DEPTO 180°:
ESPACIALIDAD ÚNICA EN 45M²**

Con ventanas en todo su frente que lo bañan de luz, el modelo 180° del proyecto Ñuble es único en su especie. Con un dormitorio y dos baños, entrega a través de un diseño horizontal bien pensado, una amplitud nunca vista en Pilares. El diseño ocupa todo el ancho de la fachada con un frente vidriado

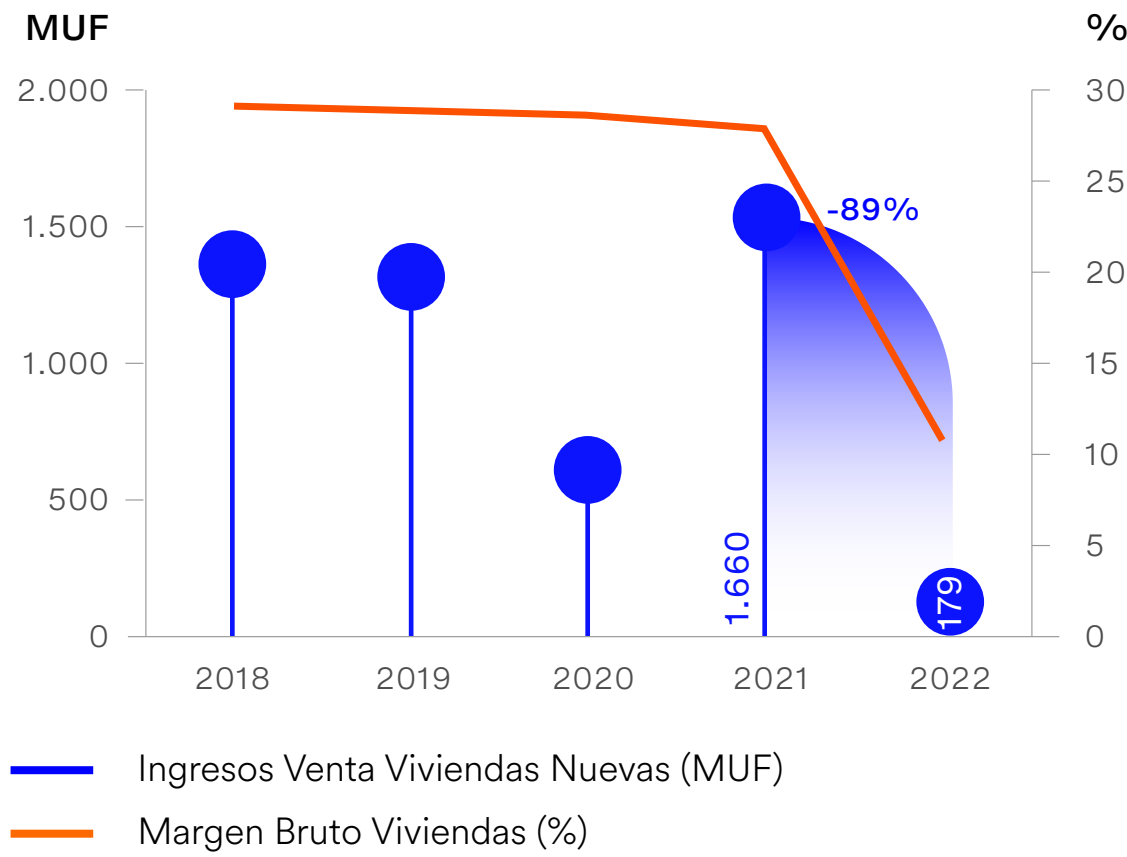




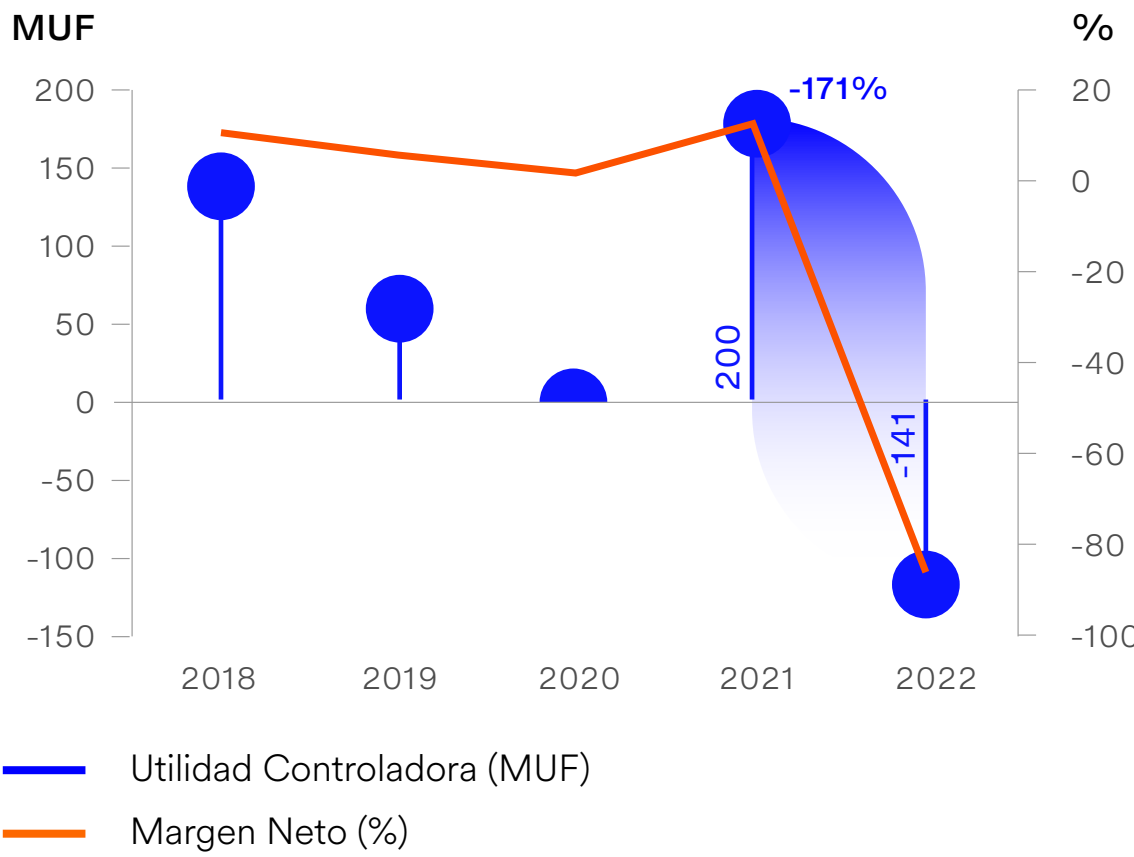
PROMESAS NETAS



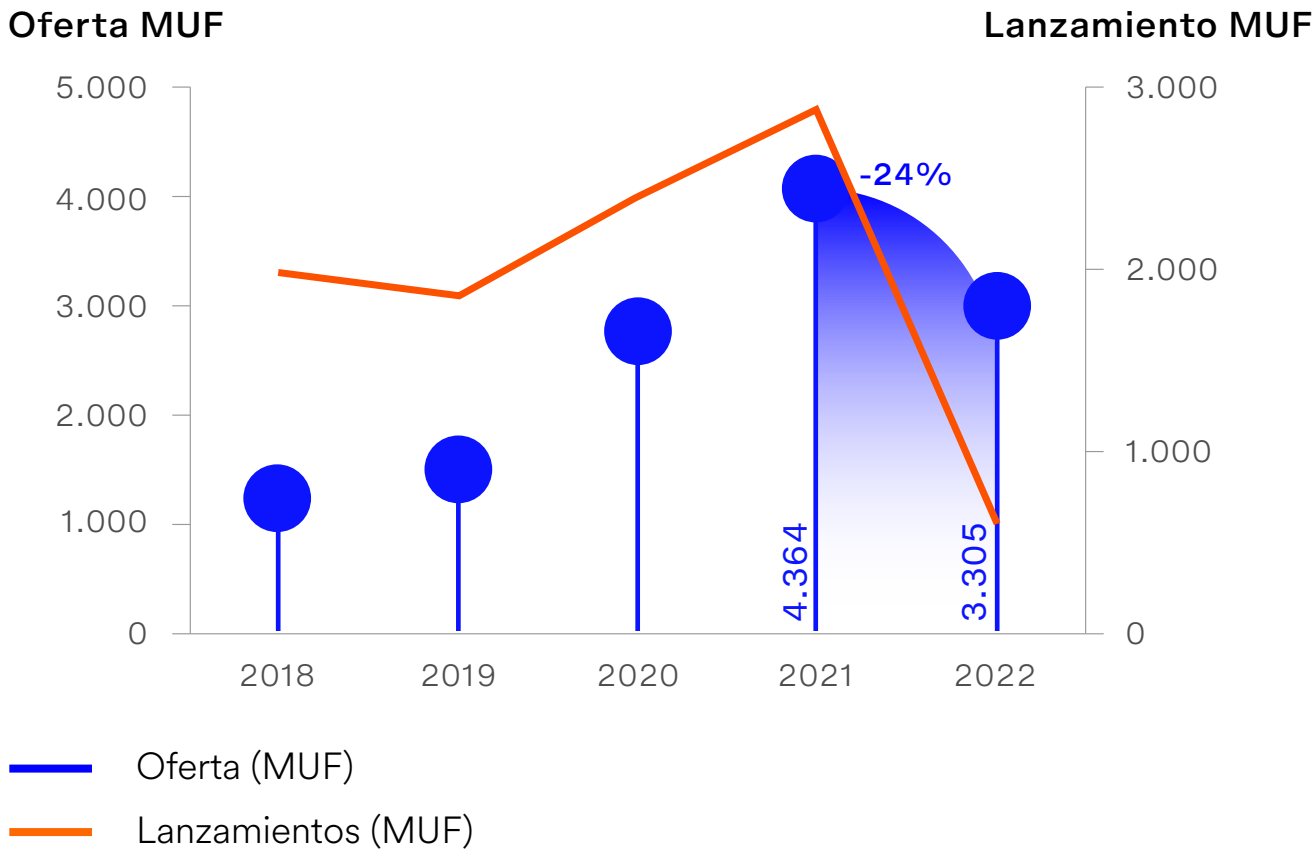
INGRESOS VIVIENDAS NUEVAS Y MARGEN BRUTO



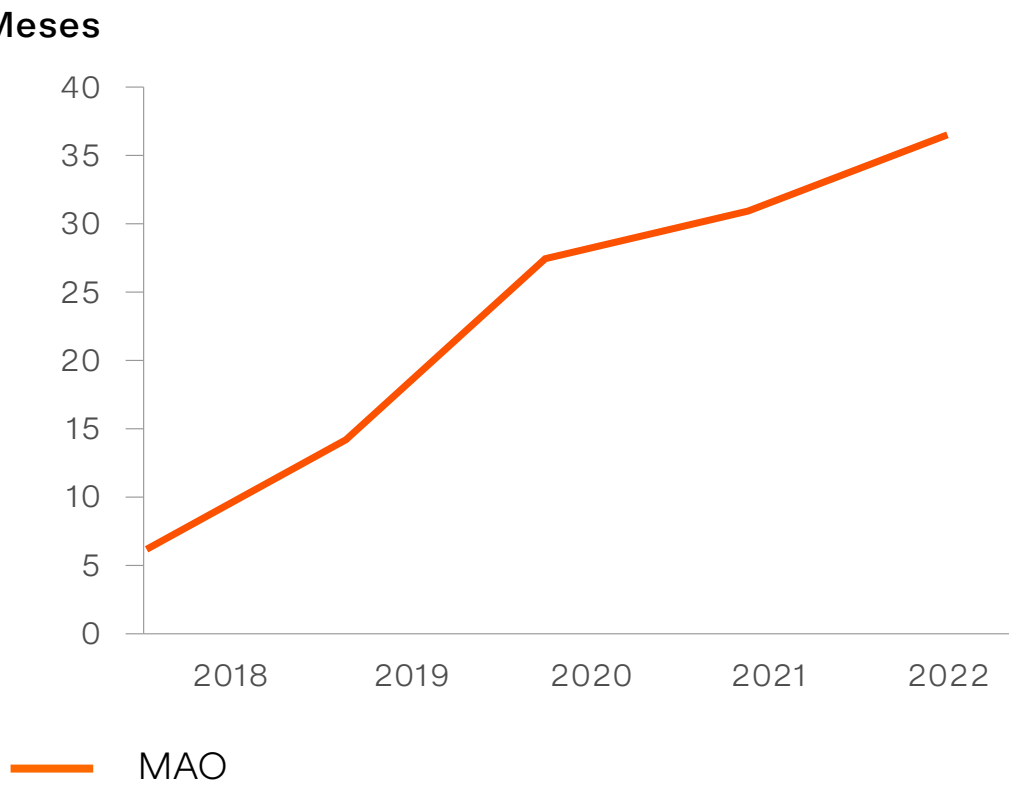
UTILIDAD CONTROLADORA Y MARGEN NETO



LANZAMIENTO Y OFERTA



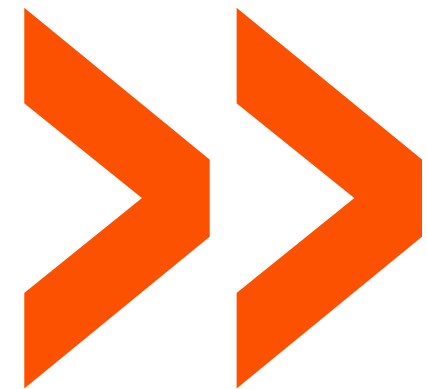
MESES PARA AGOTAR LA OFERTA





PROYECTOS EN VENTA AL 31 DE DICIEMBRE DE 2022

PROYECTOS EN DESARROLLO	TIPO	COMUNA/ CIUDAD	UNIDADES TOTALES	UNIDADES DISPONIBLES AL 31 DE DIC 2022	PRECIOS	AÑO DE LANZAMIENTO	AÑO ESPERADO DE RECEPCIÓN
Vicuña Mackenna 3030 E2	Deptos.	Macul	233	2	UF 2.899 a UF 2.940	2018	2021
Lo Ovalle E1	Deptos.	La Cisterna	143	6	UF 2.132 a UF 3.042	2019	2021
Lo Ovalle E2	Deptos.	La Cisterna	138	73	UF 2.163 a UF 3.712	2021	2022
Centro Urbano Santos Dumont E1	Deptos.	Independencia	68	4	UF 2.006 a UF 2.304	2019	2023
Centro Urbano Santos Dumont E1	Oficinas	Independencia	82	28	UF 2.380 a UF 28.716	2019	2023
Centro Urbano Santos Dumont E1	Locales Comerciales	Independencia	24	24	UF 1.335 a UF 3.436	2019	2023
General Freire E2	Deptos.	La Cisterna	158	1	UF 2.810 a UF 2.810	2019	2021
Centro Urbano La Florida E1	Deptos.	La Florida	215	24	UF 2.119 a UF 3.957	2020	2023
Centro Urbano La Florida E1	Locales Comerciales	La Florida	5	5	UF 5.680 a UF 7.238	2020	2023
Centro Urbano Santos Dumont E2	Deptos.	Independencia	190	23	UF 1.875 a UF 2.693	2020	2023
Centro Urbano Santos Dumont E2	Locales Comerciales	Independencia	6	6	UF 2.544 a UF 5.359	2020	2023
Edificio Ñuble	Deptos.	Santiago	298	143	UF 2.158 a UF 4.680	2020	2023
Edificio Rupanco Etapa A	Deptos.	La Florida	106	10	UF 2.477 a UF 3.500	2020	2023
Edificio Conde Del Maule Iii Etapa A	Deptos.	Estación Central	232	131	UF 2.125 a UF 3.091	2020	2023
Edificio Guillermo Mann	Deptos.	Ñuñoa	252	166	UF 2.610 a UF 4.449	2021	2023
Rodriguez Velasco	Deptos.	La Florida	234	141	UF 2.213 a UF 3.677	2021	2024
Centro Urbano La Florida E2 - Torre A	Deptos.	La Florida	223	72	UF 1.876 a UF 3.284	2021	2024
Centro Urbano La Florida E2 - Torre A	Locales Comerciales	La Florida	3	3	UF 5.016 a UF 10.361	2021	2024
Centro Urbano Santos Dumont E3	Deptos.	Independencia	216	178	UF 1.870 a UF 3.657	2022	2024



6.2.3 Socovesa

Durante el 2022, Socovesa enfocó principalmente su trabajo en el establecimiento de métricas de gestión para los diferentes procesos y equipos internos, se definieron los pilares de la experiencia de compra, se incentivaron campañas internas para motivar y empoderar a los equipos de ventas, se potenció el trabajo con las comunidades de acuerdo a las exigencias de cada proyecto y se fortaleció la gestión del medioambiente



-15% disminución de la inversión en medios

2% aumento de los ingresos por venta de viviendas nuevas

65% ahorro energético en proyecto Avellanos

Durante el 2022, Socovesa enfocó principalmente su trabajo en el establecimiento de métricas de gestión para los diferentes procesos y equipos internos, se definieron los pilares de la experiencia de compra, se incentivaron campañas internas para motivar y empoderar a los equipos de ventas, se potenció el trabajo con las comunidades de acuerdo a las exigencias de cada proyecto y se fortaleció la gestión del medioambiente.

Considerando un año tan complejo como este, y teniendo la madurez del equipo de ventas y marketing en la venta de valor, el foco del 2022 estuvo en el performance de la inversión. Para ello se implementó un modelo de manejo de inversión digital por costo marginal y no por costos medios o por costo por contacto absoluto. Esto ha permitido definir con antelación cuál es el óptimo de inversión por proyecto y ha logrado que la inversión en medios baje un 15%.

Además, a partir de marzo del 2022, toda la sistematización del seguimiento de contactos se empezó a trabajar de manera transversal a través de la plataforma Salesforce, desarrollando así Socovesa Santiago sus propios paneles de indicadores, lo que ayudará a mejorar la conversión.

En la línea de la estrategia multisegmento, y en el marco del plan nacional de subsidio habitacional de Minvu, So-

covesa Santiago postuló y se adjudicó los dos proyectos presentados en Lampa, que consideran 396 casas de subsidio. Esto le permite a la filial seguir compitiendo en un segmento que representa cerca del 30% de las promesas anuales.

En 2022 también se definieron los cuatro pilares de la experiencia: excelencia, claridad, agilidad y acompañamiento, trabajando junto a un equipo especializado en los puntos de contacto, los estándares de servicio y los gaps actuales, todo lo cual será implementado durante el 2023.

En materia de sostenibilidad, este año se realizó junto a la empresa Eficity la precalificación energética de vivienda (CEV) del proyecto Avellanos, ubicado en Ñuñoa, obteniendo letra B, lo que equivale a un 65% de ahorro energético ponderado y posiciona el proyecto como el mejor calificado de Empresas Socovesa. Cabe señalar que una vez que el proyecto tenga su recepción final, se procederá a la calificación definitiva. En paralelo a la precalificación CEV, se realizó un levantamiento de los atributos sustentables del proyecto y se modificó el paisajismo transformándolo en uno de bajo consumo hídrico, considerando la relevancia del tema para los clientes y sus exigencias.

EDIFICIO AVELLANOS

Tipo de edificio: Nuevo

Nelson N° 240, Ñuñoa, Región Metropolitana

Zona Climática: D (CEV) Zona 3 (OGUC)

N° Tipologías: 8

Agrupamiento: Departamentos

N° de viviendas: 154 Departamentos

N° de pisos: 13 pisos de vivienda



Paralelamente, en la misma materia, durante el 2022 se planificó un proyecto de mejoramiento de una plaza pública/privada, en conjunto con dos inmobiliarias, Absal y Siena. El trabajo fue apoyado por la consultora Gestión Social y requirió un largo levantamiento de requerimientos de la comunidad y coordinación con la Municipalidad. La plaza quedará ejecutada durante el primer trimestre del 2023 y considera un cierre para mayor seguridad, zonas deportivas, mejoramiento de paisajismo, riego, canil, zona de ejercitación, etc.

Por su parte, Socovesa Sur trabajó durante el 2022 en la actualización y automatización del proceso de gestión de activos, lo que permitió lograr en el año ordenar y gestionar sus activos, reducir los gastos operacionales y contribuciones y optimizar proyectos futuros.

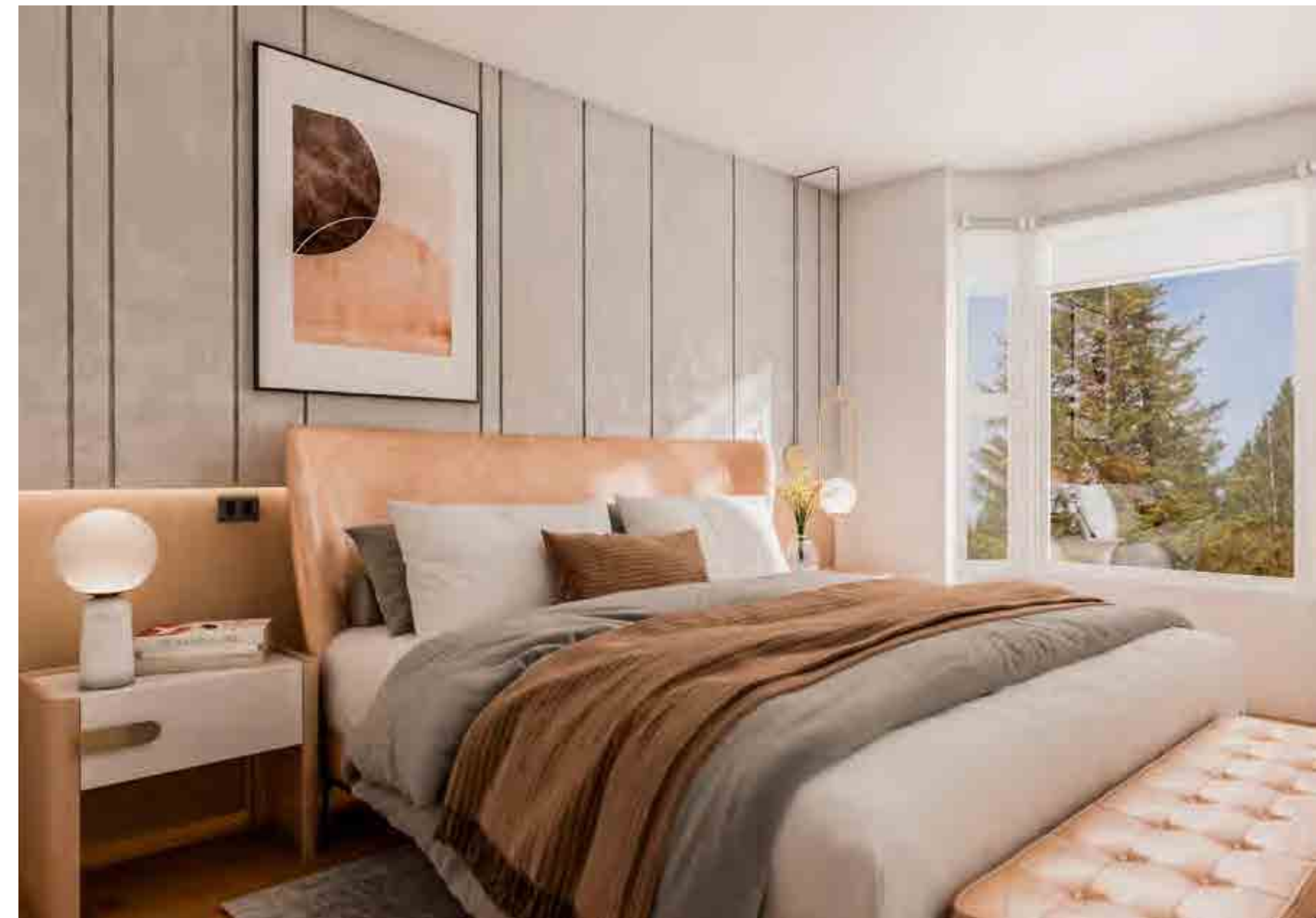
Durante el 2022 se implementó el Proyecto BIM Lab, orientado a estandarizar casas o modelarlas para un mejor desempeño, buscando ajustar o adaptar características que permitan integrar diseño y un sistema constructivo que creen mejores productos de acuerdo con los requisitos y necesidades que el cliente tiene hoy.

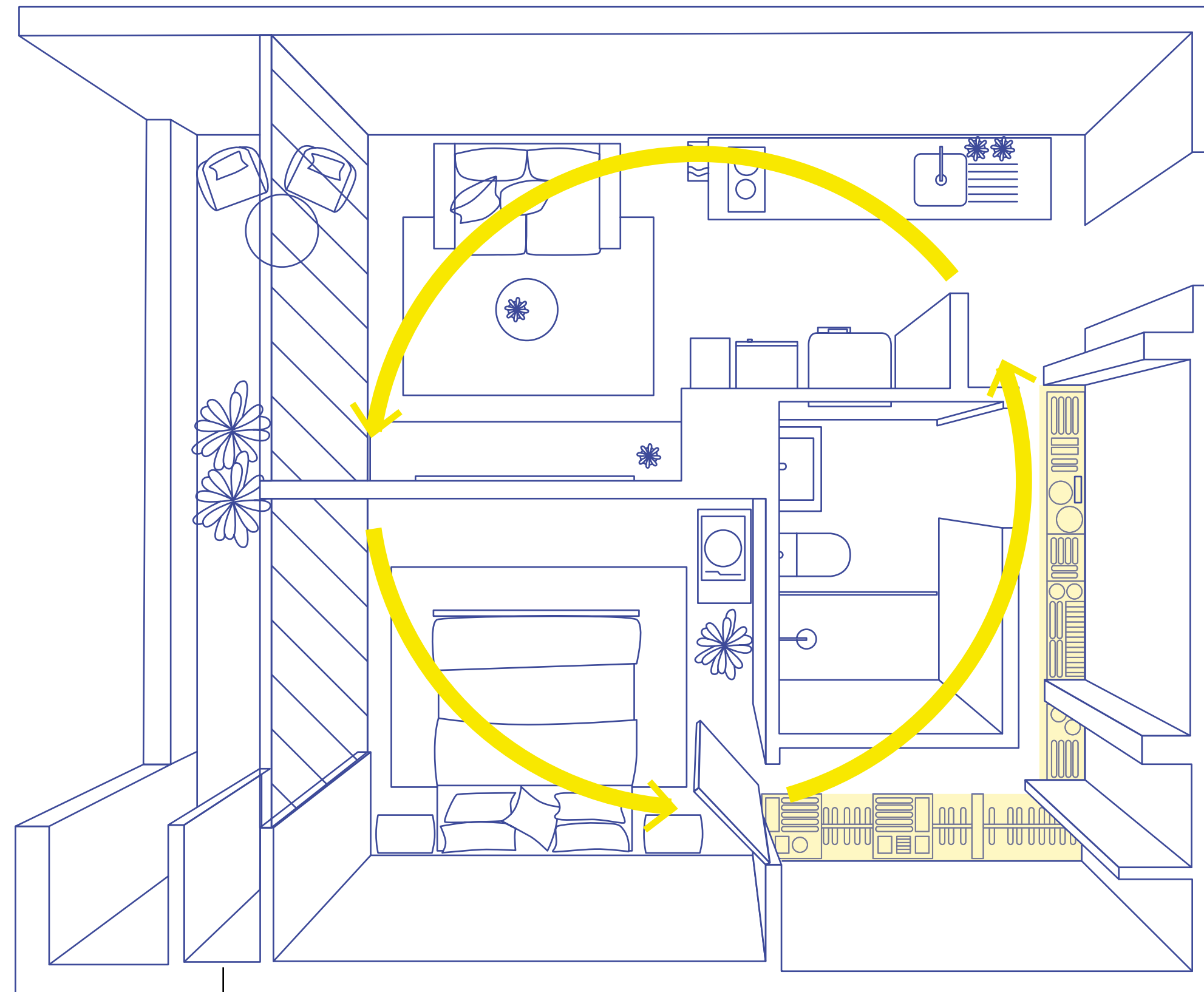
En cuanto a diseño, se desarrolló un sistema simplificado, potenciando la funcionalidad de las instalaciones de manera de disminuir la cantidad de shaft en las viviendas.

Con esto se logró una mayor eficiencia en los m² de tabiquería, dejando además una menor cantidad de sectores vulnerables a fallas y maximizando los espacios interiores.

Asimismo, en el ejercicio 2022 se logró consolidar un equipo interdisciplinario entre el área de Ventas y Operaciones Comerciales, lo que permitió llegar al cumplimiento del objetivo de facturación de la filial. Esto requirió un trabajo colaborativo, poniendo al cliente en el centro y potenciando las habilidades desarrolladas los últimos años por la filial. Se logró mayor eficiencia en los tiempos y plazos del proceso de escrituración y se optimizaron los recursos con los cuales dispone la Compañía.

En el contexto de un año con desafíos relevantes tanto de demanda como de oferta, y frente a la decisión de la Compañía de disminuir el nivel de deuda financiera, Socovesa Santiago decidió postergar una obra, el edificio Pajaritos, ubicado en la comuna de Maipú. Esta obra al momento de la detención, presentaba un grado de avance menor.





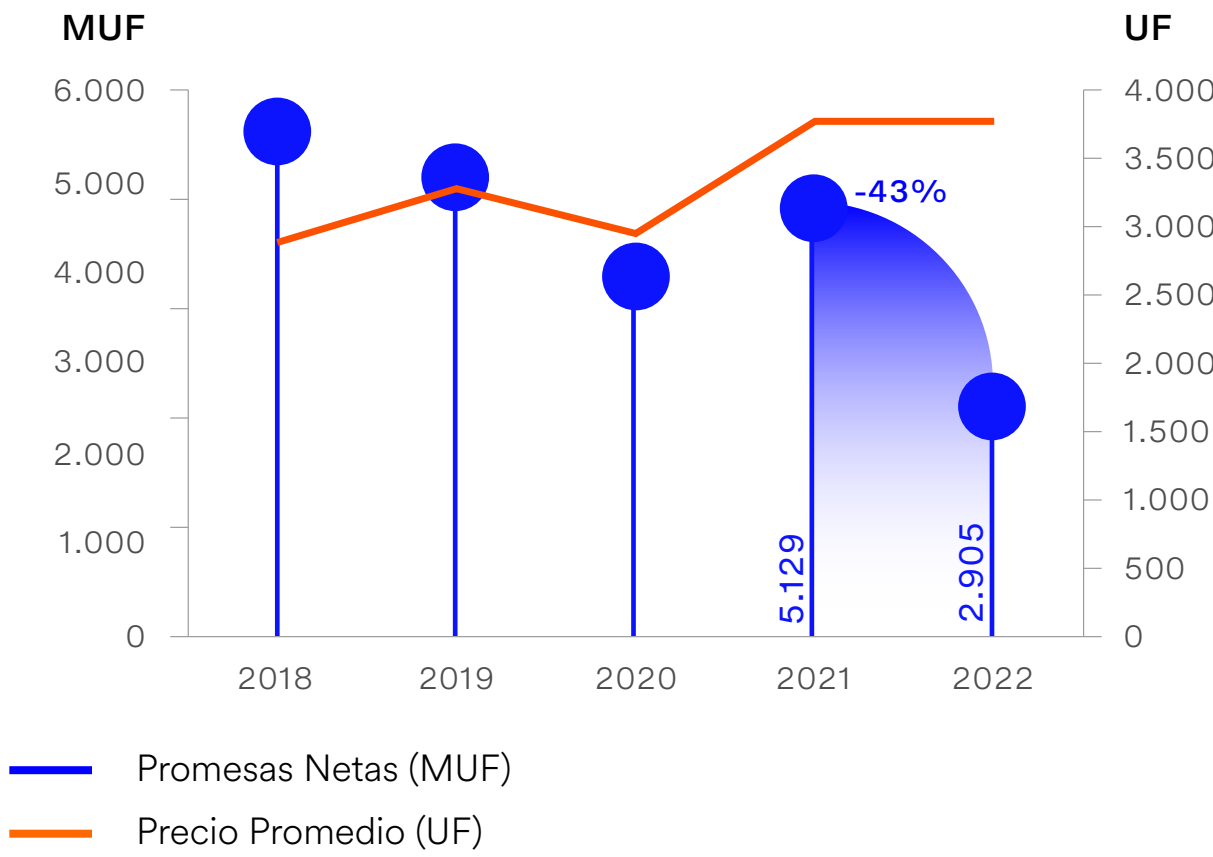
AVELLANOS PARA EL HABITAR MILLENNIAL

Este modelo presenta una distribución y equipamiento inusual dentro de la competencia. Renuncia al baño tradicional en suite de los 1D1B en pos de obtener mayor privacidad. Junto con eso agrega repisas y clóset a lo largo de todo el pasillo dando más espacio al dormitorio principal y ampliando la capacidad de guardado de la tipología. Su disposición permite recorrerlo de forma fluida y continua.

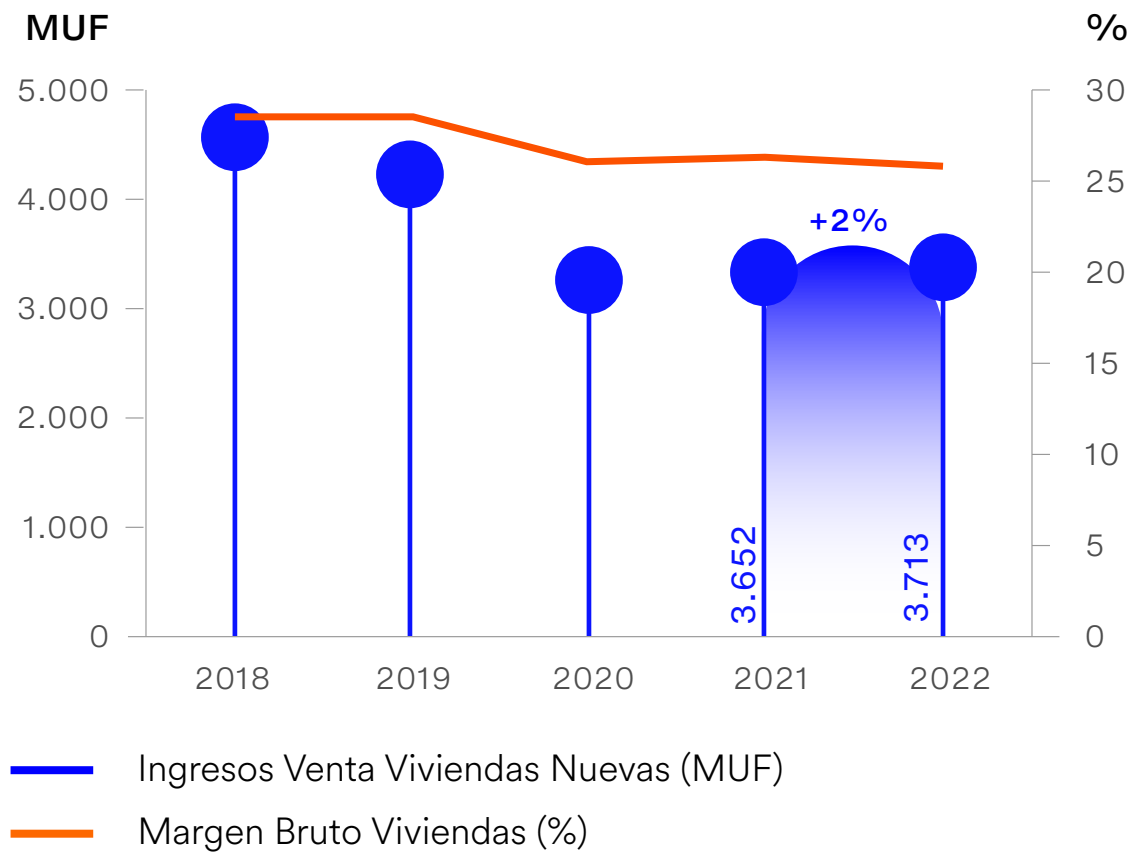




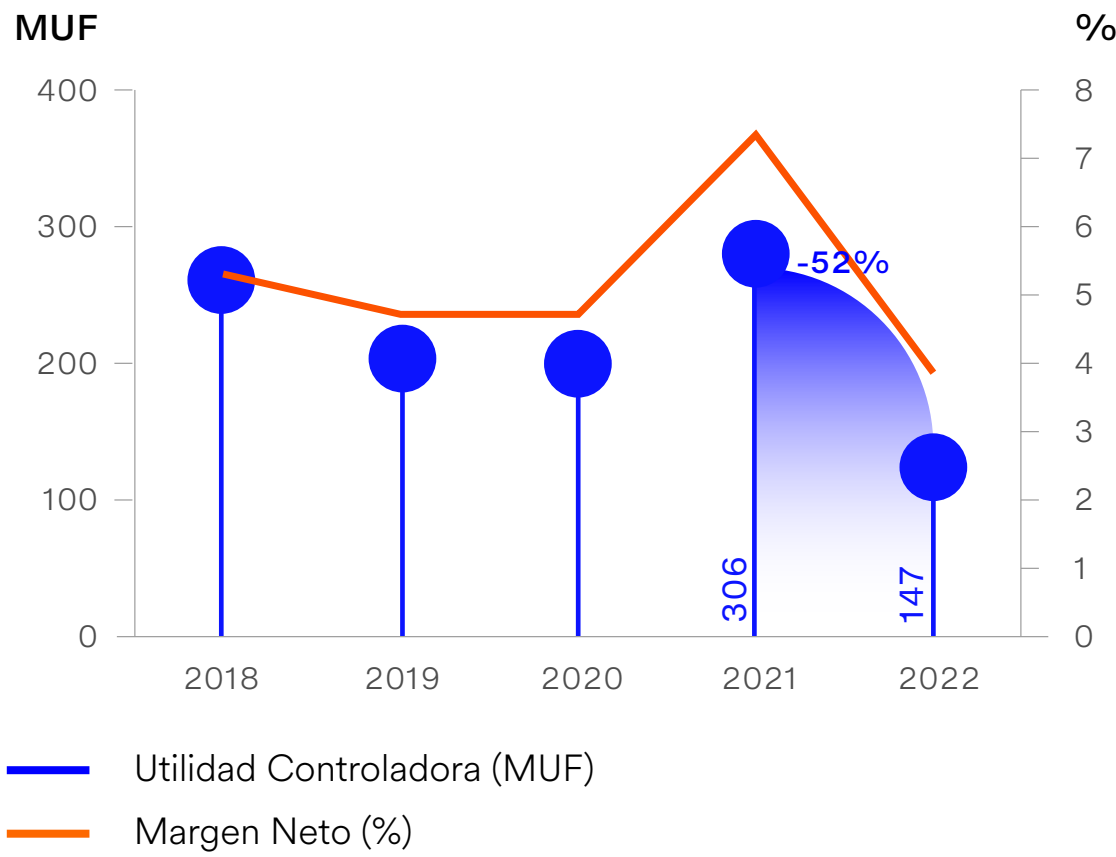
PROMESAS NETAS



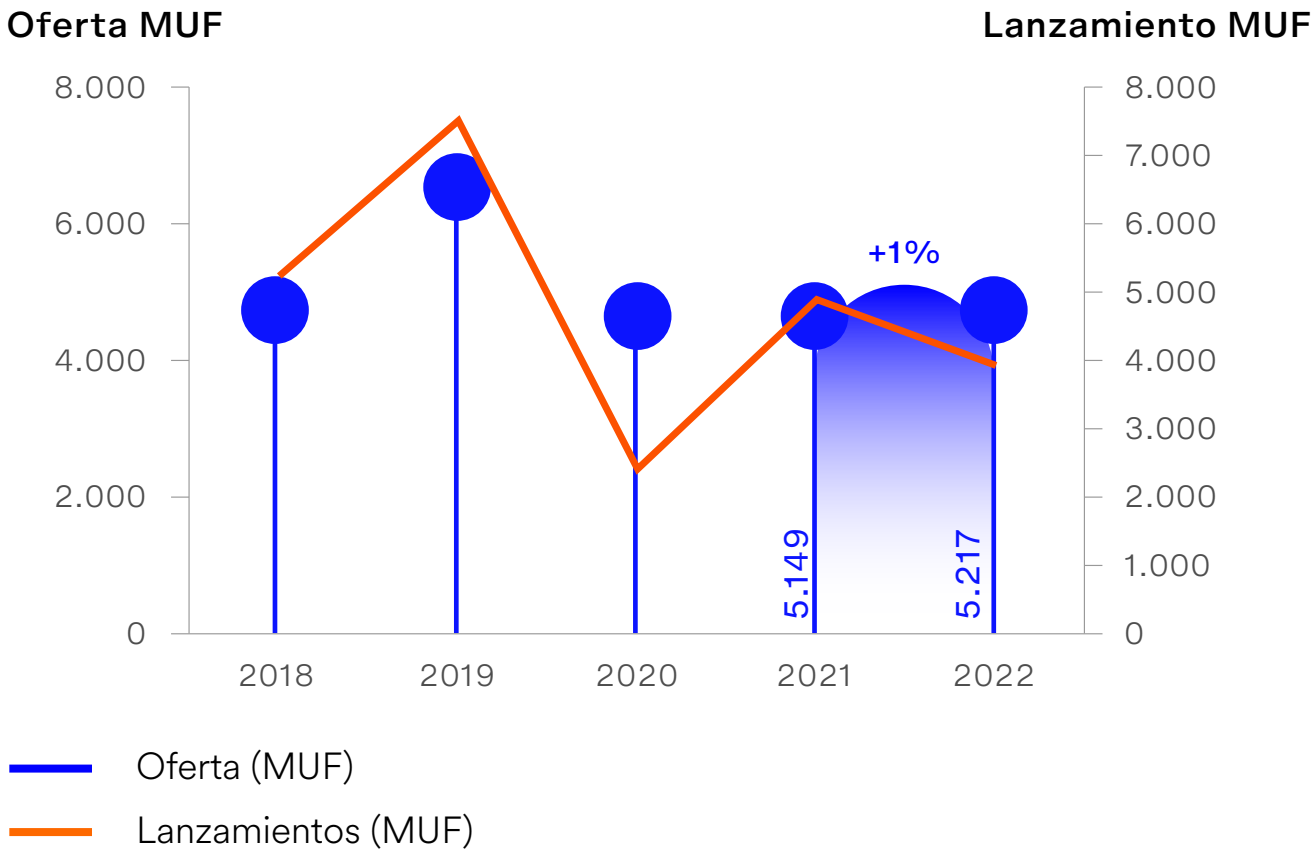
INGRESOS VIVIENDAS NUEVAS Y MARGEN BRUTO



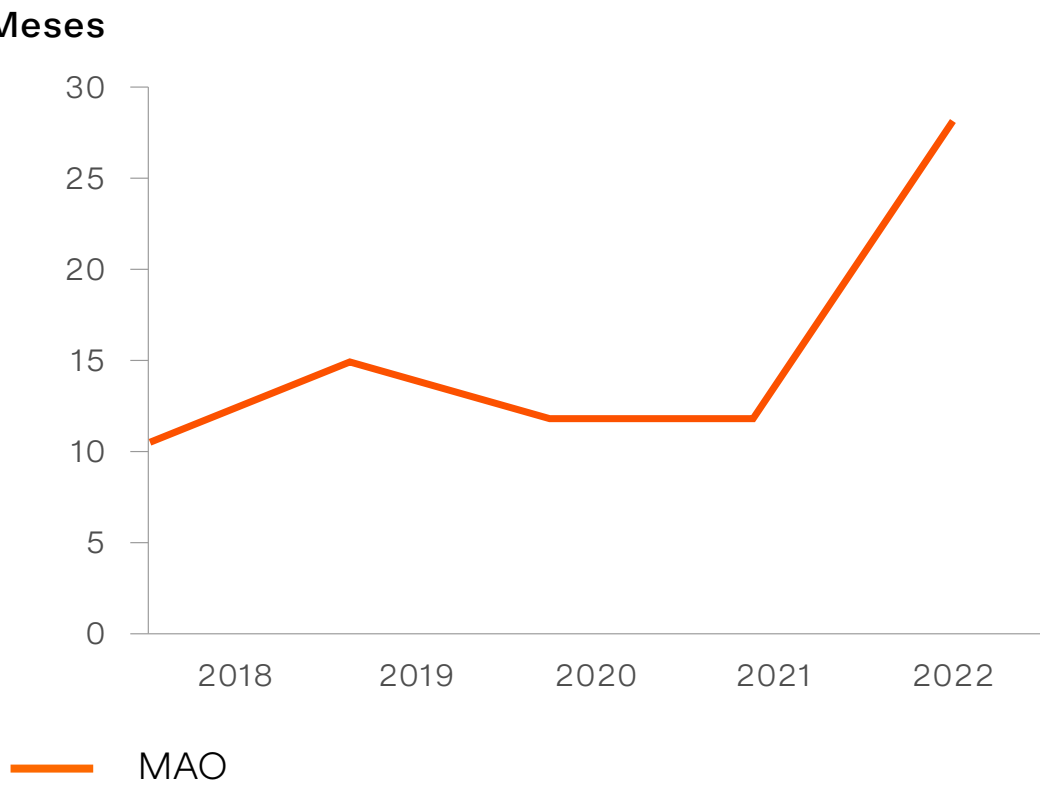
UTILIDAD CONTROLADORA Y MARGEN NETO



LANZAMIENTO Y OFERTA



MESES PARA AGOTAR LA OFERTA





PROYECTOS EN VENTA AL 31 DE DICIEMBRE DE 2022

PROYECTOS EN DESARROLLO	TIPO	COMUNA/ CIUDAD	UNIDADES TOTALES	UNIDADES DISPONIBLES AL 31 DE DIC 2022	PRECIOS	AÑO DE LANZAMIENTO	AÑO ESPERADO DE RECEPCIÓN
Los Bravos	Casas	Santiago - Lo Barnechea	24	1	22410	2019	2021
Alkura	Casas	Santiago - Colina	199	15	UF 12.600 a UF 17.500	2013	2023
Condominio Punta Nogales	Casas	Santiago - Huechuraba	105	4	UF 6.900 a UF 8.900	2016	2022
Hacienda Urbana Larapinta	Casas	Santiago - Lampa	104	45	UF 3.500 a UF 5.000	2020	2023
Condominio Portal Machalí	Casas	Rancagua - Machalí	106	40	UF 3.600 a UF 6.200	2019	2023
Bosques de Santa Clara	Casas	Rancagua	56	2	UF 2.400 a UF 2.500	2015	2016
Las Dalias	Casas	Santiago - San Bernardo	2	2	UF 3.000 a UF 3.300	2019	2023
Los Alerces	Casas	Santiago - San Bernardo	99	21	UF 5.000 a UF 7.000	2021	2023
Larapinta	Casas-Subsidio	Santiago - Lampa	192	2	2200	2020	2022
Los Boldos	Casas-Subsidio	Santiago - Lampa	270	202	UF 1.600 a UF 2.400	2022	2024
Las Palmas	Deptos.	Santiago - Macul	214	87	UF 2.400 a UF 4.500	2017	2023
Edificio Plaza La Florida	Deptos.	Santiago - La Florida	264	40	UF 3.300 a UF 6.700	2018	2022
Edificio Maipú	Deptos.	Santiago - Maipú	110	7	UF 4.000 a UF 8.000	2018	2021
Edificio Walker Martinez	Deptos.	Santiago - La Florida	131	16	UF 2.600 a UF 5.700	2019	2022
Edificio Coipué	Deptos.	Santiago - Macul	256	229	UF 2.800 a UF 6.400	2021	2025
Edificio Los Avellanos	Deptos.	Santiago - Ñuñoa	154	106	UF 2.900 a UF 6.500	2021	2023
Prados de Santa Clara	Locales	Rancagua	1	1	UF 1.810	2016	2018
Las Palmas	Locales	Santiago - Macul	4	4	UF 2.900 a UF 6.600	2019	2023
Edificio Coipué	Locales	Santiago - Macul	3	3	UF 3.390 a UF 3.940	2021	2025
Estancia Las Rastras	Casas	Talca / Talca	128	0	UF 4.800 a UF 6.000	2018	2023
Condominio Sarmiento y Las Rastras	Casas	Talca / Talca	49	0	UF 4.001 a UF 6.000	2021	2023
Portal del Libertador VII	Casas	Chillán / Chillán	54	4	UF 2.000 a UF 4.000	2021	2023
Portal del Libertador VIII	Casas	Chillán / Chillán	54	51	UF 2.000 a UF 4.000	2022	2024
Nueva Toledo III	Casas	Chillán / Chillán	63	57	UF 4.000 a UF 8.000	2022	2024



PROYECTOS EN DESARROLLO	TIPO	COMUNA/ CIUDAD	UNIDADES TOTALES	UNIDADES DISPONIBLES AL 31 DE DIC 2022	PRECIOS	AÑO DE LANZAMIENTO	AÑO ESPERADO DE RECEPCIÓN
Edificios Aires/Parque Chiguayante	Deptos.	Chiguayante / Concepción	407	0	UF 1.100 a UF 2.400	2018	2022
Condominio Arrayanes II	Deptos.	Chiguayante / Concepción	64	10	UF 2.000 a UF 4.000	2021	2023
Edif. Novo Urbano	Deptos.	Concepción / Concepción	138	14	UF 2.500 a UF 4.100	2019	2021
Hacienda Los Batros	Casas	San Pedro de la Paz / Concepción	248	18	UF 5.600 a UF 6.500	2019	2023
Portal de San Pedro	Casas	San Pedro de la Paz / Concepción	1696	1	UF 2.600 a UF 4.000	2019	2021
Parque Lauquén - Sevilla	Casas	Los Ángeles / Los Ángeles	1530	0	UF 900 a UF 2.000	2017	2023
Alto Maderos	Casas	Los Ángeles / Los Ángeles	238	60	UF 2.300 a UF 3.500	2016	2023
Parque Los Avellanos	Casas	Los Ángeles / Los Ángeles	243	29	UF 4.500 a UF 6.100	2019	2023
Cond. Olimpia	Deptos.	Temuco / Temuco	288	72	UF 2.000 a UF 4.000	2018	2023
Edificos Alcalá	Deptos.	Temuco / Temuco	108	2	UF 5.900 a UF 12.000	2018	2021
Hacienda Santa María Labranza	Casas	Temuco / Temuco	2616	5	UF 1.000 a UF 2.400	2019	2023
Cond. Vista Ñielol	Deptos.	Temuco / Temuco	384	50	UF 2.000 a UF 3.800	2018	2023
Edificio Vértice	Deptos.	Temuco / Temuco	147	129	UF 2.000 a UF 4.000	2022	2024
Cond. Edificio Parque Francia	Deptos.	Osorno / Osorno	161	0	UF 2.000 a UF 4.000	2018	2022
Condominio Tierra Noble	Casas	Osorno / Osorno	191	3	UF 4.500 a UF 6.000	2018	2023
Reserva Mirador	Casas	Puerto Montt / Puerto Montt	84	1	UF 4.000 a UF 5.500	2019	2022
Terraza Mirador	Deptos.	Puerto Montt / Puerto Montt	129	83	UF 2.250 a UF 4.000	2018	2024
Valle Las Lengas	Casas	Punta Arenas / Punta Arenas	161	30	UF 2.000 a UF 4.000	2019	2023

6.2.4 Socovesa Desarrollos Comerciales

Durante el 2022, Socovesa Desarrollos Comerciales ha trabajado en el desarrollo del proyecto Madagascar.

Este es un proyecto de uso mixto, ubicado en Avenida IV Centenario a 200 metros de Avenida Apoquindo, sobre un terreno de 13.704 m², que cuenta con 207 departamentos de 1 y 2 dormitorios, sector de comercio y servicios ubicado en el zócalo de la plaza central y en el nivel de calle, y 2 torres de oficinas clase A/A+ de baja altura (10 pisos), con una superficie útil de 37.293 m² y una superficie construida de 84.989 m².

El desarrollo conceptual del proyecto fue contratado a Gensler, prestigiosa oficina internacional de arquitectura en conjunto con la oficina nacional BL Arquitectos. El desarrollo de la arquitectura de detalles y representación del proyecto pertenece a A4 Arquitectos.

El proyecto considera una inversión aproximada de MMUF 4 desarrollado en 4 años a partir de enero del 2020. El proyecto cuenta con EISTU y Permiso de Edificación aprobado lo que permitió que durante el 2021 se iniciaran las excavaciones. No obstante, dada las condiciones del mercado enfrentadas durante el ejercicio 2022, se decidió no continuar por el momento con la construcción de este proyecto. La Compañía espera retomarlo apenas mejoren las condiciones comerciales.



Proyecto Cuarto Centenario – Las Condes

6.3 Gestión de Proveedores

(NCG N° 461 - 6.2 iii | 7.1 | 7.1 i | 7.1 ii | 7.1 iii | 7.1 iv | 7.1 v)

Proveedores

Socovesa S.A. intenta no concentrar sus contratos con pocos proveedores, de forma tal de disminuir la exposición a un abastecedor determinado. De esta manera, no existe ningún proveedor que concentre el 10% o más de las compras realizadas por la Compañía.

Durante el año 2022, Empresas Socovesa tuvo relación comercial con 3.624 proveedores, de los cuales 3.621 fueron nacionales y solo 3 fueron extranjeros, y 887 subcontratistas

Los principales proveedores y subcontratistas fueron los siguientes:

RUT	NOMBRE PROVEEDOR	MONTO MM\$
99507430-3	Hormigones Bicentenario S.A.	4.418
76568660-1	Easy Retail S.A.	3.488
91410000-3	Fabrica de Pernos y Tornillos	3.237
96792430-K	Sodimac S.A.	3.023
96511460-2	Construmart S.A	2.770
76756988-2	Unicon Chile S.A.	1.962
93933000-3	Sociedad Petreos S.A.	1.952
92296000-3	Francisco Petricio S.A.	1.948
77137860-9	Comercial K SpA	1.876
88147600-2	Hormigones Transex Ltda	1.790
76924079-9	Enel x Chile SpA	1.717
96355000-6	Electrocom S.A.	1.678
78874090-5	Peri Chile SpA	1.634
93248000-K	Melón Hormigones S.A.	1.520
77225200-5	Arrendadora de vehiculos sociedad	1.429
90970000-0	Salomon Sack S.A.	1.265
83585400-0	Ebema S.A.	1.241
79903920-6	Comercial Hispano Chilena Ltda.	1.215
76389012-0	Zeppelin SpA	1.173
91755000-K	Cemento Bio Bio S.A.	1.161

RUT	NOMBRE SUBCONTRATISTA	MONTO MM\$
93464000-4	Instalaciones Eléctricas S.A.	3.567
77592440-3	Dng Ingenieria y Construcción	1.811
77197836-3	Napa Ingenieria y Construcción	1.505
78508890-5	Nelson Badino Wittwer y Compañía	1.187
76433141-9	Serv. de Instalaciones Eléctricas	1.118
79586160-2	Indusria de Muebles Dhomo Ltda.	1.064
76689860-2	Unión S.A.	904
96999030-K	Murano S.A.	901
5203093-5	Jorge del Pilar Sanhueza Amestica	868
76839794-5	Sergio Acevedo SpA	845
76982617-3	Estructuras Metálicas JD Limitada	842
77005067-7	Sociedad Construnuble Limitada	837
76035119-9	OHM Ingeniería Eléctrica	831
78874090-5	Peri Chile Ltda.	827
76727873-K	Contructora Promax SpA	747
77346268-2	Pablo Osses SpA	731
76318427-7	Marcial Arcos Inst. Sanitarias EIRL	729
78058870-5	Zach S.A.	669
76950466-4	Grisscolor SpA	653
76922279-0	Ingeniería y Construcciones Deks	627

3.624proveedores

5.437pagos aproveedores

887subcontratistas

906pagos a subcontratistas

Número de proveedores al que corresponden las facturas pagadas durante el año

Cada proveedor puede emitir más de una factura, por lo tanto, a los 3.624 proveedores con los que trabajó la Compañía el año 2022 se les realizaron 5.437 pagos, distribuidos de la siguiente manera:

PROVEEDORES NACIONALES	PAGO A 30 DÍAS	PAGO A 30-60 DÍAS	PAGO A 60 DÍAS O MÁS	TOTAL N° DE PROVEEDORES
Cantidad de proveedores	3.422	1.499	517	5.437
Porcentaje del Total	62,92%	27,57%	9,51%	100%

PROVEEDORES EXTRANJEROS	PAGO A 30 DÍAS	PAGO A 30-60 DÍAS	PAGO A 60 DÍAS O MÁS	TOTAL N° DE PROVEEDORES
Cantidad de proveedores	3	-	-	3
Porcentaje del Total	100%	-	-	100%

Respecto a los subcontratos, Empresas Socovesa trabajó con 887 subcontratistas durante el ejercicio 2022 a los cuales se les realizaron 906 pagos distribuidos como se muestra en el cuadro a continuación:

SUBCONTRATOS	PAGO A 30 DÍAS	PAGO A 30-60 DÍAS	PAGO A 60 DÍAS O MÁS	TOTAL N° DE PROVEEDORES
Cantidad de subcontratos	886	16	4	906
Porcentaje del Total	97,79%	1,77%	0,44%	100%

Pago a proveedores

La política de pago a proveedores no distingue entre proveedores críticos y no críticos, sino que promueve el cumplimiento de la denominada “Ley de pago a 30 días”, sin distinguir el tipo o tamaño de proveedor del que se trate. La Compañía ha establecido una meta de pago de 30 días contados desde la fecha de recepción de la factura, con un plazo máximo de 35 días. No existen acuerdos de pago distintos a los que señala la ley antes citada, no obstante existen ocasiones en las que los pagos se hacen a mayor plazo, principalmente por alguna discrepancia con la entrega de algún material o diferencias de precio, lo que obliga a la Compañía a solicitar una nota de crédito parcial, no pudiendo pagar la factura hasta que esta es recibida.

El plazo promedio de pago durante el año 2022 para proveedores fue de 30,7 días. Para el caso de subcontratos, el plazo promedio de pago desde la emisión de la factura hasta su pago es de 8,8 días. Durante el año 2022 no existieron intereses pagado por mora.

PAGO A PROVEEDORES

PROVEEDORES NACIONALES

PROVEEDORES N° FACTURAS	PAGO A 30 DÍAS	PAGO A 30-60 DÍAS	PAGO A 60 DÍAS O MÁS	TOTAL N° DE PROVEEDORES
Cantidad de facturas pagadas	77.807	14.257	3.314	95.378
Porcentaje del Total	81,6%	14,9%	3,5%	100,0%

PROVEEDORES N° FACTURAS	PAGO A 30 DÍAS	PAGO A 30-60 DÍAS	PAGO A 60 DÍAS O MÁS	TOTAL N° DE PROVEEDORES
Total pagado en MM\$	88.161	18.584	5.056	111.801
Porcentaje del Total	78,9%	16,6%	4,5%	100,0%

PROVEEDORES EXTRANJEROS

PROVEEDORES N° FACTURAS	PAGO A 30 DÍAS	PAGO A 30-60 DÍAS	PAGO A 60 DÍAS O MÁS	TOTAL N° DE PROVEEDORES
Cantidad de facturas pagadas	22	-	-	22
Porcentaje del Total	100,0%	-	-	100%

PROVEEDORES N° FACTURAS	PAGO A 30 DÍAS	PAGO A 30-60 DÍAS	PAGO A 60 DÍAS O MÁS	TOTAL N° DE PROVEEDORES
Total pagado en MM\$	140	-	-	140
Porcentaje del Total	100,0%	-	-	100,0%

SUBCONTRATOS

PROVEEDORES N° FACTURAS	PAGO A 30 DÍAS	PAGO A 30-60 DÍAS	PAGO A 60 DÍAS O MÁS	TOTAL N° DE PROVEEDORES
Cantidad de facturas pagadas	12.227	22	4	12.253
Porcentaje del Total	99,8%	0,2%	0,03%	100,0%

PROVEEDORES N° FACTURAS	PAGO A 30 DÍAS	PAGO A 30-60 DÍAS	PAGO A 60 DÍAS O MÁS	TOTAL N° DE PROVEEDORES
Total pagado en MM\$	80.215	283	7	80.505
Porcentaje del Total	99,6%	0,4%	0,01%	100,0%

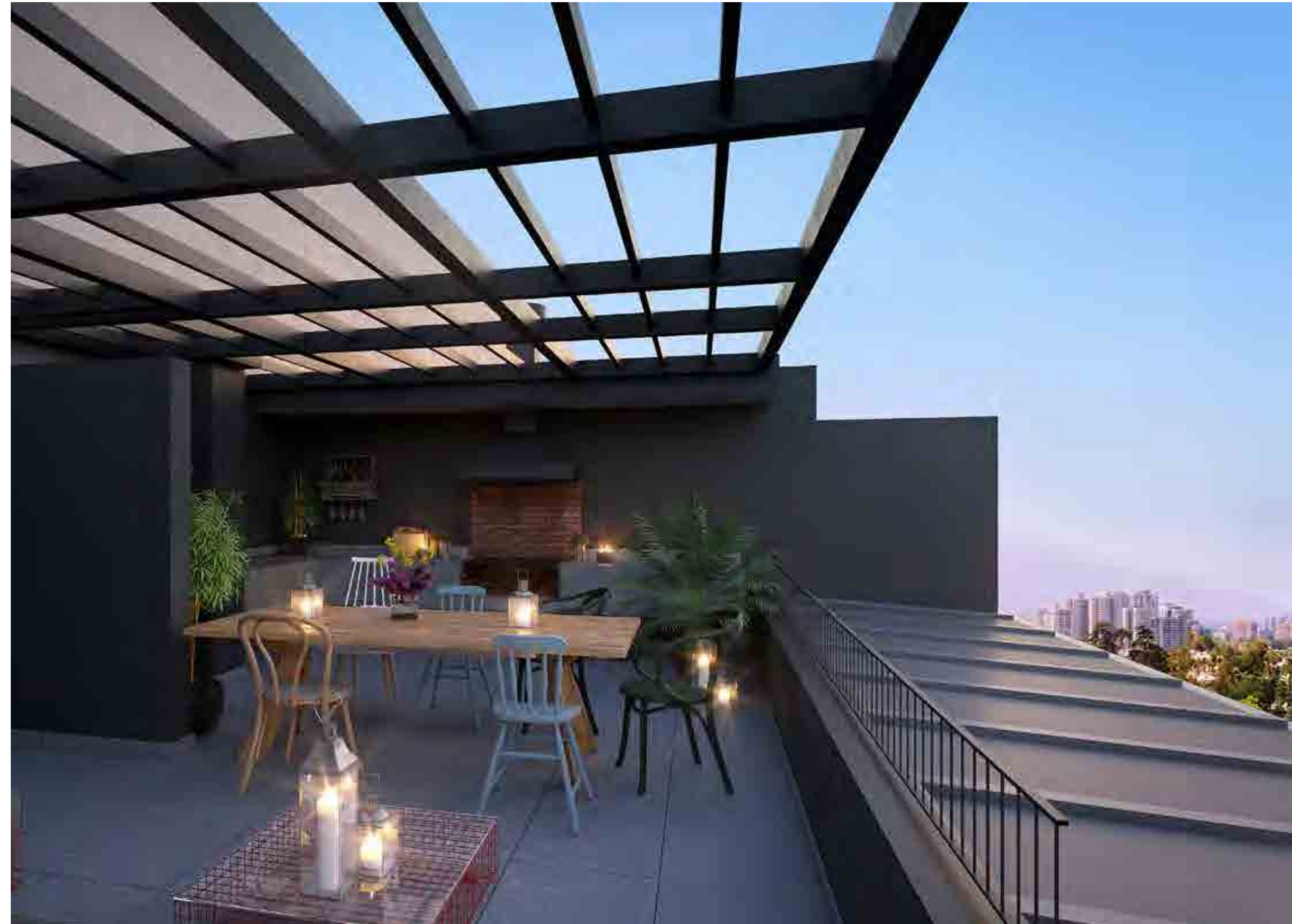
Evaluación a proveedores

(NCG N° 461 - 7.2)

En Empresas Socovesa no existen procedimientos de evaluación de proveedores. El 80% de las adquisiciones se realizan en un market place llamado iConstruye.

Por el lado de los subcontratos, para firmar un contrato con la Compañía, se le solicita al subcontratista sus antecedentes financieros y laborales, de manera de asegurar su cumplimiento. La Compañía exige no tener deudas laborales ni tributarias, no negociadas con SII, para tener la relación contractual.

Una vez firmado el contrato, cada vez que se recibe un estado de pago, el subcontratista debe entregar los antecedentes que acrediten que este no mantiene deudas laborales y/o previsionales vigentes.



6.4 Gestión de Clientes

(NCG N° 461 – 6.2 iv)

Respecto de los clientes, es destacable que los negocios en que participa la Sociedad se encuentran muy atomizados en cuanto a su demanda.

En el caso inmobiliario, se trata mayoritariamente de clientes personas naturales, por lo que la Compañía no cuenta con ningún cliente que represente más del 10% de las ventas inmobiliarias de Empresas Socovesa.

Hoy existen dos tipos de clientes: inversionistas “hormiga” y quien busca para habitar. Para el primer grupo, la Compañía cuenta con un equipo exclusivo en las filiales que manejan brokers, inversionistas hormiga y nichos. Quienes buscan viviendas para habitar son atendidos por los vendedores en las salas de ventas o a través de la página web.

A partir de la pandemia, la Compañía definió un modelo de atención a clientes híbrido. Se adecuó la primera parte del proceso de compra (vitrineo / cotización / compra), con la finalidad de que el cliente en las distintas interacciones que tenga con las filiales pueda elegir si estas son presenciales o digitales. Para esto, se crearon herramientas y contenido para ambos mundos, además de una capacitación profunda a los vendedores en uso de las estas herramientas, en la venta digital y la venta de valor.

La entrega de cada proyecto representa uno de los principales hitos dentro de la cadena de gestión del cliente, por lo que cuando finaliza el proceso de construcción, cada unidad es sometida a una revisión de “producto terminado” por parte del departamento de Calidad para minimizar potenciales problemas que pudiesen existir en cada departamento o casa.

Asimismo, la gestión de clientes incluye la etapa de postventa, instancia de servicio a los clientes, puesto que es en ese punto donde se logra captar su experiencia en el habitar, sus dolores y necesidades. Es así como la Compañía ha ido poniendo el foco en gestionar los tiempos de respuesta para visitar y solucionar los reclamos, y al mismo tiempo, poder retroalimentar el proceso de diseño y construcción de sus proyectos para incorporarlos en la cadena de valor.

Es así como el año 2022 se implementó una nueva plataforma corporativa de postventa que ha permitido eliminar el papel durante el proceso de atención al cliente. Es decir, hoy la totalidad de las unidades en garantía de la Empresa son atendidas en forma 100% digital, lo cual permite tener un servicio más ágil y con una mejor entrega de información al cliente. Asimismo, esto ha

permitido estandarizar el árbol de fallas entre las distintas filiales y facilitar el análisis de los problemas más recurrentes, lo cual representa la materia prima para el mejoramiento continuo que busca la empresa a través del área de Calidad.

Durante el ejercicio 2023, la Compañía buscará mejorar la gestión del cliente en la etapa de espera, es decir, desde el momento que este firma la promesa hasta que se le entrega su vivienda, de manera de mejorar el acompañamiento y la información que el cliente recibe.

100%
LA TOTALIDAD DE LAS
UNIDADES EN GARANTÍA DE
LA EMPRESA SON ATENDIDAS
EN FORMA DIGITAL



6.5 Patentes, licencias, franquicias, royalties y concesiones

(NCG N° 461 – 6.2 vi | 6.2 vii)

Los negocios de la Sociedad no dependen de derechos, patentes o conocimientos externos a la organización.

Asimismo, la Compañía no cuenta con licencias, franquicias, royalties ni concesiones de su propiedad.



6.6 Propiedades e instalaciones

(NCG N° 461 – 6.4 | 6.4 i | 6.4 ii | 6.4 iii)

El negocio inmobiliario de Empresas Socovesa arrienda la gran mayoría de la maquinaria necesaria para el desarrollo de sus actividades. Aunque existen compras y algunas inversiones menores, estas son financiadas con recursos propios.

Es relevante recordar que durante el año 2018 Empresas Socovesa vendió 2 de sus edificios corporativos, donde se encontraban las oficinas centrales de sus filiales Socovesa Santiago, Almagro y Pilares¹⁸, manteniendo en sus activos fijos solo el edificio ubicado en Manuel Bulnes 655, comuna y ciudad de Temuco, oficina central de Socovesa Sur.

Adicionalmente, la Compañía cuenta con una planta sanitaria ubicada en la comuna de Lampa, Servicios Sanitarios Larapinta S.A., la cual permite a Socovesa Santiago el desarrollo de proyectos inmobiliarios en ese mismo sector. Este activo está contabilizado en la cuenta “Propiedades, Plantas y Equipos”.

La Empresa ha definido como uno de sus principales activos los terrenos (registrados en las cuentas de Inventario corriente y no corriente y Propiedades de Inversión), las obras en ejecución y las viviendas terminadas. El flujo entre estas cuentas se inicia con la compra de un terreno que,

en caso de que se proyecte su uso dentro de un plazo superior a los dos años, queda registrado en la cuenta Propiedades de Inversión. Una vez que el plazo se acerca y el terreno se espera sea construido en un plazo inferior a los dos años, este pasa a la subcuenta de Terrenos de la cuenta Inventarios. Cuando se inicia la obra, el terreno se transfiere a la subcuenta Obras en Ejecución y pasará a formar parte del costo de venta de las viviendas que se están construyendo. Una vez terminada la obra, las viviendas construidas quedarán reflejadas en la subcuenta Viviendas Terminadas cuando se obtenga la recepción municipal de estas. Desde esta cuenta pasarán al Estado de Resultados, contabilizándose como Ingresos por ventas, una vez sean escrituradas. Empresas Socovesa, a través de sus filiales inmobiliarias, está invirtiendo constantemente en terrenos para el desarrollo de su negocio inmobiliario. La política es mantener un stock de terrenos equivalente a entre 3 y 5 años de uso. En la medida que el portafolio se centra en edificación en altura, el banco de tierra debiera tender a estar más cerca de los 3 años.

Al cierre del 2022, la Compañía cuenta con una sólida cartera de terrenos por desarrollar que le aseguran el equilibrio entre la disponibilidad de terrenos con potencial inmobiliario y el costo financiero asociado.



18. Venta de los edificios ubicados en Avda. Eliodoro Yáñez 2962 y Padre Mariano 277, ambos ubicados en la comuna de Providencia.



TERRENOS 100% PROPIEDAD DE EMPRESAS SOCOVESA

COMUNA	M2	% DE PROPIEDAD EMPRESAS SOCOVESA
Antofagasta	7.108	100%
Buín	1.948.900	100%
Chillán	281.231	100%
Colina	96.684	100%
Concepción	177.040	100%
Frutillar	84.100	100%
Graneros	49.431	100%
Huechuraba	16.323	100%
Independencia	3.400	100%
La Florida	15.358	100%
La Unión	111.882	100%
Lampa	1.875.027	100%
Las Condes	5.209	100%
Lo Barnechea	4.918	100%
Los Ángeles	83.831	100%
Machalí	14.481	100%
Macul	4.634	100%
Maipú	183.656	100%
Maule	98.158	100%
Núñoa	3.487	100%
Osorno	74.958	100%
Providencia	2.780	100%
Pucón	1.861	100%
Puerto Montt	2.240.793	100%
Punta Arenas	31.912	100%
Rancagua	110.634	100%
Santiago	7.657	100%
Talca	6.086	100%
Talcahuano	20.000	100%
Temuco	385.001	100%
Valdivia	384.939	100%
Vitacura	2.482	100%
TOTAL	8.333.961	100%

Nota:
Los terrenos del listado anterior son financiados con capital propio.

TERRENOS ADQUIRIDOS A TRAVÉS DE ASOCIACIONES CON TERCEROS

COMUNA	SOCIEDAD DUEÑA DEL ACTIVO	M2	% DE PROPIEDAD EMPRESAS SOCOVESA
Lampa	Inmobiliaria Las Encinas de Peñalolén	1.875.027	100%
Macul	Consorcio Inmobiliario Macul S.A.	-	50%
Renca	Inmobiliaria El Montijo S.A.	203.517	33%
San Bernardo	Inmobiliaria Los Cóndores S.A.	101.019	66%
Las Condes	Madagascar SpA	13.704	49%
TOTAL TERRENOS QUE CONSOLIDAN		304.536	
TOTAL TERRENOS CON MADAGASCAR		318.240	

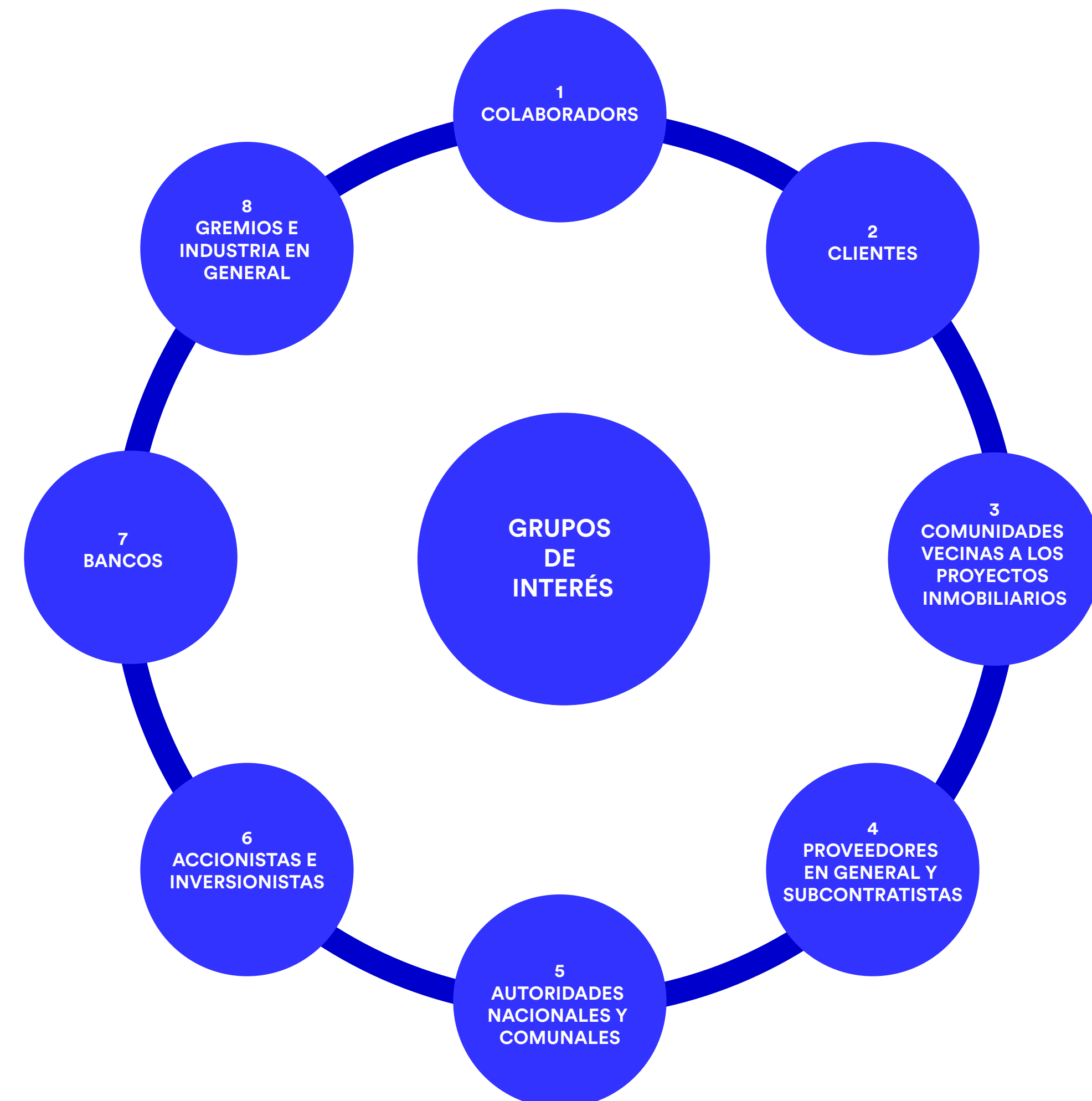
Nota:
El terreno de Lampa fue adquirido con socios, teniendo la Compañía en su minuto, el 70% de la propiedad. El año 2016, la Compañía adquirió el 30% restante de la sociedad, quedando con el 100% de la propiedad del terreno.

La Compañía tiene una participación de 48,5% en la sociedad Madagascar SpA, que cuenta entre sus activos con un terreno ubicado en la comuna de Las Condes para el desarrollo de un proyecto inmobiliario. Madagascar SpA se registra en los Estados Financieros en “Inversiones en Asociadas Contabilizadas por el Método de la Participación” (Nota 13 a los Estados Financieros Consolidados). De los terrenos expuestos en el listado anterior, solo el de Macul fue financiado con deuda financiera, el resto se financió con capital propio.

6.7 Relacionamiento con los grupos de interés y el público en general

(NCG N° 461 – 3.1 iv | 3.7 ii | 6.1 v | 6.3)

La Memoria Anual 2021 de Empresas Socovesa identificó preliminarmente los grupos de interés de la Compañía, ejercicio que fue complementado el 2022 con un análisis de su influencia en diferentes ámbitos de la operación y la profundidad de su relación institucional. Este análisis fue presentado al Directorio de Empresas Socovesa en agosto de 2022, definiéndose formalmente los 8 grupos de interés que se presentan a continuación, y que serán considerados en las próximas mediciones del índice de Sostenibilidad Stakeholders Sustainable Index (SSIndex) que la Compañía aplica cada dos años.



1

COLABORADORES

Los trabajadores y sus familias constituyen el corazón de Empresas Socovesa, pues son quienes le dan vida a la Compañía y a los proyectos desarrollados por las distintas filiales. Empresa Socovesa cuenta con colaboradores con contrato indefinido (2.098 el año 2022), contrato fijo (837 al 31 de diciembre de 2022) y colaboradores con contrato por obra o faena transitoria (3.220 el año 2022), alcanzando un total de 6.155 colaboradores al cierre del ejercicio 2022. Dada la relevancia de este grupo de interés, la Compañía cuenta con diversos programas orientados al bienestar de los trabajadores y sus familias, y al mismo tiempo aplica periódicamente mediciones de clima laboral y desempeño que permiten visualizar oportunamente brechas y así fortalecer la gestión de la Empresa con este grupo.

Entre las iniciativas destacadas del año 2022 cabe mencionar el programa de Trabajo Híbrido lanzado en abril, que entregó la posibilidad de optar por un sistema presencial y remoto, incorporando flexibilidad y nuevas tecnologías al formato de trabajo cotidiano. Esto permite evitar largos tiempos de traslado, transformándose en una herramienta que ayuda a equilibrar la vida laboral y familiar.

2

CLIENTES

Los clientes son una pieza clave de nuestra operación, al punto que constituyen el eje central en la visión de negocios (“Ser una Compañía de diseño centrado en el habitar”). Anualmente se llevan adelante diferentes mediciones que permiten gestionar una Compañía orientada hacia el cliente (estudios de residentes, marca, cotizantes, etnográficos de proyecto, razones de no compra y muchos otros). En términos de calidad de servicio al cliente, se hace investigación hace más de 10 años, buscando mantener un constante monitoreo y seguimiento de la calidad y gestión durante las distintas etapas del proceso de compra y entrega de una propiedad. También destaca el estudio y modelo “Venta de Valor” que busca transmitir al cliente lo que está detrás de un buen proyecto, traduciendo a su lenguaje el valor de lo diseñado.



3

COMUNIDADES VECINAS A LOS PROYECTOS INMOBILIARIOS

Empresas Socovesa es consciente que el desarrollo de proyectos inmobiliarios genera externalidades en los barrios en los que se insertan, considerando impactos temporales en la etapa de construcción como también impactos permanentes dada la instalación y operación de un nuevo proyecto inmobiliario. En este contexto, la relación con las comunidades aledañas es un factor clave para asegurar la continuidad operacional de los proyectos, de la actividad y de la industria. Es por ello que la Compañía cuenta con un Plan de Relaciones Comunitarias, que tiene por objeto fortalecer la inserción de los proyectos en los barrios, considerando espacios de comunicación y participación con las comunidades vecinas durante el desarrollo de la obra. Para estos efectos la Empresa ha ido incorporando el estudio previo del entorno para considerar la visión de la comunidad en el diseño de los proyectos. En particular, para la etapa de construcción, se realiza una identificación previa de las comunidades vecinas, incluyendo su consideración en el proceso de planificación de la obra. Esto se lleva adelante a través de un diagnóstico del entorno, momento en el cual se define el área de influencia comunitaria y los vecinos que serán parte del alcance de dicho plan, que contempla entrega de información, implementación de medidas de mitigación y la instalación de un canal de reclamos para atender las consultas e inquietudes de la comunidad. Este plan de trabajo alcanzó una cobertura de 50 proyectos con gestión de comunidades entre los años 2020 y 2022.

Acompañamiento comunitario en proyectos en desarrollo durante el 2022



15



8



9 Proyectos en Extensión

7 Proyectos en Altura



11

Junto con ello, se desarrollaron workshops con los equipos directivos de cada filial de la Compañía, donde a través de jornadas de trabajo en modalidad taller se establecieron planes de trabajo en temáticas comunitarias para cada empresa. En total en esta iniciativa participaron 83 Directivos y profesionales de la Compañía.

A nivel agregado, fueron tres los temas destacados a gestionar en términos de relación con vecinos y comunidades:

- a. Gestión y aporte al entorno de los proyectos.
- b. Cumplimiento ambiental de las obras.
- c. Incorporar atributos sostenibles de producto.

4

PROVEEDORES EN GENERAL Y SUB-CONTRATISTAS

El rol de los proveedores en la cadena de valor es fundamental para la operación de la Empresa, tanto desde el punto de vista de la construcción y diseño, así como también de los proveedores de servicios asociados a la gestión cotidiana de las oficinas y trabajadores. Este grupo de interés a su vez está constituido por distintas categorías o segmentos entre las que se consideran los subcontratos de obra; proveedores de materiales y artefactos; proyectistas y asesores especializados; agencias de marketing; empresas de servicios, entre otros. La importancia que se le asigna a los proveedores en el éxito de la gestión también se visualiza en los programas de pago oportuno que implementó Empresas Socovesa, donde sus indicadores dan cuenta que los plazos de pago son de 30 días para proveedores en general y de 9 días para subcontratos, generando un compromiso de pago responsable con este grupo de interés. A su vez, desde el 2019 Empresas Socovesa ha incorporado a los Proveedores y Subcontratos en la medición SSIndex que mide la gestión de riesgos y sostenibilidad de la Compañía.

5

AUTORIDADES NACIONALES Y COMUNALES

Las autoridades tienen un rol clave en el proceso de desarrollo inmobiliario y construcción, en la dictación de normativas y diseño de políticas públicas asociadas al desarrollo urbano; en la tramitación de los permisos y aplicación de las normas a nivel local; en las exigencias de transporte e intervención de espacios públicos; y en fiscalización de las normativas ambientales. En este contexto, las autoridades nacionales y locales relacionadas a la ciudad, así como también las autoridades vinculadas al cumplimiento ambiental y al control de impactos, se transforman en un grupo de interés relevante para la Compañía, con quienes se establecen vínculos desde el punto de vista técnico, en atención a la tramitación, aprobación y construcción de proyectos, como también desde el punto de vista político, considerando el rol de liderazgo de Empresas Socovesa en la industria y la posición que tiene en la Asociación de Desarrolladores Inmobiliarios (ADI). Cabe destacar que el año 2022 se inició un plan de acercamiento con las autoridades locales, que busca ampliar el alcance del plan de comunidades

de los proyectos incorporando a los Municipios con el objetivo de transmitir la estrategia de la Compañía e integrar oportunamente en sus desarrollos la visión de las autoridades locales.

6

ACCIONISTAS E INVERSIONISTAS

Los accionistas de la Compañía corresponden a los propietarios de Empresas Socovesa, quienes confían la operación de la Empresa a la gestión del Directorio y de la alta administración. Este grupo de interés está constituido a su vez por accionistas controladores, institucionales, accionistas de alto patrimonio y accionistas minoritarios, todos los cuales tienen representación en el Directorio de Empresas Socovesa. En este grupo de interés también se considera a los inversionistas que participan como socios estratégicos en el desarrollo de distintos proyectos e iniciativas como son los proyectos desarrollados por Inmobiliaria El Montijo en la comuna de Renca; Inmobiliaria Los Cóndores en la comuna de San Bernardo; e Inmobiliaria Madagascar en la comuna de Las Condes, entre otros. Vale la pena mencionar que la Empresa cuenta con la Gerencia de Relación con Inversionistas, responsable de la comunicación entre la Compañía y la comunidad financiera. Esta gerencia tiene a su cargo la integración de la información de las áreas financiera, legal y comercial, y a su vez participa activamente en los directorios mensuales, juntas de accionistas y en las

presentaciones a inversionistas actuales y potenciales. En cuanto al segmento de inversionistas institucionales, Empresas Socovesa mantiene comités mensuales de los proyectos desarrollados con inversionistas, en cuyas sesiones se considera la participación de representantes de los grupos de inversionistas respectivos y ejecutivos de la Compañía.

7

BANCOS

La Banca tiene un rol clave para Empresas Socovesa ya que financia el desarrollo y construcción de los proyectos de la Compañía. En este contexto, las gerencias inmobiliarias de los bancos representan al principal grupo de interés de la Gerencia de Finanzas Corporativas, quien tiene la responsabilidad de llevar adelante los procesos de financiamiento corporativo, de proyectos y la administración de la deuda bancaria. Por otra parte, los bancos también asumen un rol clave de cara a los clientes finales ya que financian los créditos hipotecarios. En este contexto, las gerencias hipotecarias de los bancos son un grupo de interés estratégico para Empresas Socovesa en cuanto al proceso de venta, escrituración y operaciones comerciales con clientes.

8

GREMIOS E INDUSTRIA EN GENERAL

Fortalecer la legitimidad del desarrollo inmobiliario se ha transformado en una necesidad para dar sostenibilidad de largo plazo a la industria en la cual se desenvuelve Empresas Socovesa. En este contexto, los gremios y la industria inmobiliaria en general se transforman en un grupo en sí mismo que requiere ser considerado en la estrategia de la Compañía. En atención a esta definición y dado el rol y posición de liderazgo en el mercado, desde el año 2016 asumió la presidencia de la Asociación de Desarrolladores Inmobiliarios (ADI), desde donde ha trabajado en la búsqueda de dar forma al desarrollo urbano con densificación equilibrada, que justamente promueve un desarrollo inmobiliario responsable a través de un rol proactivo y propositivo, con una visión de largo plazo más allá del negocio proyecto a proyecto, y que busca hacerse cargo de los desafíos de las ciudades velando siempre por mejorar la calidad de vida de los clientes y vecinos.



Empresas Socovesa cuenta con diversas áreas que se relacionan con estos grupos de interés, cada una de ellas especializada en la gestión de los mismos. Los canales de comunicación con cada grupo de interés varían dependiendo de las áreas que tienen a cargo su gestión, pero el Directorio de la Compañía ha instruido al Gerente General y al área de Relación con Inversionistas la misión de comunicar y aclarar dudas respecto de los principales riesgos, situación financiera, económica, legal y negocios públicamente conocidos por la entidad, de manera de mantener canales abiertos y consistentes con cada actor que requiera de información. Los líderes de cada área responsable de gestionar los diferentes grupos de interés velan para que la comunicación sea encaminada hacia los responsables anteriormente señalados, de manera de mantener una visión única y consistente al respecto de la misma.

Los líderes de estas áreas participan en el Comité de Sostenibilidad, asegurando de esa manera una visión consistente con la estrategia aprobada por el Directorio. Asimismo, cada área es responsable de ir detectando oportunidades de mejora y generando las instancias pertinentes que permitan implementarlas. No obstante, cada dos años, la Compañía mide el índice de Sostenibilidad Stakeholders Sustainable Index (SSIndex), el cual entrega información que permite anticipar riesgos, complementando auditorías e índices de sostenibilidad, como el GRI y el SASB con información actual, no pasada, con el análisis sobre temas específicos en ESG y entregando datos reportados por stakeholders, en vez de por empresas, lo que permite identificar brechas, oportunidades ESG y riesgos.

(NCG N° 461 - 3.7 i)

COLABORADORES	Área de Recursos Humanos
CLIENTES	Áreas de Clientes en cada inmobiliaria
COMUNIDADES VECINAS	Área de Sostenibilidad
PROVEEDORES Y SUBCONTRATISTAS	Área de Administración
AUTORIDADES NACIONALES Y COMUNALES	Gerencia General Áreas de desarrollo de las inmobiliarias, según corresponda
ACCIONISTAS E INVERSIONISTAS	Área de Relaciones con Inversionistas
BANCOS	Área de Finanzas
GREMIOS	Área de Marketing y Asuntos Corporativos

Afiliaciones

(NCG N° 461 - 3.5 | 6.1 vi)

El año 2023 se volverá a medir el índice, incorporando los nuevos grupos de interés definidos por el Directorio en agosto de 2022.

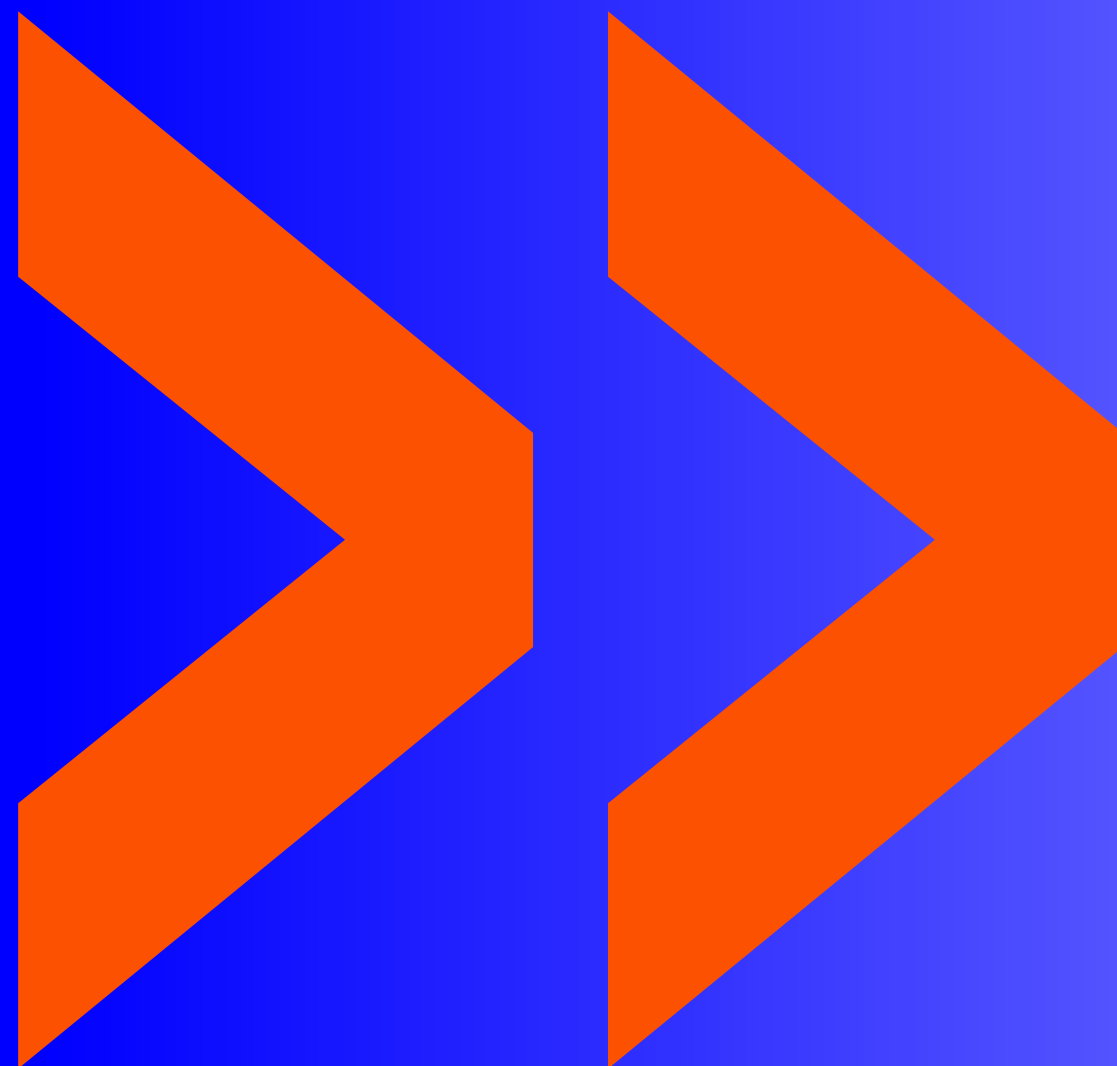
La Compañía está afiliada a la Cámara Chilena de la Construcción (CChC) y a la Asociación de Desarrolladores Inmobiliarios (ADI). A partir del año 2023, Empresas Socovesa se asoció a Proptech Chile, asociación gremial de startups tecnológicas en el mundo de las propiedades y construcción.



Gestión de riesgo

/ 07

- 7.1 Directrices generales sobre la gestión de riesgos
- 7.2 Factores de riesgo y oportunidades que pueden afectar el desempeño del negocio
- 7.3 Administración de riesgos
- 7.4 Detección de riesgos



Nuestro compromiso sostenible con la digitalización en construcción. Es simplificar, automatizar y modernizar aquellos procesos críticos que desarrollamos a diario y que nos toman gran cantidad de recursos en su ejecución. La transformación digital en este ámbito nos permitirá traspasar dichos esos recursos a funciones más orientadas a la analítica que apoyan la toma de decisiones clave en el desarrollo de nuestros proyectos.

Trabajadoras y trabajadores de la construcción de Constructora Almagro y Constructora Socovesa Santiago.



7.1 Directrices generales sobre la gestión de riesgos

(NCG N° 461 – 3.6 i | 3.6 ii)

Empresas Socovesa comprende que dotar de una perspectiva de largo plazo al negocio considera una gestión adecuada de los componentes ambientales, sociales y económicos de la operación y proyectos desarrollados. Para lo anterior, el monitoreo y gestión de riesgos a los cuales se está afecto como Compañía es un componente fundamental de la estrategia corporativa.

La Política Corporativa de Gestión de Riesgos de Empresas Socovesa está basada en el modelo COSO (Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission), e involucra en la detección y gestión de riesgos al Directorio y alta administración de la Compañía, las filiales operativas, las unidades corporativas y en general, todas las personas que participan en la Empresa.

A través de la utilización de este modelo se han determinado los riesgos de importancia para el negocio, estableciendo su impacto y probabilidad de ocurrencia, definiendo acciones para abordarlos y asignando responsables para su gestión.

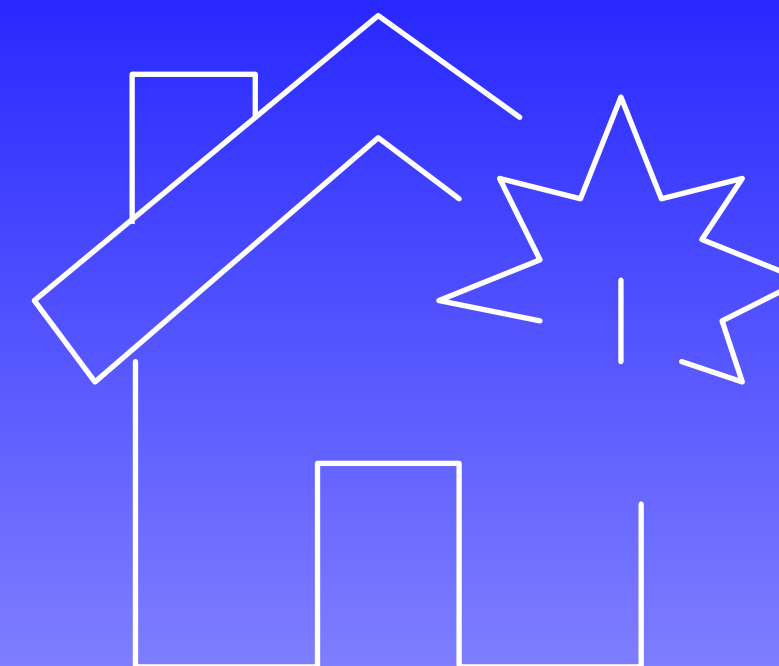
El marco de gestión de riesgos de la Compañía está conformado por aquellas unidades especializadas en la materia tanto en filiales operativas (constructores, vendedores y departamentos de desarrollo) como en las unidades corporativas (contraloría, fiscalía, finanzas corporativas, inversiones, arquitectura, marketing corporativo y centro de servicios compartidos), permitiendo así distribuir la gestión de riesgos en todos quienes conforman Empresas Socovesa.

De esta manera, las unidades encargadas de la gestión de riesgo proponen y trabajan perfiles de riesgo dentro de su ámbito operacional y de negocio, asumiendo la gestión de estos y controlando el cumplimiento de los modelos de medición, pudiendo sugerir la incorporación de nuevos riesgos si es que lo estiman necesario y pertinente. Lo anterior, a partir de las orientaciones definidas por el Directorio y la alta administración de la Compañía.

*** El monitoreo y gestión de riesgos a los cuales se está afecto como Compañía es un componente fundamental de la estrategia corporativa.**

*/ Políticas y orientaciones para la gestión de riesgos

- Las gerencias de Procesos Corporativos, Fiscalía y Contraloría controlan y orientan para lograr una correcta gestión de los riesgos en nuestra Compañía y filiales. La aplicación de estas orientaciones es responsabilidad de cada filial, ajustando estas directrices a sus procesos operativos y contexto de negocio.
- El enfoque en políticas y normativas para la gestión de riesgo está asociado al análisis de procesos, existiendo un procedimiento único para gestionar y mitigar los riesgos detectados. Gestión que es administrada íntegramente por una única unidad o encargado de gestión de riesgo en cada filial.
- La Política Corporativa de Riesgos es revisada dos veces al año por el Comité de Directores y el Directorio, y aprobada por ambos órganos en forma anual.



De manera permanente se consulta a los responsables de gestionar los riesgos si la definición de estos está siendo la correcta dada la realidad del negocio, y si los controles diseñados para su gestión y/o mitigación parecen ser los correctos. De ser requerido, se generan las modificaciones respectivas, cambiando la descripción y volviendo a analizar su impacto y probabilidad de ocurrencia. Así, se ajustan las acciones pertinentes para lograr una gestión adecuada y actualizada al riesgo en cuestión.

Asimismo, la Compañía cuenta con un Modelo de Prevención de Delitos cuyo objetivo es prevenir la comisión de delitos al interior de la Empresa, resguardándola especialmente de los delitos contemplados en la Ley N° 19.913 y Ley N° 20.393, además de la prevención de incumplimientos de normas y procedimientos que rigen a Empresas Socovesa, sus directores, trabajadores y personas que prestan servicios directos o indirectos en nombre de la Compañía.



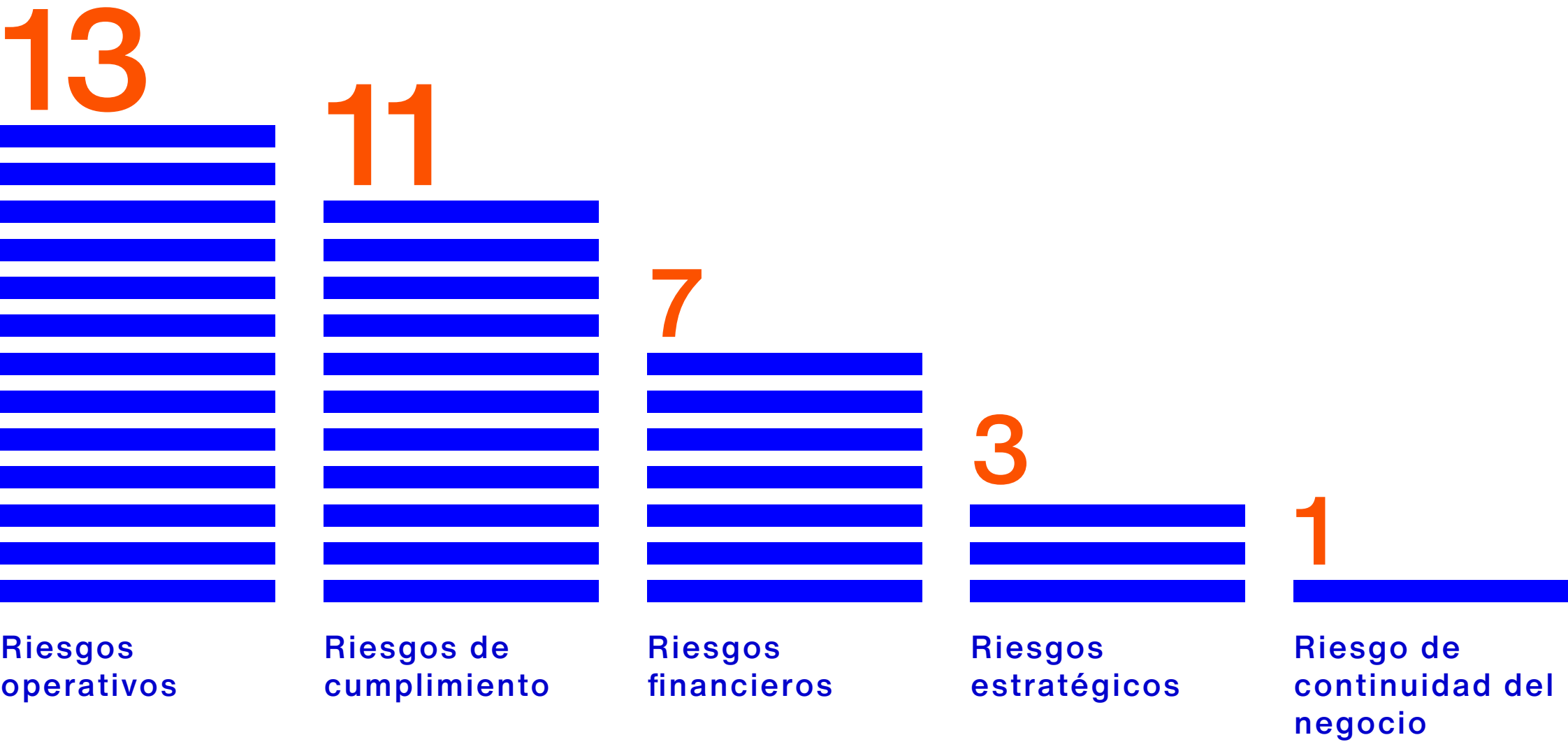
7.2 Factores de riesgo y oportunidades que pueden afectar el desempeño del negocio

(NCG N° 3.6 ii | 3.6 ii a | 3.6 iii | 3.6 iv | 3.6 v | 3.6 vi | 3.6 viii)

Tanto los riesgos definidos a nivel de Directorio como aquellos establecidos por las diferentes unidades de la Compañía confluyen en la Matriz de Riesgo de Empresas Socovesa. Esta matriz define 5 categorías de riesgos: Riesgo de continuidad del negocio, Riesgo de cumplimiento, Riesgos financieros, Riesgos estratégicos y Riesgos operativos. Cada categoría está compuesta por riesgos individualizados, que contemplan aspectos asociados a riesgos laborales, ambientales, sociales y de personas. En total, incorpora 35 riesgos que han sido clasificados en distintos niveles, conforme al impacto y probabilidad de ocurrencia de ellos. Esta matriz es analizada en dos oportunidades cada año, tanto por el Comité de Directores como por el Directorio. Durante el ejercicio 2022, esta fue revisada y aprobada en la sesión del 24 de noviembre de 2022.

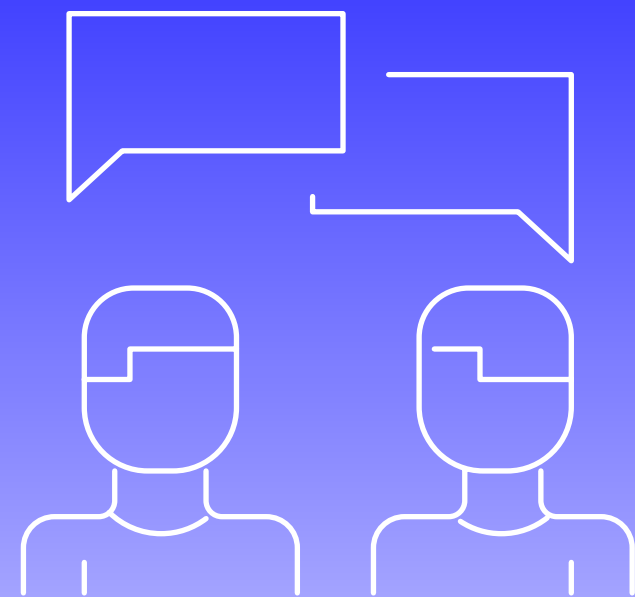
Por su parte, la alta administración de la Compañía está supervisando permanentemente los riesgos asociados a cada área involucrada, no teniendo por objeto eliminar los riesgos a los cuales la Compañía está expuesta, sino gestionarlos adecuadamente para asumir un nivel de riesgo acorde a las directrices entregadas por el Directorio para generar beneficio en la organización. Es decir, se busca conseguir un perfil de riesgo moderado, a través de una gestión prudente.

RIESGOS DETECTADOS



*/ Divulgación y capacitación respecto a la gestión de riesgos

- Se implementan programas de divulgación de algunos riesgos más generales cuyo control es responsabilidad de todos los colaboradores. Así, por ejemplo, junto con mantener publicado el Reglamento Interno de Orden, Higiene y Seguridad, este es entregado a cada nuevo colaborador que ingresa a Empresas Socovesa, el cual tiene la obligación de leer. Por otro lado, las normas contenidas en la Ley N° 19.913 y N° 21.393 son difundidas mediante un curso obligatorio, liderado por el área de Contraloría y Cumplimiento y desarrollado por un asesor externo, que debe ser aprobado mediante una evaluación final.



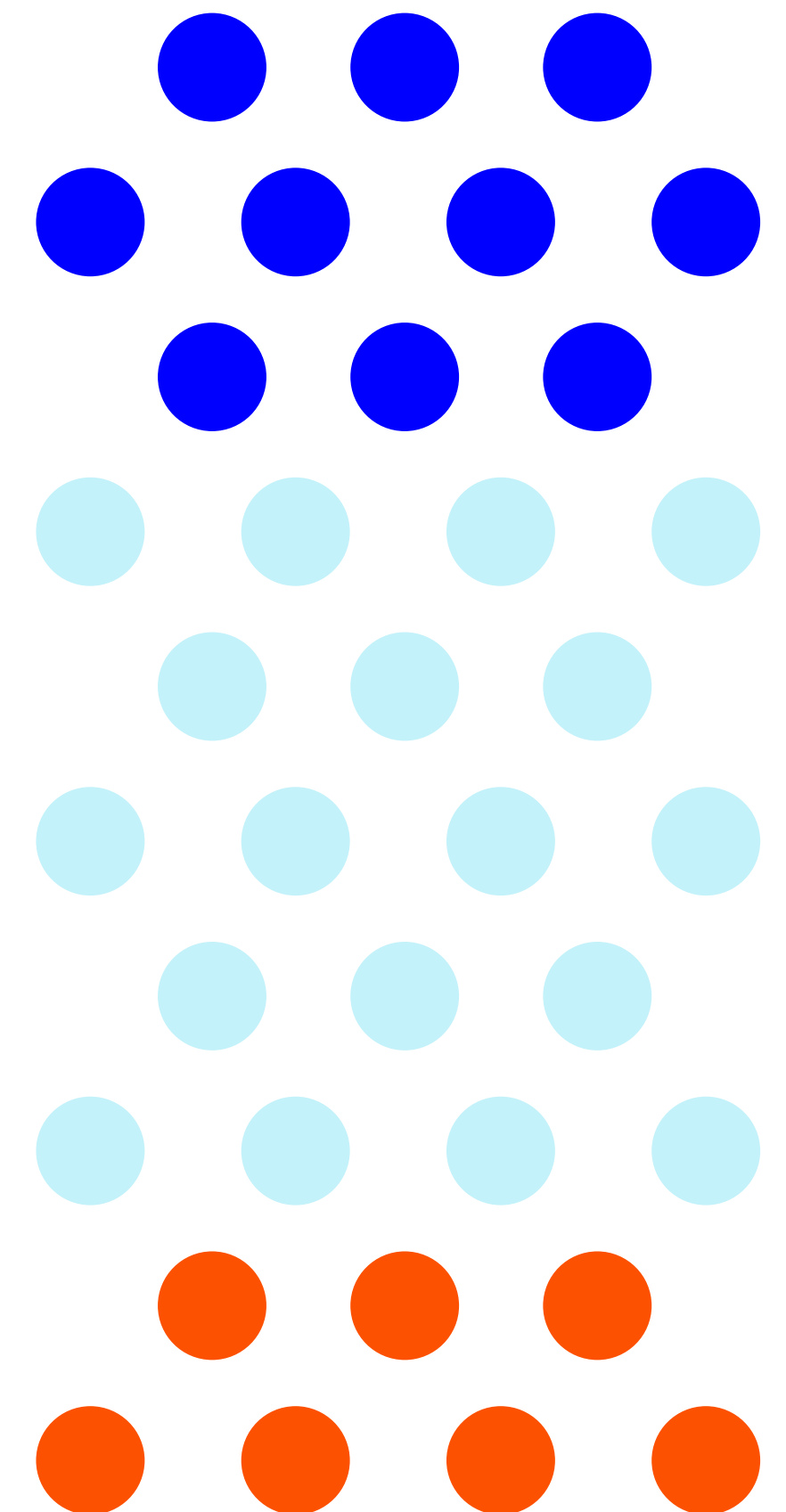
Los riesgos han sido clasificados en distintos niveles, conforme al impacto y la probabilidad de ocurrencia de ellos. La Gerencia del Centro de Servicios Compartidos lidera la divulgación y capacitación interna asociada a los riesgos definidos, generando a su vez controles a las gerencias de las unidades tomadoras de riesgos respecto a la implementación de los controles definidos en la matriz.

El mapa de riesgos de Empresas Socovesa presenta la siguiente distribución:

10 Riesgos Altos

18 Riesgos Medios

7 Riesgos Bajos



*/ Riesgos sociales y ambientales

En el ejercicio de detección de riesgos se contemplan aspectos asociados al cambio climático y huella de carbono, pues se considera como un requerimiento cada vez más relevante para los grupos de interés, comunidades y el mercado en general. Lo anterior genera un desafío para Empresas Socovesa en actualizar su estructura de reporte y entrega de información en estas materias, respondiendo a los estándares vigentes y siguiendo una cultura de transparencia en la entrega de información hacia sus clientes, inversionistas, colaboradores, proveedores y comunidades.

Otro aspecto relevante asociado a los riesgos de la Compañía se vincula con prácticas de sostenibilidad en la construcción, impulsando proyectos donde confluyen consideraciones de

eficiencia energética, uso de materiales de bajo impacto ambiental, prácticas para la gestión de potenciales afectaciones de los procesos constructivos al entorno y comunidades.

De esa manera, Empresas Socovesa impulsa proyectos e inversiones a través de su Gerencia de Sostenibilidad para abordar riesgos potenciales para nuestro negocio en materia ambiental y social.



La evaluación, monitoreo y gestión de los riesgos establecidos en la matriz corresponde a una tarea que involucra al Directorio, a la alta administración y a los responsables de gestión de riesgos de cada unidad y filial de la Compañía.





En términos de roles y responsabilidades, destacan las siguientes tareas:

→ DIRECTORIO Y ALTA ADMINISTRACIÓN

Responsables de la aprobación y revisión de manera anual de la Política Corporativa de Riesgos.

Control de la ejecución de política y acciones diseñadas.

Aprobación de Matriz de Riesgo de la Compañía y actualizaciones en el caso de proceder.

→ GERENCIA CORPORATIVA CENTRO DE SERVICIOS COMPARTIDOS

Gerencia encargada de monitorear y orientar la gestión de riesgos liderando a los equipos responsables en esta tarea en cada una de las filiales.

La gerencia presenta al Comité de Directores y al Directorio, al menos dos veces al año, el estatus de gestión de riesgo de la Compañía sugiriendo las oportunidades de mejora.

→ GERENCIA DE CONTRALORÍA Y CUMPLIMIENTO

Gerencia encargada de verificar el cumplimiento de las políticas, procedimientos, controles y códigos implementados para la gestión de riesgos.

→ EQUIPOS DE GESTIÓN DE RIESGOS EN FILIALES

Cada riesgo levantado, en la medida que sea aplicable a una filial, cuenta con un área o persona responsable de gestionarlo. Junto con monitorear las acciones definidas, tiene la responsabilidad de evaluar permanentemente la pertinencia de definiciones de riesgo establecidas, indicadores de gestión, pudiendo sugerir modificaciones a la categorización establecida.

Esta información es presentada al Comité de Directores y al Directorio a través de la Gerencia Corporativa de Centros de Servicios Compartidos.

7.3 Administración de riesgos

(NCG N° 3.6 ii b | 3.6 ii c | 3.6 ii d | 3.6 ii e | 3.6 v | 3.6 vi | 3.6 viii)

Los riesgos son administrados con procedimientos específicos y a través de cada una de las filiales de la Compañía, con un acompañamiento del Directorio y la alta administración. De esta manera, se establecen acciones para cada riesgo, monitoreando su implementación y evaluando permanentemente su pertinencia.

En temáticas relevantes de gestión, la administración de riesgos se orienta de la siguiente manera:

RIESGOS DE SEGURIDAD DE LA INFORMACIÓN

Nivel de riesgo

→ Medio

Descripción y mecanismos de gestión

→ El desarrollo del negocio inmobiliario y de la construcción ha aumentado el requerimiento de adopción de nuevas tecnologías, tanto para la relación con clientes como para el control y desarrollo operacional.

Lo anterior deriva en contar con una alta dependencia de sistemas de información, como a su vez, administrar una gran cantidad de datos de clientes, proveedores, colaboradores y contratistas. Esto supone un riesgo desde el punto de vista del registro de información, resguardo y uso correcto de esta.

Para su gestión se ha conformado un Comité de Seguridad de la Información, que evalúa e implementa acciones en materia de infraestructura de TI, comunicación, seguridad, gobierno de datos, entre otros.

El 2021 se conformó el Comité de Gobierno de Datos que tiene como objetivo abordar aspectos como calidad, seguridad y gestión de riesgo de los datos entregados por los clientes y proveedores de la Sociedad.

RIESGOS
RELATIVOS
A LA LIBRE
COMPETENCIA

Nivel de riesgo

→ Alto

Descripción y mecanismos de gestión

→ La Matriz de Riesgo contempla el riesgo de Competencia e incertidumbre en torno a los precios.

Si bien la industria inmobiliaria es altamente fragmentada y por tanto es muy competitiva, lo que genera que la probabilidad de que exista un monopolio o pocos actores que atenten contra la libre competencia sea prácticamente cero, existe una probabilidad media de que las empresas que participan de esta industria sean sensibles a variaciones de precio pudiendo afectar la rentabilidad de la Compañía, generando un impacto alto en términos financieros.

La estrategia de gestión de riesgo asociada pasa por la inversión en las marcas de Empresas Socovesa, resguardando el estándar de calidad de viviendas y servicio de postventa

RIESGOS
RELATIVOS A
LA SALUD Y
SEGURIDAD DE
LOS CLIENTES

Nivel de riesgo

→ Medio

Descripción y mecanismos de gestión

→ Este riesgo no está en forma directa dentro de la Matiz de Riesgo pero se aborda en forma indirecta a través de otros riesgos.

Si bien este riesgo no está en forma directa dentro de la Matiz de Riesgo, se aborda en forma indirecta a través del cumplimiento de la normativa de la industria vinculadas a la Ley y Ordenanza General de Urbanismo y Construcción, la Ley sobre Copropiedad Inmobiliaria, planes reguladores y ordenanzas municipales. Junto con ello, el cumplimiento de la normativa ambiental y de la legislación laboral son acciones que apuntan a resguardar la salud y seguridad de los clientes de la Compañía.

RIESGOS
DERIVADOS DE
LOS IMPACTOS
QUE LA
COMPAÑÍA Y SUS
OPERACIONES
GENEREN EN EL
MEDIOAMBIENTE
O LA SOCIEDAD

Nivel de riesgo

→ Medio

Descripción y mecanismos de gestión

→ El riesgo inmobiliario asociado al cambio climático radica en el posible efecto en los inventarios o en sus precios producto de catástrofes, principalmente en los riesgos de tipo hidrometeorológicos, como por ejemplo el aumento del nivel del mar (marejadas) o inundaciones que ponen en riesgo las viviendas; zonas expuestas a sequías en las que se corre mayor riesgo de incendio; etc. Por otro lado, este riesgo supone una revisión crítica de la planificación urbana, la gestión de riesgo y la adaptación al cambio climático. Otro aspecto importante de tomar en consideración es el de la sustentabilidad en la construcción. Una construcción es sustentable cuando reúne consideraciones de eficiencia energética, eventualmente de eficiencia hídrica, y/o el uso de materiales no contaminantes o renovables.

Los controles están asociados a diseñar e implementar planes de gestión ambiental y de residuos que permitan dar cumplimiento a las normativas y estándares, incorporando en la fase de diseño las nuevas exigencias en materia climática, así como tener a la vista la sustentabilidad de los productos que se ofrecen.

Asimismo, la declaración de impacto ambiental se enmarca en el Sistema de Evaluación de Impacto Ambiental (SEIA), que es un instrumento de gestión destinado a prevenir el deterioro ambiental debido a la ejecución de proyectos de inversión en el país. Todo proyecto o actividad susceptible de causar impacto ambiental, incluidas sus modificaciones, solo se puede ejecutar o modificar previa evaluación de su impacto ambiental, mediante la presentación de una Declaración de Impacto Ambiental (DIA) o un Estudio de Impacto Ambiental (EIA). Someter un proyecto o actividad al SEIA permite acreditar el cumplimiento de la normativa y obtener las autorizaciones ambientales respectivas.

Dicha variante de este riesgo se controla teniendo la Declaración o Estudio de Impacto Ambiental aprobada y haciendo un seguimiento a los compromisos adquiridos en la DIA, en cuanto a las obras comprometidas y los plazos asociados para ello. También, supone tener un plan de información y relación con la comunidad y los vecinos y mantener buenas prácticas en obra durante la ejecución de los trabajos.

RIESGOS DE CARÁCTER REPUTACIONAL

Nivel de riesgo

→ Alto

Descripción y mecanismos de gestión

→ Son diversas las fuentes que pueden repercutir negativamente en la reputación de la Compañía, incidiendo en la gestión del negocio. Insatisfacción de clientes, accidentes laborales o inquietudes de comunidades no abordadas correctamente, son parte de esta categorización.

Para esto se ha diseñado un plan de gestión de crisis, el cual orienta la resolución de posibles afectaciones operacionales acompañado de una estrategia de comunicación orientada hacia los grupos de interés. Bajo esta impronta, el rol de la Gerencia de Sostenibilidad es fundamental en lo que refiere a contar con un relacionamiento proactivo con las comunidades en las que se desarrollan los proyectos de la Compañía.



El Directorio en su política definió la estructura corporativa responsable de la gestión de riesgo, encargada de la detección, cuantificación, monitoreo y comunicación de riesgos.

Asimismo, en asuntos de auditoría interna y contraloría, el Gerente de Contraloría y Cumplimiento reporta directamente al Comité de Directores; y como Encargado de Prevención y Oficial de Cumplimiento, reporta directamente al Directorio.

Empresas Socovesa cuenta con un Código de Ética y Conducta Organizacional aprobado por el Directorio, disponible en la página web de la Compañía. Dicho código contempla la información y capacitación permanente del personal atingente, respecto de las políticas, procedimientos, controles y códigos implementados para la gestión de riesgos.

Respecto a la manera de divulgación de información y capacitación para el personal respecto de las políticas, procedimientos, controles y códigos implementados

para la gestión de riesgos, la Compañía cuenta con un proceso que establece el Directorio en el documento denominado Matriz de Riesgo, liderado por el Gerente de Centro de Servicios Compartidos. Adicionalmente se realiza un control a los gerentes de las unidades tomadoras de riesgo respecto de la implementación de los controles que el Directorio ha delegado en ellos y existen programas de divulgación de algunos de los riesgos más generales cuyo control es responsabilidad de todos los colaboradores que conforman Empresas Socovesa. Así, por ejemplo, aparte de mantener publicado el Reglamento Interno de Orden, Higiene y Seguridad, este es entregado a cada nuevo colaborador que ingresa a Empresas Socovesa, el cual tiene la obligación de cumplir. Otro ejemplo de lo anterior es el curso de e-learning relacionado con las normas contenidas en la Ley N° 19.913 y N° 21.393, curso obligatorio y liderado por el área de Contraloría y Cumplimiento, desarrollado por un asesor externo, que debe ser aprobado mediante una prueba final por todos los directores y colaboradores con contrato indefinido que tengan correo institucional¹⁷.

17. Excepcionalmente, pueden quedar fuera los trabajadores con contrato indefinido que teniendo correo institucional, no cuentan con la preparación para hacer el curso.



7.4 Detección de riesgos

(NCG N° 3.6 iii | 3.6 ix | 3.6 x | 3.6 xi)

La Política Corporativa de Gestión de Riesgos de Empresas Socovesa está basada en el modelo COSO, y en ella se determinan los riesgos que han sido identificados como relevantes para poder llevar a cabo los planes estratégicos propios de la Empresa, su impacto y probabilidad de ocurrencia, las acciones que se tomarán para neutralizarlos y los responsables de implementarlas. Todo esto se expone la Matriz de Riesgo de Empresas Socovesa. El objetivo no es eliminar todos los riesgos, sino gestionarlos y asumir un nivel de riesgos prudente que permita generar beneficios a la organización. Se busca conseguir un perfil de riesgo moderado, a través de una gestión prudente.

La Compañía está permanentemente consultando a los responsables de gestionar los riesgos si el entendimiento que existe de ellos es correcto y si los controles son adecuados a la realidad actual. De constatarse algún cambio en un riesgo, se modifica la descripción y se vuelve a analizar el impacto y su probabilidad de ocurrencia. Los riesgos pueden modificar su esencia ya sea por cambios regulatorios, cambios en el contexto geográfico, en sus relaciones comerciales y en su propia cadena de valor. Todos estos cambios pueden tener, además del impacto en la Empresa, un impacto sobre las personas que la

conforman y aquellas personas que tienen alguna conexión con ella. La Compañía tiene especial preocupación en abordar los riesgos sobre las personas que supone su actividad, quedando reflejada en la descripción y controles de estos y el impacto sobre las personas.

La Compañía no ha tomado posición específica respecto a la debida diligencia en materia de derechos humanos.



La estrategia de detección de riesgos considera los siguientes componentes:

ENFOQUE DE GESTIÓN DE RIESGOS	ACCIONES Y ESTRATEGIAS DE GESTIÓN DE RIESGOS	CONTROL EN LA GESTIÓN DE RIESGOS	RIESGOS DE CARÁCTER CORPORATIVO	PLANES DE MITIGACIÓN
→ La gestión de riesgos de Empresas Socovesa se articula en el análisis de “procesos”, estableciendo medidas únicas y específicas para ellos en el caso de ser considerados con riesgo potencial.	→ Tanto la forma de valorar y mitigar los riesgos como los sistemas, herramientas y flujos de información que dan soporte a las actividades de control interno y riesgo operacional, son únicos para cada proceso. → Cada riesgo es gestionado por un responsable, pero se ha buscado que la labor de control y mitigación permee en todos los niveles de la organización.	→ El control interno recae en las unidades tomadoras de riesgo, siendo las responsables de implementar los sistemas de control y gestión del riesgo identificado. A través del control de gestión se identifican y generar mejoras que se estimen adecuadas para su mitigación.	→ Dado que existen riesgos de negocio de carácter corporativo, existen funciones de control transversal que se complementan con las estrategias de control y seguimiento implementadas en cada filial de la Compañía.	→ Cada unidad tomadora de riesgos es responsable de aprobar los planes de gestión, evaluando que sean pertinentes para cada uno de los riesgos detectados.

El Directorio de Empresas Socovesa ha implementado un procedimiento formal para canalizar las denuncias por parte del personal y colaboradores que prestan servicios en nombre de la Compañía y de sus filiales, garantizando el anonimato de la persona denunciante. La Sociedad ha puesto en conocimiento de sus trabajadores y colaboradores dicho procedimiento y ha hecho capacitaciones sobre la materia vía Intranet.

Respecto al Plan de Sucesión, la Compañía está trabajando en un análisis de las rutas de carrera de los colaboradores que pueden acceder a los cargos críticos, incluyendo a los ejecutivos principales y Gerente General. Durante el año 2022 se abordaron las dos primeras etapas de este proceso y durante el año 2023 se seguirá avanzando en las siguientes. Asimismo, y para el caso del reemplazo del Gerente General, Empresas Socovesa cuenta con un Comité Ejecutivo que permite enfrentar la ausencia imprevista del Gerente General y asegurar el traspaso de la información relevante, minimizando el impacto que una situación como la descrita tendría en la organización.

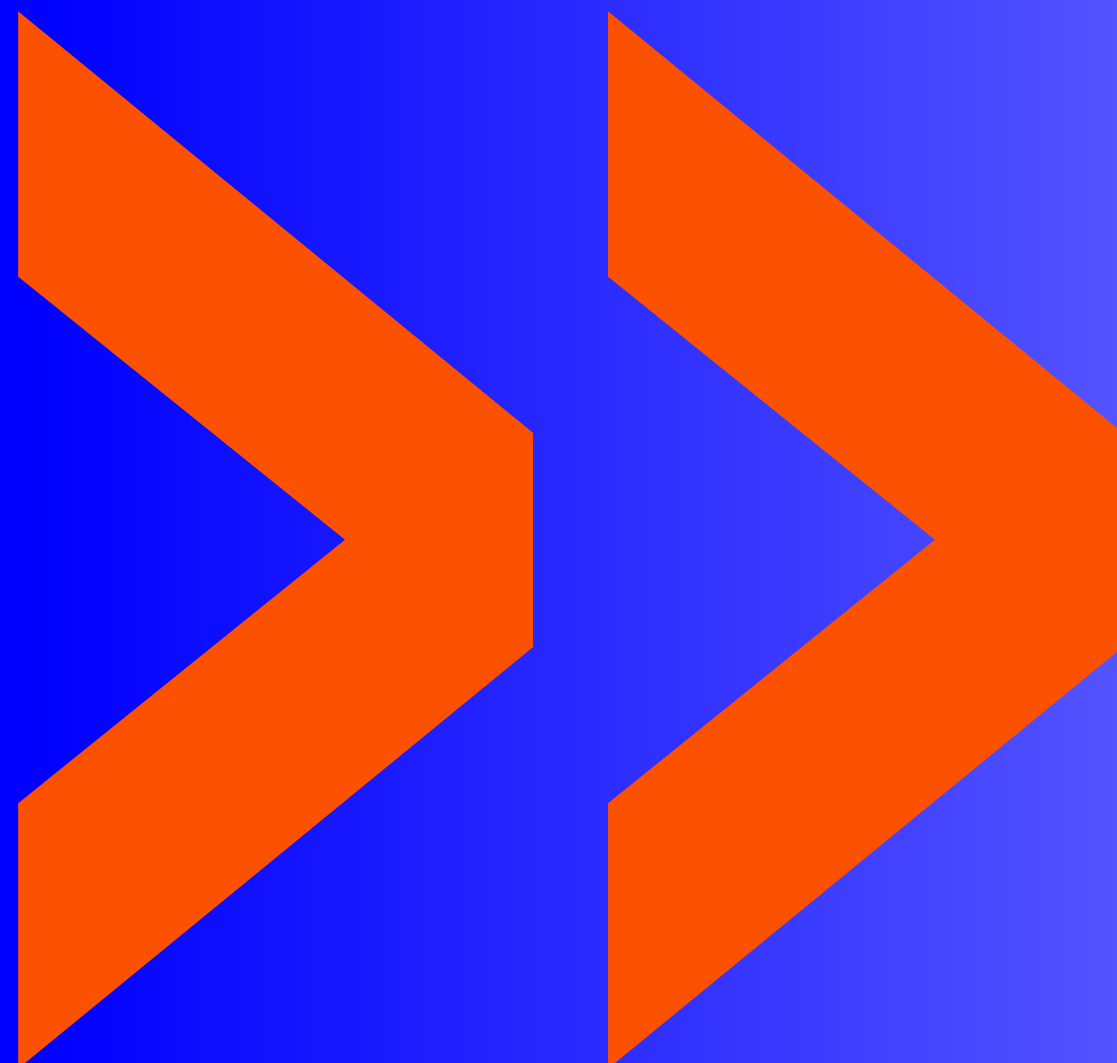
Es destacable que el Comité de Directores revisa las estructuras salariales y políticas de compensación e indemnización del Gerente General, ejecutivos principales y de la alta gerencia considerando temas de desempeño, antigüedad y equidad tanto interna como externa. Para estos efectos, se utiliza información de la propia Compañía y cuando es requerido o necesario para revisar temas de competitividad y equidad externa, estudios de expertos en la materia. En Empresas Socovesa, lo anterior no es materia de la Junta de Accionistas y esta información no se divulga al público en general.



Cultura organizacional y personas

/ 08

- 8.1 Dotación de colaboradores
- 8.2 Diversidad de la organización
- 8.3 Formalidad laboral
- 8.4 Adaptabilidad laboral
- 8.5 Equidad salarial por género
- 8.6 Política frente al acoso laboral y sexual
- 8.7 Salud y seguridad laboral
- 8.8 Permiso postnatal
- 8.9 Capacitaciones y beneficios
- 8.10 Política de subcontratación



Nuestro compromiso sostenible con el talento.

Nos preocupamos de hacer de esta Compañía un espacio de calidad para que cada persona, cada talento, tenga las herramientas y la oportunidad de desplegar lo mejor de sí aportando al cumplimiento de nuestro propósito corporativo: diseñar y construir espacios que mejoren la calidad de vida de las personas.

Miembros del equipo de Recursos Humanos, comprometidas y comprometidos con el talento interno.

8.1 Dotación de colaboradores

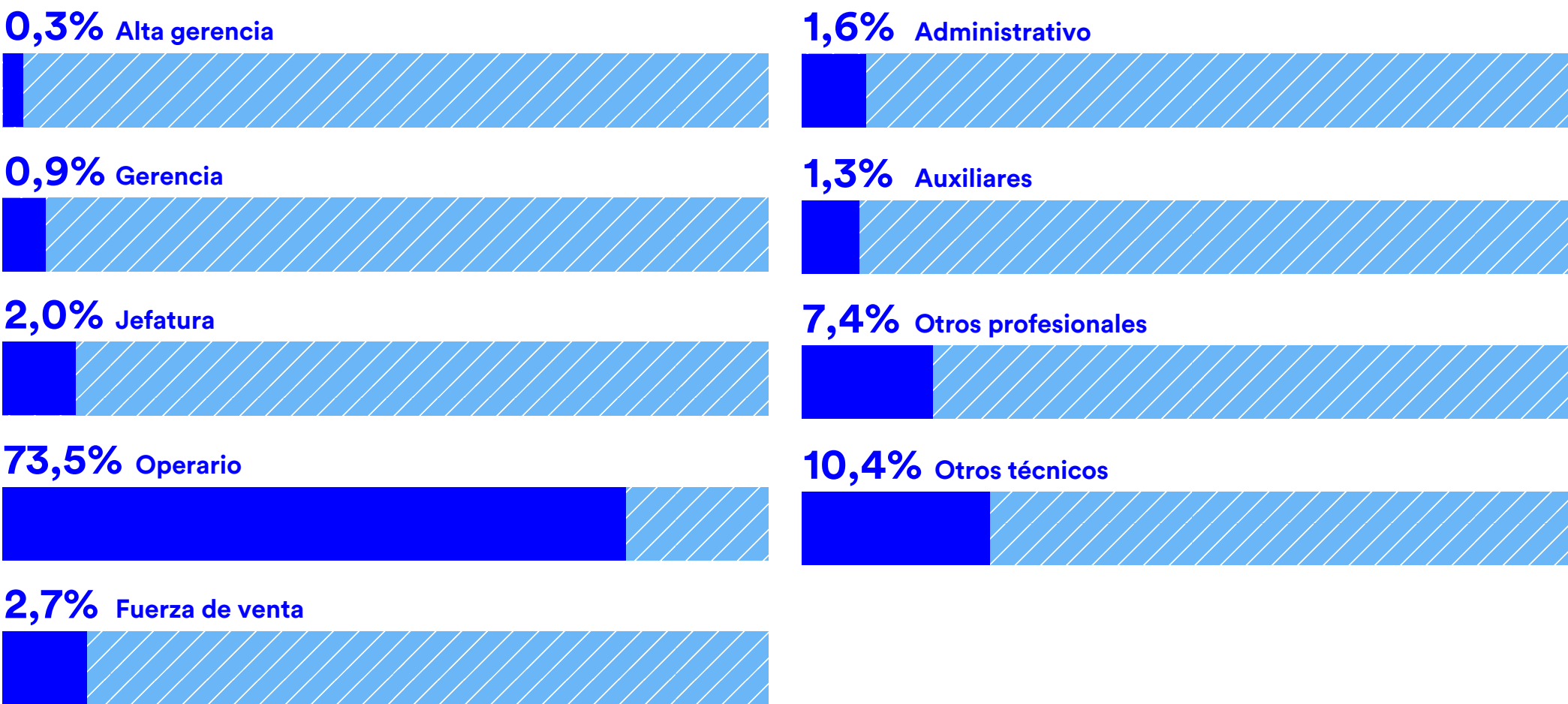
(NCG N° 461 – 5.1)

Al cierre del ejercicio 2022, la Compañía contaba con 6.155 colaboradores

La distribución del personal de Empresas Socovesa, incluyendo la información relativa a las filiales en las distintas regiones del país donde está presente, al 31 de diciembre de 2022 es la siguiente:

CATEGORÍA DE FUNCIONES	TOTAL EMPRESAS SOCOVESA	
	Número de colaboradores	% sobre el total de la Sociedad
Alta gerencia	17	0,28%
Gerencia	56	0,91%
Jefatura	122	1,98%
Operario	4.526	73,53%
Fuerza de venta	165	2,68%
Administrativo	98	1,59%
Auxiliar	78	1,27%
Otros profesionales	453	7,36%
Otros técnicos	640	10,40%
TOTAL EMPRESAS SOCOVESA	6.155	100,00%

Nota: Se consideran todos los colaboradores de la Compañía con tipo de contrato por obra, fijo e indefinido.

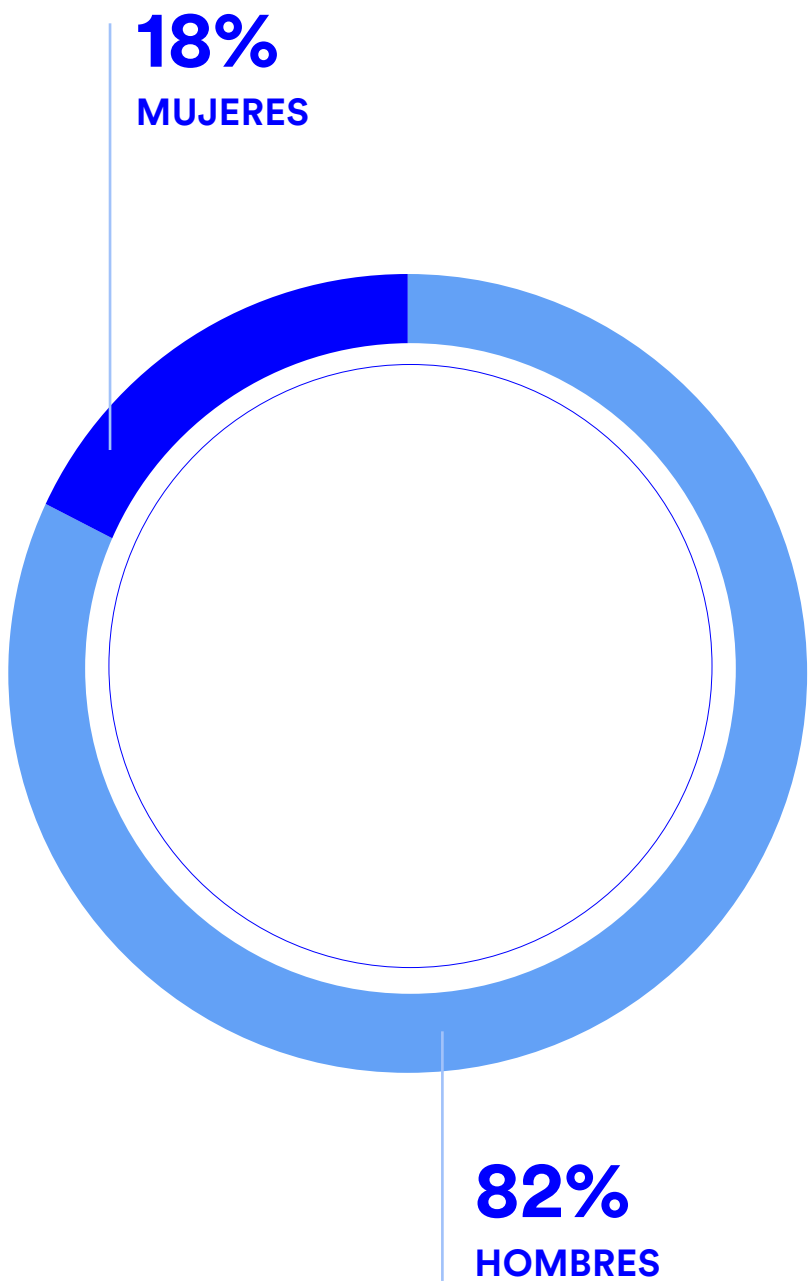


8.2 Diversidad de la organización

(NCG N° 461 – 5.1.1)

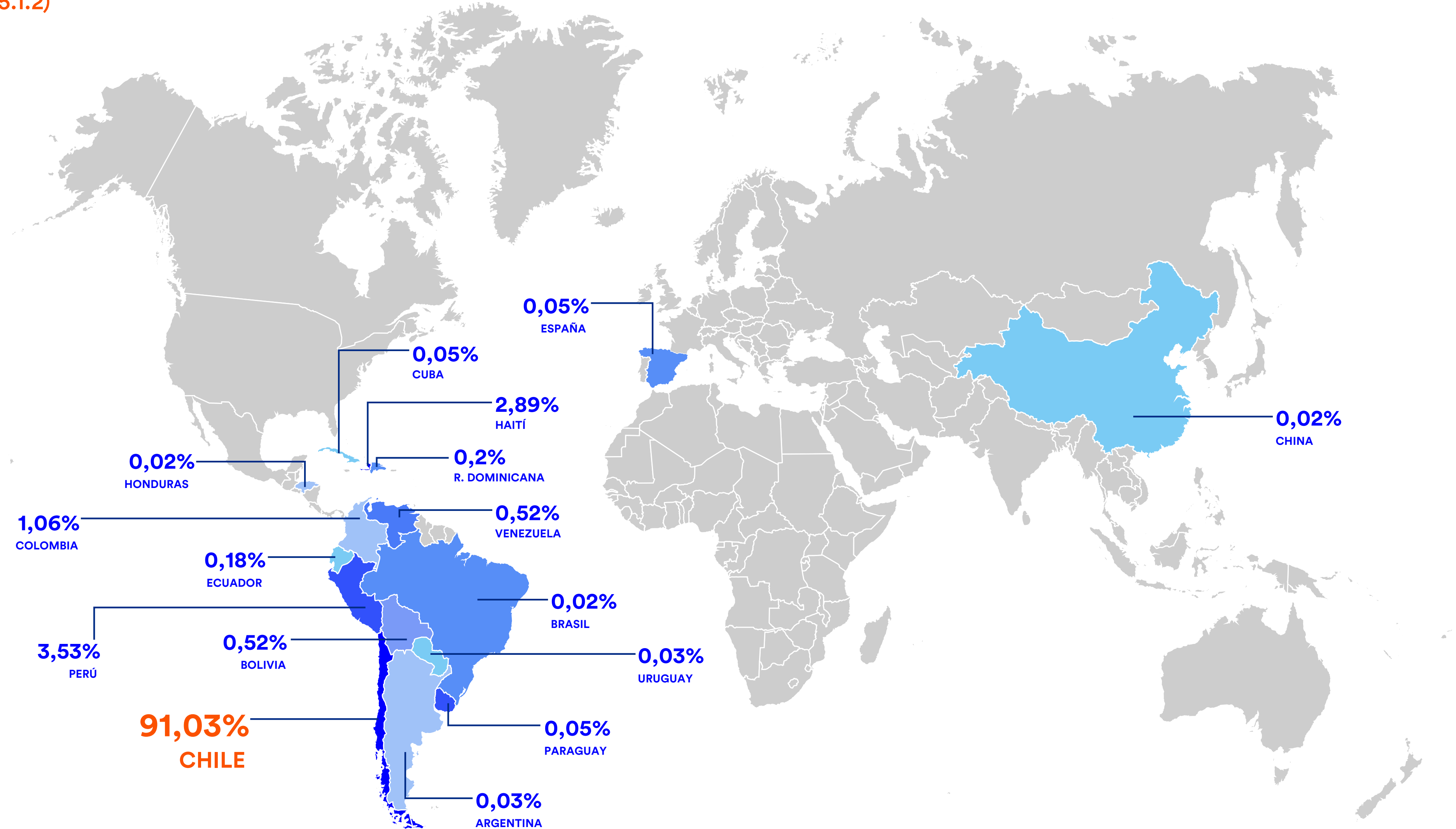
8.2.1 Número de personas por sexo

DOTACIÓN CATEGORÍA DE FUNCIONES	HOMBRES		MUJERES		TOTAL EMPRESAS SOCOVESA	
	Número de colaboradores	% sobre el total de hombres	Número de colaboradores	% sobre el total de mujeres	Número de colaboradores	% sobre el total de la Sociedad
Alta gerencia	15	0,24%	2	0,03%	17	0,28%
Gerencia	42	0,68%	14	0,23%	56	0,91%
Jefatura	88	1,43%	34	0,55%	122	1,98%
Operario	3.923	63,74%	603	9,80%	4.526	73,53%
Fuerza de venta	80	1,30%	85	1,38%	165	2,68%
Administrativo	50	0,81%	48	0,78%	98	1,59%
Auxiliar	68	1,10%	10	0,16%	78	1,27%
Otros profesionales	284	4,61%	169	2,75%	453	7,36%
Otros técnicos	499	8,11%	141	2,29%	640	10,40%
TOTAL EMPRESAS SOCOVESA	5.049	82,03%	1.106	17,97%	6.155	100,00%



8.2.2 Número de personas por nacionalidad

(NCG N° 461 - 5.1.2)





NACIONALIDAD	CATEGORÍA DE FUNCIONES	HOMBRES		MUJERES		TOTAL EMPRESAS SOCOVESA	
		Número de colaboradores	% sobre el total de hombres	Número de colaboradores	% sobre el total de mujeres	Número de colaboradores	% sobre el total de la Sociedad
Argentina	Operario	-	0,00%	1	0,09%	1	0,02%
	Otros técnicos	1	0,02%	-	0,00%	1	0,02%
TOTAL ARGENTINA		1	0,02%	1	0,09%	2	0,03%
Bolivia	Operario	23	0,46%	9	0,81%	32	0,52%
TOTAL BOLIVIA		23	0,46%	9	0,81%	32	0,52%
Brasil	Otros técnicos	1	0,02%	-	0,00%	1	0,02%
TOTAL BRASIL		1	0,02%	-	0,00%	1	0,02%
Chile	Alta gerencia	14	0,28%	2	0,18%	16	0,26%
	Gerencia	42	0,83%	14	1,27%	56	0,91%
	Jefatura	87	1,72%	33	2,98%	120	1,95%
	Operario	3.489	69,10%	528	47,74%	4.017	65,26%
	Fuerza de venta	74	1,47%	78	7,05%	152	2,47%
	Administrativo	49	0,97%	45	4,07%	94	1,53%
	Auxiliar	66	1,31%	9	0,81%	75	1,22%
	Otros profesionales	278	5,51%	167	15,10%	445	7,23%
	Otros técnicos	491	9,72%	137	12,39%	628	10,20%
TOTAL CHILE		4.590	90,91%	1.013	91,59%	5.603	91,03%
China	Operario	1	0,02%	-	0,00%	1	0,02%
TOTAL CHINA		1	0,02%	-	0,00%	1	0,02%
Colombia	Operario	36	0,71%	24	2,17%	60	0,97%
	Fuerza de venta	1	0,02%	1	0,09%	2	0,03%
	Auxiliar	2	0,04%	-	0,00%	2	0,03%
	Otros profesionales	1	0,02%	-	0,00%	1	0,02%
TOTAL COLOMBIA		40	0,79%	25	2,26%	65	1,06%
Cuba	Jefatura	-	0,00%	1	0,09%	1	0,02%
	Operario	1	0,02%	-	0,00%	1	0,02%
	Fuerza de venta	1	0,02%	-	0,00%	1	0,02%
TOTAL CUBA		2	0,04%	1	0,09%	3	0,05%
Ecuador	Operario	6	0,12%	2	0,18%	8	0,13%
	Fuerza de venta	2	0,04%	-	0,00%	2	0,03%
	Otros profesionales	1	0,02%	-	0,00%	1	0,02%
TOTAL ECUADOR		9	0,18%	2	0,18%	11	0,18%



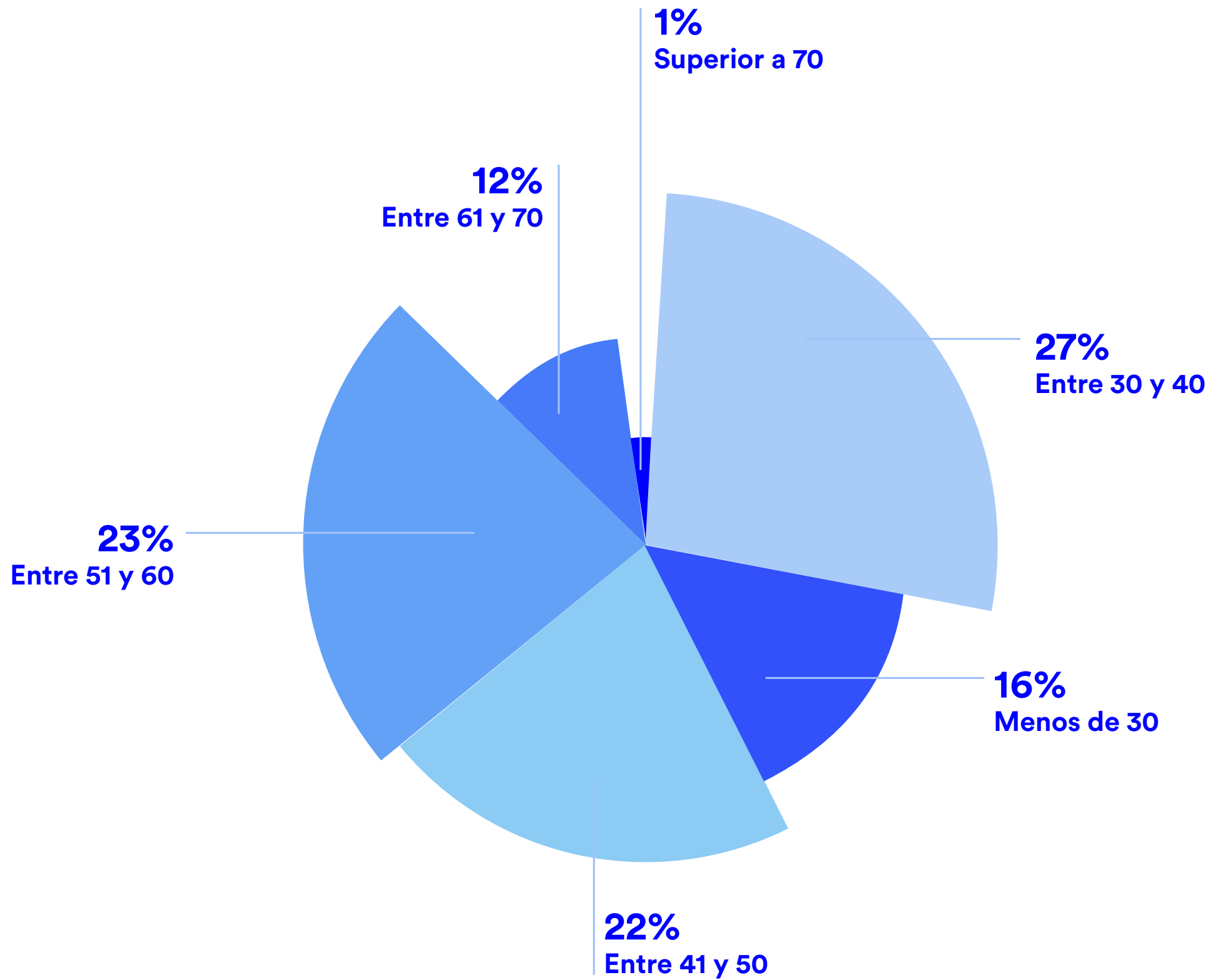
NACIONALIDAD	CATEGORÍA DE FUNCIONES	HOMBRES		MUJERES		TOTAL EMPRESAS SOCOVESA	
		Número de colaboradores	% sobre el total de hombres	Número de colaboradores	% sobre el total de mujeres	Número de colaboradores	% sobre el total de la Sociedad
España	Alta gerencia	1	0,02%	-	0,00%	1	0,02%
	Jefatura	1	0,02%	-	0,00%	1	0,02%
	Operario	1	0,02%	-	0,00%	1	0,02%
TOTAL ESPAÑA		3	0,06%	-	0,00%	3	0,05%
Haití	Operario	169	3,35%	9	0,81%	178	2,89%
TOTAL HAITÍ		169	3,35%	9	0,81%	178	2,89%
Honduras	Otros profesionales	-	0,00%	1	0,09%	1	0,02%
TOTAL HONDURAS		-	0,00%	1	0,09%	1	0,02%
Paraguay	Operario	2	0,04%	1	0,09%	3	0,05%
TOTAL PARAGUAY		2	0,04%	1	0,09%	3	0,05%
Perú	Operario	178	3,53%	29	2,62%	207	3,36%
	Fuerza de venta	-	0,00%	1	0,09%	1	0,02%
	Administrativo	-	0,00%	1	0,09%	1	0,02%
	Auxiliar	-	0,00%	1	0,09%	1	0,02%
	Otros profesionales	1	0,02%	-	0,00%	1	0,02%
	Otros técnicos	6	0,12%	-	0,00%	6	0,10%
TOTAL PERÚ		185	3,66%	32	2,89%	217	3,53%
República Dominicana	Operario	1	0,02%	-	0,00%	1	0,02%
TOTAL REPÚBLICA DOMINICANA		1	0,02%	-	0,00%	1	0,02%
Uruguay	Administrativo	1	0,02%	-	0,00%	1	0,02%
	Otros profesionales	1	0,02%	-	0,00%	1	0,02%
TOTAL URUGUAY		2	0,04%	-	0,00%	2	0,03%
Venezuela	Operario	16	0,32%	-	0,00%	16	0,26%
	Fuerza de venta	2	0,04%	5	0,45%	7	0,11%
	Administrativo	-	0,00%	2	0,18%	2	0,03%
	Otros profesionales	2	0,04%	1	0,09%	3	0,05%
	Otros técnicos	-	0,00%	4	0,36%	4	0,06%
Total venezuela		20	0,40%	12	1,08%	32	0,52%
TOTAL EMPRESAS SOCOVESA		5.049	100,00%	1.106	100,00%	6.155	100,00%

8.2.3 Número de personas por rango de edad

(NCG N° 461 - 5.1.3)

EDAD	HOMBRES		MUJERES		TOTAL EMPRESAS SOCOVESA	
	Número de colaboradores	% sobre el total de hombres	Número de colaboradores	% sobre el total de mujeres	Número de colaboradores	% sobre el total de la Sociedad
Menos de 30	789	15,63%	182	16,46%	971	15,78%
Entre 30 y 40	1.268	25,11%	374	33,82%	1.642	26,68%
Entre 41 y 50	1.040	20,60%	300	27,12%	1.340	21,77%
Entre 51 y 60	1.220	24,16%	192	17,36%	1.412	22,94%
Entre 61 y 70	669	13,25%	56	5,06%	725	11,78%
Superior a 70	63	1,25%	2	0,18%	65	1,06%
TOTAL EMPRESAS SOCOVESA	5.049	100,00%	1.106	100,00%	6.155	100,00%

RANGO DE EDAD





EDAD Y CATEGORÍA DE FUNCIONES	HOMBRES		MUJERES		TOTAL EMPRESAS SOCOVESA	
	Número de colaboradores	% sobre el total de hombres	Número de colaboradores	% sobre el total de mujeres	Número de colaboradores	% sobre el total de la Sociedad
MENOS DE 30	789	15,6%	182	16,5%	971	15,8%
Jefatura	1	0,0%	-	0,0%	1	0,0%
Operario	655	13,0%	103	9,3%	758	12,3%
Fuerza de venta	11	0,2%	9	0,8%	20	0,3%
Administrativo	19	0,4%	16	1,4%	35	0,6%
Auxiliar	11	0,2%	-	0,0%	11	0,2%
Otros profesionales	39	0,8%	17	1,5%	56	0,9%
Otros técnicos	53	1,0%	37	3,3%	90	1,5%
ENTRE 30 Y 40	1.268	25,1%	374	33,8%	1.642	26,7%
Gerencia	5	0,1%	1	0,1%	6	0,1%
Jefatura	29	0,6%	16	1,4%	45	0,7%
Operario	907	18,0%	168	15,2%	1.075	17,5%
Fuerza de venta	31	0,6%	22	2,0%	53	0,9%
Administrativo	14	0,3%	17	1,5%	31	0,5%
Auxiliar	8	0,2%	3	0,3%	11	0,2%
Otros profesionales	117	2,3%	88	8,0%	205	3,3%
Otros técnicos	157	3,1%	59	5,3%	216	3,5%
ENTRE 41 Y 50	1.040	20,6%	300	27,1%	1.340	21,8%
Alta gerencia	9	0,2%	2	0,2%	11	0,2%
Gerencia	23	0,5%	11	1,0%	34	0,6%
Jefatura	37	0,7%	12	1,1%	49	0,8%
Operario	745	14,8%	162	14,6%	907	14,7%

EDAD Y CATEGORÍA DE FUNCIONES	HOMBRES		MUJERES		TOTAL EMPRESAS SOCOVESA	
	Número de colaboradores	% sobre el total de hombres	Número de colaboradores	% sobre el total de mujeres	Número de colaboradores	% sobre el total de la Sociedad
Fuerza de venta	19	0,4%	27	2,4%	46	0,7%
Administrativo	5	0,1%	10	0,9%	15	0,2%
Auxiliar	11	0,2%	2	0,2%	13	0,2%
Otros profesionales	68	1,3%	44	4,0%	112	1,8%
Otros técnicos	123	2,4%	30	2,7%	153	2,5%
ENTRE 51 Y 60	1.220	24,2%	192	17,4%	1.412	22,9%
Alta gerencia	4	0,1%	-	0,0%	4	0,1%
Gerencia	11	0,2%	2	0,2%	13	0,2%
Jefatura	17	0,3%	4	0,4%	21	0,3%
Operario	978	19,4%	129	11,7%	1.107	18,0%
Fuerza de venta	12	0,2%	23	2,1%	35	0,6%
Administrativo	10	0,2%	4	0,4%	14	0,2%
Auxiliar	20	0,4%	3	0,3%	23	0,4%
Otros profesionales	44	0,9%	15	1,4%	59	1,0%
Otros técnicos	124	2,5%	12	1,1%	136	2,2%
ENTRE 61 Y 70	669	13,3%	56	5,1%	725	11,8%
Alta gerencia	2	0,0%	-	0,0%	2	0,0%
Gerencia	3	0,1%	-	0,0%	3	0,0%
Jefatura	4	0,1%	2	0,2%	6	0,1%
Operario	579	11,5%	39	3,5%	618	10,0%
Fuerza de venta	7	0,1%	4	0,4%	11	0,2%



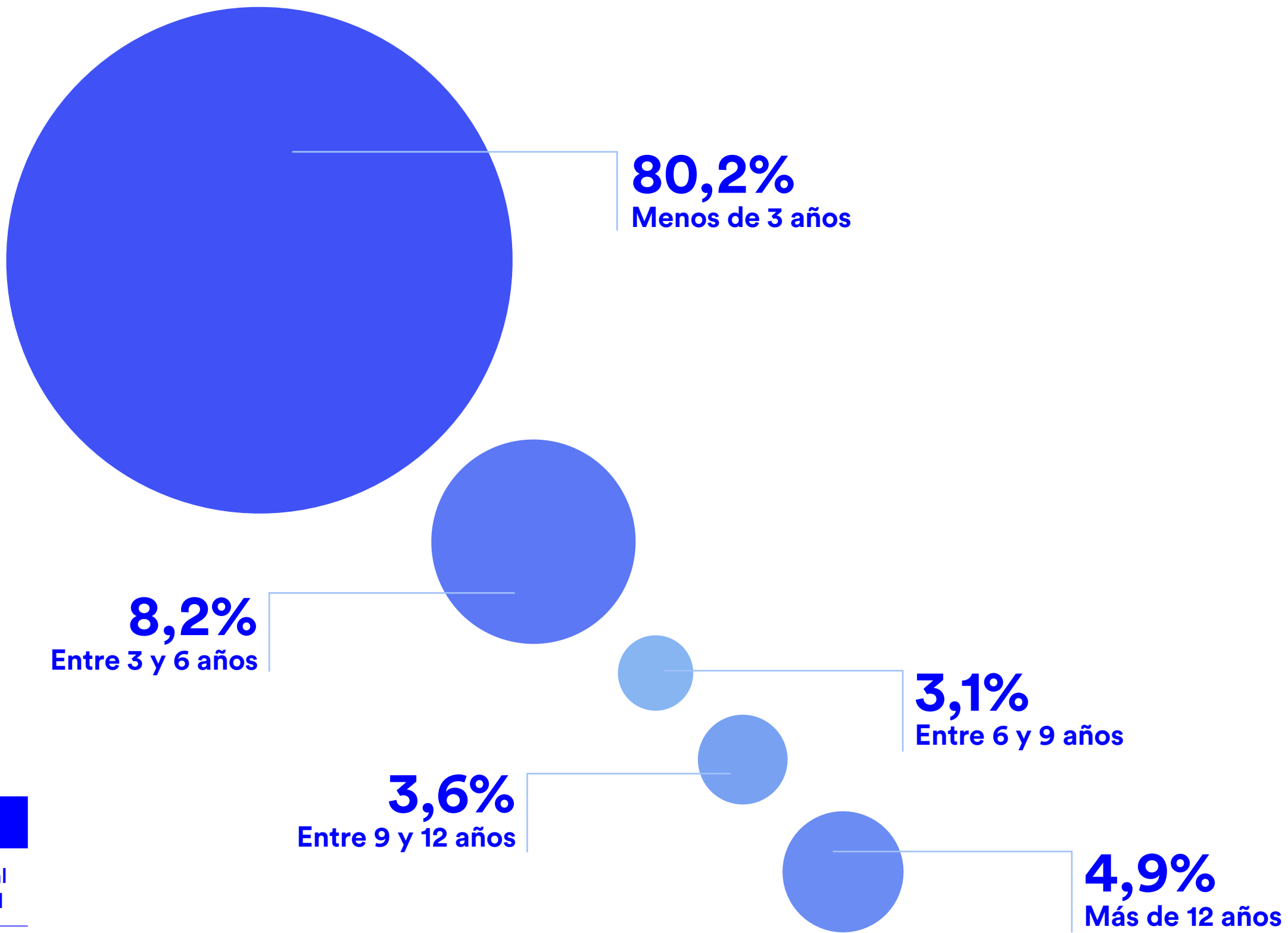
EDAD Y CATEGORÍA DE FUNCIONES	HOMBRES		MUJERES		TOTAL EMPRESAS SOCOVESA	
	Número de colaboradores	% sobre el total de hombres	Número de colaboradores	% sobre el total de mujeres	Número de colaboradores	% sobre el total de la Sociedad
Administrativo	2	0,0%	1	0,1%	3	0,0%
Auxiliar	17	0,3%	2	0,2%	19	0,3%
Otros profesionales	15	0,3%	5	0,5%	20	0,3%
Otros técnicos	40	0,8%	3	0,3%	43	0,7%
SUPERIOR A 70	63	1,2%	2	0,2%	65	1,1%
Operario	59	1,2%	2	0,2%	61	1,0%
Auxiliar	1	0,0%	-	0,0%	1	0,0%
Otros profesionales	1	0,0%	-	0,0%	1	0,0%
Otros técnicos	2	0,0%	-	0,0%	2	0,0%
TOTAL EMPRESAS SOCOVESA	5.049	100,0%	1.106	100,0%	6.155	100,0%





8.2.4 Antigüedad Laboral

(NCG N° 461 - 5.1.4)



ANTIGÜEDAD LABORAL	HOMBRES		MUJERES		TOTAL EMPRESAS SOCOVESA	
	Número de colaboradores	% sobre el total de hombres	Número de colaboradores	% sobre el total de mujeres	Número de colaboradores	% sobre el total de la Sociedad
Menos de 3 años	4.142	82,04%	791	71,52%	4.933	80,15%
Entre 3 y 6	376	7,45%	131	11,84%	507	8,24%
Entre 6 y 9	140	2,77%	50	4,52%	190	3,09%
Entre 9 y 12	160	3,17%	64	5,79%	224	3,64%
Más de 12 años	231	4,58%	70	6,33%	301	4,89%
TOTAL EMPRESAS SOCOVESA	5.049	100,00%	1.106	100,00%	6.155	100,00%



ANTIGÜEDAD LABORAL Y CATEGORÍA DE FUNCIONES	HOMBRES		MUJERES		TOTAL EMPRESAS SOCOVESA	
	Número de colaboradores	% sobre el total de hombres	Número de colaboradores	% sobre el total de mujeres	Número de colaboradores	% sobre el total de la Sociedad
MENOS DE 3 AÑOS	4.142	82,04%	791	71,52%	4.933	80,15%
Alta gerencia	1	0,02%	-	0,00%	1	0,02%
Gerencia	3	0,06%	1	0,09%	4	0,06%
Jefatura	16	0,32%	4	0,36%	20	0,32%
Operario	3.698	73,24%	591	53,44%	4.289	69,68%
Fuerza de venta	26	0,51%	37	3,35%	63	1,02%
Administrativo	25	0,50%	19	1,72%	44	0,71%
Auxiliar	42	0,83%	3	0,27%	45	0,73%
Otros profesionales	99	1,96%	57	5,15%	156	2,53%
Otros técnicos	232	4,59%	79	7,14%	311	5,05%
ENTRE 3 Y 6	376	7,45%	131	11,84%	507	8,24%
Gerencia	5	0,10%	1	0,09%	6	0,10%
Jefatura	14	0,28%	9	0,81%	23	0,37%
Operario	79	1,56%	9	0,81%	88	1,43%
Fuerza de venta	27	0,53%	19	1,72%	46	0,75%
Administrativo	8	0,16%	13	1,18%	21	0,34%
Auxiliar	8	0,16%	3	0,27%	11	0,18%
Otros profesionales	78	1,54%	45	4,07%	123	2,00%
Otros técnicos	157	3,11%	32	2,89%	189	3,07%
ENTRE 6 Y 9	140	2,77%	50	4,52%	190	3,09%
Alta gerencia	3	0,06%	1	0,09%	4	0,06%
Gerencia	1	0,02%	-	0,00%	1	0,02%
Jefatura	8	0,16%	3	0,27%	11	0,18%
Operario	61	1,21%	2	0,18%	63	1,02%
Fuerza de venta	8	0,16%	8	0,72%	16	0,26%
Administrativo	8	0,16%	7	0,63%	15	0,24%
Auxiliar	3	0,06%	2	0,18%	5	0,08%
Otros profesionales	24	0,48%	15	1,36%	39	0,63%
Otros técnicos	24	0,48%	12	1,08%	36	0,58%

ANTIGÜEDAD LABORAL Y CATEGORÍA DE FUNCIONES	HOMBRES		MUJERES		TOTAL EMPRESAS SOCOVESA	
	Número de colaboradores	% sobre el total de hombres	Número de colaboradores	% sobre el total de mujeres	Número de colaboradores	% sobre el total de la Sociedad
ENTRE 9 Y 12	160	3,17%	64	5,79%	224	3,64%
Alta gerencia	2	0,04%	-	0,00%	2	0,03%
Gerencia	5	0,10%	4	0,36%	9	0,15%
Jefatura	23	0,46%	6	0,54%	29	0,47%
Operario	54	1,07%	1	0,09%	55	0,89%
Fuerza de venta	7	0,14%	12	1,08%	19	0,31%
Administrativo	3	0,06%	6	0,54%	9	0,15%
Auxiliar	5	0,10%	1	0,09%	6	0,10%
Otros profesionales	26	0,51%	23	2,08%	49	0,80%
Otros técnicos	35	0,69%	11	0,99%	46	0,75%
MAS DE 12 AÑOS	231	4,58%	70	6,33%	301	4,89%
Alta gerencia	9	0,18%	1	0,09%	10	0,16%
Gerencia	28	0,55%	8	0,72%	36	0,58%
Jefatura	27	0,53%	12	1,08%	39	0,63%
Operario	31	0,61%	-	0,00%	31	0,50%
Fuerza de venta	12	0,24%	9	0,81%	21	0,34%
Administrativo	6	0,12%	3	0,27%	9	0,15%
Auxiliar	10	0,20%	1	0,09%	11	0,18%
Otros profesionales	57	1,13%	29	2,62%	86	1,40%
Otros técnicos	51	1,01%	7	0,63%	58	0,94%
TOTAL EMPRESAS SOCOVESA	5.049	100,00%	1.106	100,00%	6.155	100,00%

8.2.5 Número de personas con discapacidad

(NCG N° 461 - 5.1.5)

98,7% Sin discapacidad



4.978 personas sin discapacidad

1,3% Con discapacidad



71 personas con discapacidad

DISCAPACIDAD	HOMBRES		MUJERES		TOTAL EMPRESAS SOCOVESA	
	Número de colaboradores	% sobre el total de hombres	Número de colaboradores	% sobre el total de mujeres	Número de colaboradores	% sobre el total de la Sociedad
Con Discapacidad	71	1,41%	6	0,54%	77	1,25%
Sin Discapacidad	4.978	98,59%	1.100	99,46%	6.078	98,75%
TOTAL EMPRESAS SOCOVESA	5.049	100,00%	1.106	100,00%	6.155	100,00%

DISCAPACIDAD	HOMBRES		MUJERES		TOTAL EMPRESAS SOCOVESA	
	Número de colaboradores	% sobre total de la Sociedad por cargo	Número de colaboradores	% sobre total de la Sociedad por cargo	Número de colaboradores	% sobre total de la Sociedad por cargo
Alta gerencia	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Gerencia	1	1,79%	0	0,00%	1	1,79%
Jefatura	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Operario	51	1,13%	3	0,07%	54	1,19%
Fuerza de venta	0	0,00%	1	0,61%	1	0,61%
Administrativo	1	1,02%	0	0,00%	1	1,02%
Otros profesionales	3	0,66%	0	0,00%	3	0,66%
Otros técnicos	15	2,34%	2	0,31%	17	2,66%
TOTAL EMPRESAS SOCOVESA	71	1,15%	6	0,10%	77	1,25%

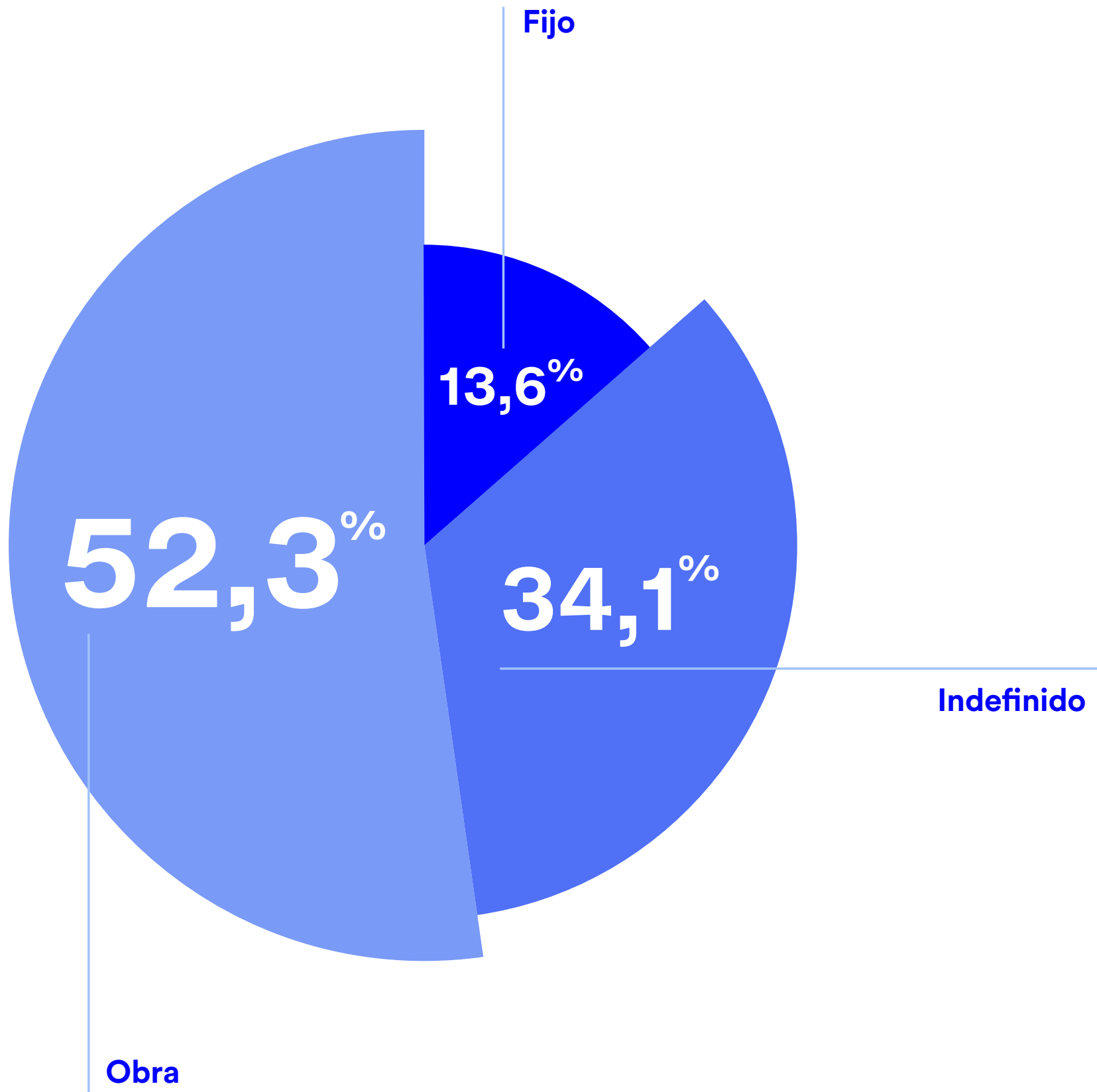
8.3 Formalidad laboral

(NCG N° 461 - 5.2)

Para Empresas Socovesa, el equipo humano está en el centro y es el núcleo de la organización. Todos sus colaboradores trabajan y se organizan para conseguir el objetivo común de la creación de valor inmobiliario.

La Compañía, a través de su pilar de trabajo colaborativo y sus valores, busca potenciar el sentimiento de pertenencia y el trabajo alineado con las estrategias y directrices entregadas por el Directorio y la alta administración.

FORMALIDAD LABORAL	HOMBRES		MUJERES		TOTAL EMPRESAS SOCOVESA	
	Número de colaboradores	% sobre el total de hombres	Número de colaboradores	% sobre el total de mujeres	Número de colaboradores	% sobre el total de la Sociedad
Fijo	719	14,24%	118	10,67%	837	13,60%
Indefinido	1.564	30,98%	534	48,28%	2.098	34,09%
Obra	2.766	54,78%	454	41,05%	3.220	52,32%
TOTAL EMPRESAS SOCOVESA	5.049	100,00%	1.106	100,00%	6.155	100,00%





FORMALIDAD LABORAL	HOMBRES		MUJERES		TOTAL EMPRESAS SOCOVESA	
	Número de colaboradores	% sobre el total de hombres	Número de colaboradores	% sobre el total de mujeres	Número de colaboradores	% sobre el total de la Sociedad
FIJO	719	14,24%	118	10,67%	837	13,60%
Operario	709	14,04%	114	10,31%	823	13,37%
Administrativo	6	0,12%	3	0,27%	9	0,15%
Otros técnicos	4	0,08%	1	0,09%	5	0,08%
INDEFINIDO	1.564	30,98%	534	48,28%	2.098	34,09%
Alta gerencia	15	0,30%	2	0,18%	17	0,28%
Gerencia	42	0,83%	14	1,27%	56	0,91%
Jefatura	88	1,74%	34	3,07%	122	1,98%
Operario	480	9,51%	47	4,25%	527	8,56%
Fuerza de venta	80	1,58%	85	7,69%	165	2,68%
Administrativo	34	0,67%	40	3,62%	74	1,20%
Auxiliar	49	0,97%	8	0,72%	57	0,93%
Otros profesionales	284	5,62%	169	15,28%	453	7,36%
Otros técnicos	492	9,74%	135	12,21%	627	10,19%
OBRA	2.766	54,78%	454	41,05%	3.220	52,32%
Operario	2.734	54,15%	442	39,96%	3.176	51,60%
Administrativo	10	0,20%	5	0,45%	15	0,24%
Auxiliar	19	0,38%	2	0,18%	21	0,34%
Otros técnicos	3	0,06%	5	0,45%	8	0,13%
TOTAL EMPRESAS SOCOVESA	5.049	100,00%	1.106	100,00%	6.155	100,00%

	HOMBRES	MUJERES	TOTAL EMPRESAS SOCOVESA
HONORARIOS	4	3	7
% SOBRE TOTAL	0,08%	0,27%	0,11%

Los honorarios están vinculados a asesorías en temas legales, de ingeniería, arquitectura y comunicaciones, pero estas personas no son parte de la dotación de empleados de la Compañía.



8.4 Adaptabilidad laboral

(NCG N° 5.3)

En Empresas Socovesa los pactos de adaptabilidad para sus trabajadores son los siguientes:

99,8% Jornada Completa



0,2% Jornada Parcial



ADAPTABILIDAD LABORAL	HOMBRES		MUJERES		TOTAL EMPRESAS SOCOVESA	
	Número de colaboradores	% sobre el total de hombres	Número de colaboradores	% sobre el total de mujeres	Número de colaboradores	% sobre el total de la Sociedad
Completa	5.040	99,82%	1.101	99,55%	6.141	99,77%
Parcial	9	0,18%	5	0,45%	14	0,23%
TOTAL EMPRESAS SOCOVESA	5.049	100,00%	1.106	100,00%	6.155	100,00%
Adaptabiidad para trabajadores con responsabilidades familiares	-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%
Adaptabilidad de jornada laboral	0-	0,00%	-	0,00%	-	0,00%

ADAPTABILIDAD LABORAL	HOMBRES		MUJERES		TOTAL EMPRESAS SOCOVESA	
	Número de colaboradores	% sobre el total de hombres	Número de colaboradores	% sobre el total de mujeres	Número de colaboradores	% sobre el total de la Sociedad
COMPLETA	5.040	99,82%	1.101	99,55%	6.141	99,77%
Alta gerencia	15	0,30%	2	0,18%	17	0,28%
Gerencia	42	0,83%	14	1,27%	56	0,91%
Jefatura	88	1,74%	34	3,07%	122	1,98%
Operario	3.918	77,60%	603	54,52%	4.521	73,45%
Fuerza de venta	77	1,53%	80	7,23%	157	2,55%
Administrativo	50	0,99%	48	4,34%	98	1,59%
Auxiliar	67	1,33%	10	0,90%	77	1,25%
Otros profesionales	284	5,62%	169	15,28%	453	7,36%
Otros técnicos	499	9,88%	141	12,75%	640	10,40%
PARCIAL	9	0,18%	5	0,45%	14	0,23%
Operario	5	0,10%		0,00%	5	0,08%
Fuerza de venta	3	0,06%	5	0,45%	8	0,13%
Auxiliar	1	0,02%		0,00%	1	0,02%
TOTAL EMPRESAS SOCOVESA	5.049	100,00%	1.106	100,00%	6.155	100,00%



Empresas Socovesa ha continuado fortaleciendo el modelo de trabajo mixto, el cual combina presencialidad con trabajo remoto. Durante el 2022 los colaboradores de la Compañía se han acogido a las siguientes modalidades:

ADAPTABILIDAD LABORAL	HOMBRES		MUJERES		TOTAL EMPRESAS SOCOVESA	
	Número de colaboradores	% sobre el total de hombres	Número de colaboradores	% sobre el total de mujeres	Número de colaboradores	% sobre el total de la Sociedad
100% Teletrabajo (5T)	12	0,24%	18	1,63%	30	0,49%
1Px4T	53	1,05%	42	3,80%	95	1,54%
2Px3T	33	0,65%	43	3,89%	76	1,23%
3Px2T	82	1,62%	70	6,33%	152	2,47%
Todas las mañanas (TM)	37	0,73%	47	4,25%	84	1,36%
Presencial (5P)	4.832	95,70%	886	80,11%	5.718	92,90%
TOTAL EMPRESAS SOCOVESA	5.049	100,00%	1.106	100,00%	6.155	100,00%
Número de personas acogidas a teletrabajo*	217	4,3%	220	19,9%	437	7,1%

Nota:
El cuadro se lee 1 día Presencial y 4 en Teletrabajo, y así consecutivamente.
P= Presencial
T= Teletrabajo
(*) Teletrabajo considera: 5T, 1Px4T, 2Px3T, 3Px2T y TM

Durante el ejercicio 2022, la Compañía no registró contratos con pacto de adaptabilidad para trabajadores con responsabilidades familiares ni de adaptabilidad de jornada laboral.

Del total de personas con contrato laboral, al cierre del año 2022 existían 437 personas acogidas a alguna modalidad de teletrabajo, 217 hombres y 220 mujeres, equivalente a un 7,1% del total de colaboradores de la Compañía.



ADAPTABILIDAD LABORAL	HOMBRES		MUJERES		TOTAL EMPRESAS SOCOVESA	
	Número de colaboradores	% sobre el total de hombres	Número de colaboradores	% sobre el total de mujeres	Número de colaboradores	% sobre el total de la Sociedad
100% TELETRABAJO (5T)	12	0,24%	18	1,63%	30	0,49%
Jefatura	1	0,02%	2	0,18%	3	0,05%
Administrativo	2	0,04%	7	0,63%	9	0,15%
Otros profesionales	6	0,12%	8	0,72%	14	0,23%
Otros técnicos	3	0,06%	1	0,09%	4	0,06%
1PX4T	53	1,05%	42	3,80%	95	1,54%
Jefatura	3	0,06%	1	0,09%	4	0,06%
Administrativo	7	0,14%	8	0,72%	15	0,24%
Otros profesionales	33	0,65%	21	1,90%	54	0,88%
Otros técnicos	10	0,20%	12	1,08%	22	0,36%
2PX3T	33	0,65%	43	3,89%	76	1,23%
Alta gerencia	1	0,02%	-	0,00%	1	0,02%
Gerencia	4	0,08%	-	0,00%	4	0,06%
Jefatura	1	0,02%	3	0,27%	4	0,06%
Fuerza de venta	-	0,00%	1	0,09%	1	0,02%
Administrativo	1	0,02%	3	0,27%	4	0,06%
Otros profesionales	16	0,32%	24	2,17%	40	0,65%
Otros técnicos	10	0,20%	12	1,08%	22	0,36%
3PX2T	82	1,62%	70	6,33%	152	2,47%
Alta gerencia	1	0,02%	-	0,00%	1	0,02%
Gerencia	11	0,22%	5	0,45%	16	0,26%
Jefatura	14	0,28%	10	0,90%	24	0,39%
Fuerza de venta	6	0,12%	10	0,90%	16	0,26%

ADAPTABILIDAD LABORAL	HOMBRES		MUJERES		TOTAL EMPRESAS SOCOVESA	
	Número de colaboradores	% sobre el total de hombres	Número de colaboradores	% sobre el total de mujeres	Número de colaboradores	% sobre el total de la Sociedad
Administrativo	-	0,00%	4	0,36%	4	0,06%
Otros profesionales	32	0,63%	29	2,62%	61	0,99%
Otros técnicos	18	0,36%	12	1,08%	30	0,49%
TODAS LAS MAÑANAS (TM)	37	0,73%	47	4,25%	84	1,36%
Alta gerencia	5	0,10%	2	0,18%	7	0,11%
Gerencia	7	0,14%	5	0,45%	12	0,19%
Jefatura	7	0,14%	4	0,36%	11	0,18%
Fuerza de venta	11	0,22%	11	0,99%	22	0,36%
Administrativo	-	0,00%	2	0,18%	2	0,03%
Otros profesionales	6	0,12%	17	1,54%	23	0,37%
Otros técnicos	1	0,02%	6	0,54%	7	0,11%
PRESENCIAL (5P)	4.832	95,70%	886	80,11%	5.718	92,90%
Alta gerencia	8	0,16%	-	0,00%	8	0,13%
Gerencia	20	0,40%	4	0,36%	24	0,39%
Jefatura	62	1,23%	14	1,27%	76	1,23%
Operario	3.923	77,70%	603	54,52%	4.526	73,53%
Fuerza de venta	63	1,25%	63	5,70%	126	2,05%
Administrativo	40	0,79%	24	2,17%	64	1,04%
Auxiliar	68	1,35%	10	0,90%	78	1,27%
Otros profesionales	191	3,78%	70	6,33%	261	4,24%
Otros técnicos	457	9,05%	98	8,86%	555	9,02%
TOTAL EMPRESAS SOCOVESA	5.049	100,00%	1.106	100,00%	6.155	100,00%

8.5 Equidad salarial por género

(NCG N° 461 – 5.4)

8.5.1 Políticas de equidad

(NCG N° 461 – 5.4.1)

La Compañía cuenta con una política de compensaciones que proporciona la orientación y la filosofía de la Empresa en lo referente a la administración de las compensaciones de los colaboradores.

Es política de Empresas Socovesa que todos los colaboradores sean remunerados en forma justa y equitativa. Para lograrlo, considera que las compensaciones que paga a sus colaboradores deben:

Reconocer tanto las diferencias en la importancia relativa de las funciones asignadas a cada cargo como la capacidad y calificaciones requeridas para su desempeño.

Reconocer las diferencias en el esfuerzo individual y desempeño del ocupante del cargo.

Ser competitivos con las compensaciones de los cargos que con funciones y responsabilidades similares, pagan las diversas empresas, conforme a las condiciones y tendencias salariales del mercado de comparación seleccionado.

Depender de las condiciones económicas, planes, estrategias y valores de Empresas Socovesa.

Empresas Socovesa considera que el establecimiento de su política de compensaciones obedece en primer lugar a su estrategia y resultados financieros, y en segundo lugar a las bases técnicas de la administración de compensaciones como herramienta gerencial que regula dicha administración. Esta herramienta sustituye el exceso de subjetividad en un área crítica de administración de los recursos humanos.

Empresas Socovesa para lograr implementar una administración de compensaciones sistemática, justa y equitativa, requiere que todos sus cargos estén debidamente clasificados, con su descripción y su valoración respectiva, asignándoseles un nivel salarial aprobado por la Gerencia General de la filial o unidad corporativa.

Los principios fundamentales que guían la administración de las compensaciones en Empresas Socovesa son los siguientes:

- Internamente, reconocer en forma consistente la importancia relativa de cada cargo en el logro de los objetivos de la organización. Como consecuencia, sus empleados son remunerados justamente por su trabajo y por el desempeño en el mismo, de acuerdo con la estructura salarial, que es revisada periódicamente para reflejar la situación competitiva deseada por Empresas Socovesa.
- Externamente, ubicarse entre las empresas líderes de la muestra seleccionada¹⁸, estableciendo su línea de pago de la estructura de compensaciones con respecto al mercado, para atraer el talento y mantenerlo motivado al interior de la organización.

Los cargos son clasificados en grados o niveles utilizando la metodología Hay Group de valoración de cargos, la cual permite clasificar la mayoría de los cargos homólogos, tomando en cuenta las diferencias en las responsabilidades y alcance de estos. De esta forma, se puede compensar acorde con los niveles similares en el mercado, permitiendo al mismo tiempo equidad en su compensación y posibilidades de movilidad interna y promociones.

El monto de los ajustes en las compensaciones es definido en función de los niveles, equidad, competitividad y la evaluación de desempeño, necesarios para mantenerse en la posición deseada en el mercado. Como forma de asegurar lo anterior, Empresas Socovesa participa en encuestas salariales y define periódicamente su estructura de compensaciones para cumplir con dicha posición de manera global o considerando segmentos muy particulares que por actividades merecen una atención especial.

Actualmente no hay planes o metas para reducir las inequidades que pudieran existir en esa materia. No obstante, la aplicación de la política regula orgánicamente las brechas salariales.



18. Mercado General sin minería, educación, agropecuario y pesquera.

8.5.2 Brecha salarial

(NCG N° 461 – 5.4.2)

Los cuadros presentados a continuación presentan el porcentaje que el salario bruto de las mujeres representa respecto del salario bruto de los hombres, considerando salario base, leyes sociales, asignación de transporte y alimentación, bonificaciones, horas extras, comisiones u otros.

MEDIA VALOR HORA BRUTO2022	
CATEGORÍAS DE FUNCIONES	MUJERES/ HOMBRES
Alta gerencia	67,1%
Gerencia	73,7%
Jefatura	89,6%
Operario	80,3%
Fuerza de venta	103,8%
Administrativo	99,9%
Auxiliar	91,7%
Otros profesionales	97,9%
Otros técnicos	101,3%

MEDIANA VALOR HORA BRUTO2022	
CATEGORÍAS DE FUNCIONES	MUJERES/ HOMBRES
Alta gerencia	90,1%
Gerencia	72,9%
Jefatura	92,6%
Operario	80,5%
Fuerza de venta	116,6%
Administrativo	97,0%
Auxiliar	94,8%
Otros profesionales	100,8%
Otros técnicos	95,8%

8.6 Política frente al acoso laboral y sexual

(NCG N° 461 – 5.5)

DURANTE EL 2022 SE IMPLEMENTÓ UN TALLER DE SENSIBILIZACIÓN EN OBRAS SOBRE TEMAS DE CONVIVENCIA Y ACOSO SEXUAL

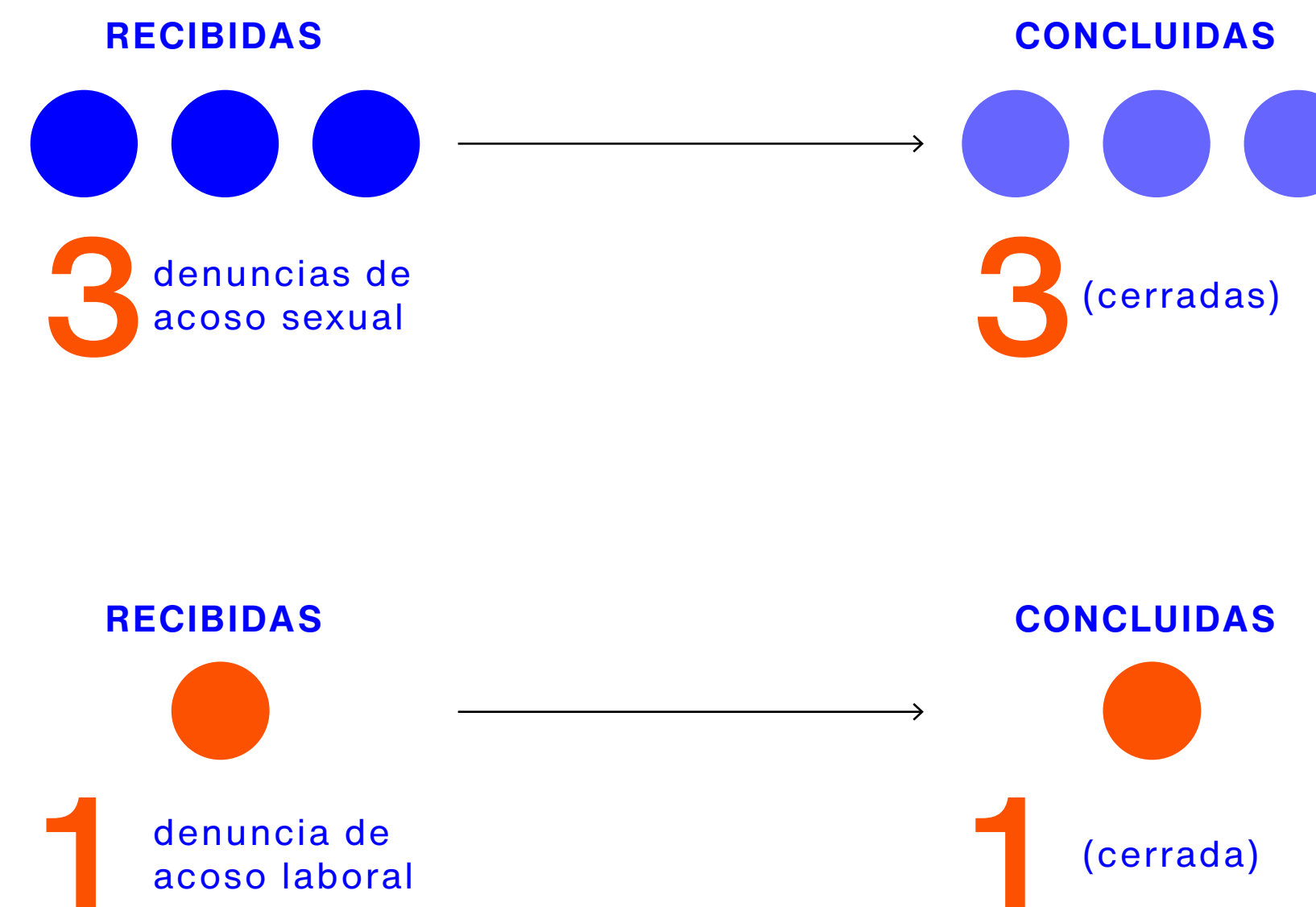
La Compañía no cuenta con una política formalizada para prevenir y gestionar el acoso laboral y sexual. No obstante, tal y como ya se ha mencionado, cuenta con un Código de Ética y Conducta Organizacional en el cual se establecieron los principios generales que deben guiar el actuar de todos quienes pertenecen a la organización.

En su articulado se indican los canales internos para las denuncias y el procedimiento que se utiliza ante hechos de acoso laboral y sexual, el cual está además publicado en la Intranet corporativa.

Además, durante el año 2022 el Equipo de Comunidades comenzó a implementar un Taller de Sensibilización en obras para trabajadores, enfocado en la relación con la comunidad, considerando el acoso sexual como uno de los temas más importantes a tratar.

Durante el año 2022 se recibió 1 denuncia referida a la Ley N° 20.607, y 3 denuncias referidas a la Ley N° 20.005, las que fueron investigadas según los protocolos existentes para tales efectos, y emitidos los informes respectivos.

De estas denuncias, ninguna fue presentada ante la Dirección del trabajo o equivalente.



8.7 Salud y seguridad laboral

(NCG N° 461 – 5.6)

En Empresas Socovesa existe un compromiso intran-
sable con la salud y seguridad de todas las personas de
la organización, adquirido desde la más alta gerencia y
plasmado en las políticas existentes.

Los indicadores más relevantes correspondientes
al año 2022 son los siguientes:

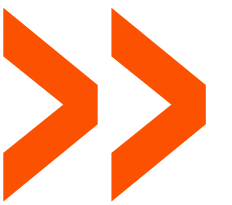
SEGURIDAD LABORAL	TOTAL EMPRESAS SOCOVESA
Tasa de accidentabilidad por cada cien trabajadores	5,2
Meta tasa de accidentabilidad	3,3
Tasa de fatalidad por cada cien trabajadores	0
Meta tasa de fatalidad	0
Tasa de enfermedades profesionales por cada cien trabajadores	0,4
Meta tasa de enfermedades	0,9
Promedio de días perdidos por accidente	21
Meta promedio de días perdidos	19



- Total de días de postnatal de mujeres por categoría/
Total de dotación de mujeres por categoría

8.9 Capacitaciones y beneficios

(NCG N° 461 – 5.8 i | 5.8 ii | 5.8 iii | 5.8 iv)



La Empresa, dentro de su firme propósito de atraer y retener talento, cuenta con acceso a capacitación para todos sus colaboradores, independientemente del tipo de contrato, pensando siempre en el desarrollo personal y laboral que cada uno de ellos pueda tener dentro de Empresas Socovesa.

La Compañía se preocupa de poner a disposición de su gente un conjunto de actividades didácticas orientadas a ampliar sus conocimientos, conductas y habilidades.

Empresas Socovesa cuenta con su propio Organismo Técnico de Capacitación (OTEC) llamado GESOC, cuyo propósito es disponer de capacitación alineada con los pilares estratégicos de la Compañía. Hoy existen varios cursos a disposición de los colaboradores, tanto en modalidad presencial como online sincrónica (estudiantes y profesores interactúan en tiempo real) y asincrónica (pueden acceder a los contenidos en cualquier momento independientemente del instructor) en la plataforma o “Aula virtual Socovesa”.

Durante el 2022 las cifras de capacitación fueron las siguientes:

TOTAL INVERSIÓN CAPACITACIÓN

\$141.129.277

% RESPECTO AL INGRESO ANUAL TOTAL DE ACTIVIDADES ORDINARIAS DE LA ENTIDAD

0,06%

N° TOTAL DE CAPACITADOS

1.478

% PORCENTAJE RESPECTO DEL TOTAL DE LA DOTACIÓN

24,01%

TOTAL HORAS DE CAPACITACIÓN

34.667

PROMEDIO ANUAL HORAS DE CAPACITACIÓN POR PERSONA

5,63

SEGMENTACIÓN POR GÉNERO

45,43%
MUJERES

54,57%
HOMBRES

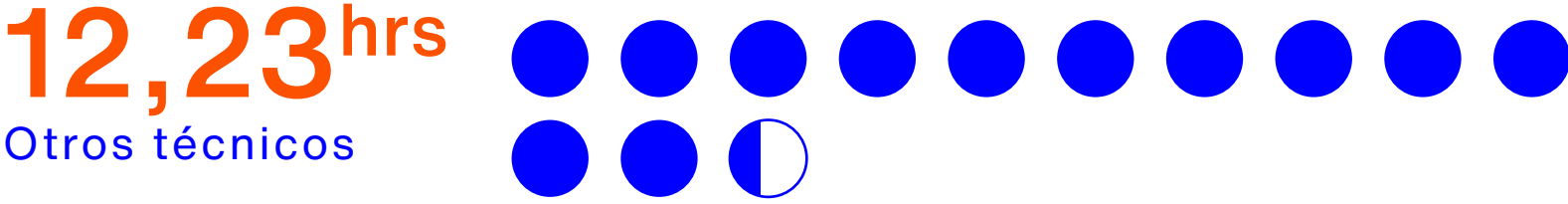
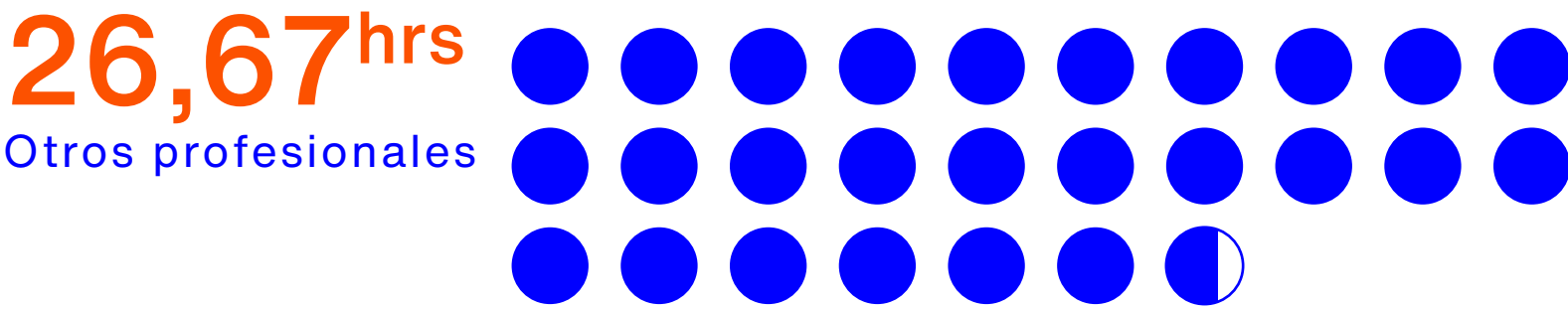
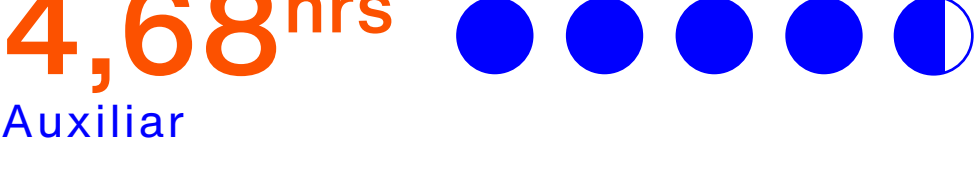
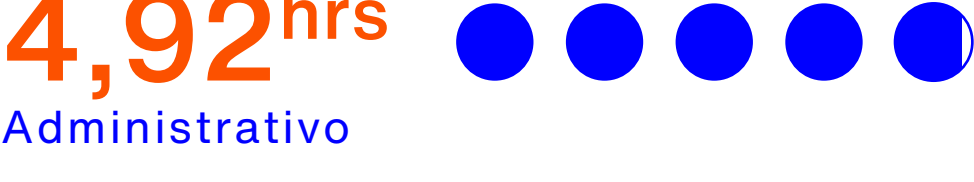
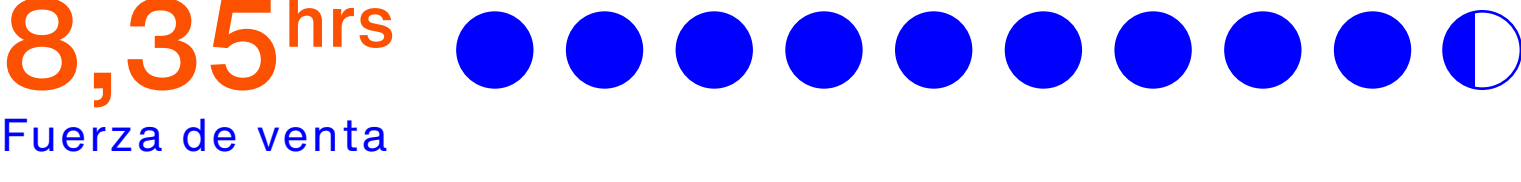
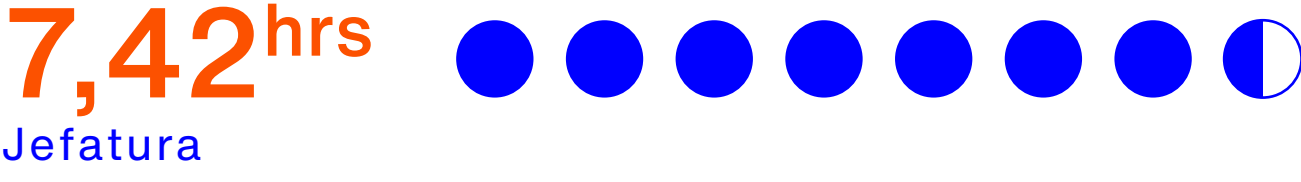
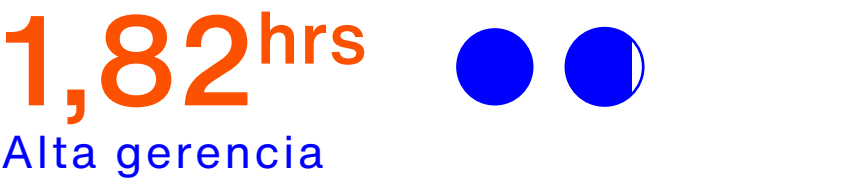


PERSONAS CAPACITADAS POR CARGO	HOMBRES		MUJERES		TOTAL EMPRESAS SOCOVESA	
	Número de colaboradores	% sobre total colaboradores capacitados	Número de colaboradores	% sobre total colaboradores capacitados	Número de colaboradores	% sobre total colaboradores capacitados
Alta gerencia	15	1,52%	2	0,41%	17	1,15%
Gerencia	44	4,45%	15	3,07%	59	3,99%
Jefatura	84	8,49%	34	6,95%	118	7,98%
Operario	190	19,21%	27	5,52%	217	14,68%
Fuerza de venta	102	10,31%	96	19,63%	198	13,40%
Administrativo	29	2,93%	38	7,77%	67	4,53%
Auxiliar	11	1,11%	1	0,20%	12	0,81%
Otros profesionales	273	27,60%	164	33,54%	437	29,57%
Otros técnicos	241	24,37%	112	22,90%	353	23,88%
TOTAL GENERAL	989	100,00%	489	100,00%	1.478	100,00%
TOTAL SOBRE LA DOTACIÓN TOTAL	19,6%		44,2%		24,0%	

HORAS DE CAPACITACIÓN POR CARGO	HOMBRES		MUJERES		TOTAL EMPRESAS SOCOVESA	
	Horas de capacitación	% sobre total de Hrs.	Horas de capacitación	% sobre total de Hrs.	Horas de capacitación	% sobre total de Hrs.
Alta gerencia	29	0,12%	2	0,02%	31	0,09%
Gerencia	135	0,57%	60	0,55%	195	0,56%
Jefatura	690	2,90%	215	1,97%	905	2,61%
Operario	10.223	43,00%	1.179	10,82%	11.402	32,89%
Fuerza de venta	615	2,59%	763	7,00%	1.378	3,97%
Administrativo	87	0,37%	395	3,63%	482	1,39%
Auxiliar	329	1,38%	36	0,33%	365	1,05%
Otros profesionales	6.593	27,73%	5.488	50,38%	12.081	34,85%
Otros técnicos	5.072	21,34%	2.756	25,30%	7.828	22,58%
TOTAL GENERAL	23.773	100,00%	10.894	100,00%	34.667	100,00%

HORAS PROMEDIO ANUAL DE CAPACITACIÓN	HOMBRES	MUJERES	TOTAL EMPRESAS SOCOVESA
Alta gerencia	1,93	1,00	1,82
Gerencia	3,21	4,29	3,48
Jefatura	7,84	6,32	7,42
Operario	2,61	1,96	2,52
Fuerza de venta	7,69	8,98	8,35
Administrativo	1,74	8,23	4,92
Auxiliar	4,84	3,60	4,68
Otros profesionales	23,21	32,47	26,67
Otros técnicos	10,16	19,55	12,23
TOTAL GENERAL	4,71	9,85	5,63

HORAS PROMEDIO ANUAL DE CAPACITACIÓN







Durante 2022, en términos generales, las materias abordadas en las capacitaciones fueron las siguientes:

TIPO DE CURSO	CANTIDAD DE PERSONAS
Normativa Legal	1.062
Habilidades Comerciales y Marketing	548
Programa de Escritorio	112
Administración de Personal	108
Administración General	100
Carpintería de Obra Gruesa y Terminacion	100
Calidad	88
Programa y Software Computacionales Esp.	73
Seguridad y autocuidado	36
Maquinaria de Movimiento de Materiales	35
Administración de la Producción	23
Capacitación	22
Electricidad Domiciliaria e Industrial	19
Albañilería y Estuco	18

TIPO DE CURSO	CANTIDAD DE PERSONAS
Seguridad y Vigilancia Privada	13
Tecnología de la Construcción	13
Seguridad y Prevención de Riesgos	10
Tipos de eventos no asignados	5
Gestión y procesos	5
Legislación Laboral y Previsión Social	5
Administración de la Comercialización	3
Tecnología para la Construcción	2
Sanidad Vegetal	2
Base de Datos	2
Ley de Copropiedad Inmobiliaria	1
Diversidad e Inclusión Laboral	1
TOTAL GENERAL	2.406

SISTEMA DE BENEFICIOS EMPRESAS SOCOVESA

Tiene por propósito disponer de un sistema de beneficios que apunte a las distintas realidades de los colaboradores y que contribuya a generar espacios de calidad en la vida personal y laboral de quienes trabajan en Empresas Socovesa.

En ese contexto, se crea el sistema de roles de acuerdo con la siguiente distribución:

ROL	DESCRIPCIÓN
A	Corresponden a personas que desarrollan sus cargos en los edificios corporativos de Empresas Socovesa.
B	Corresponden a personas que desarrollan sus cargos en salas de ventas de Almagro, Pilares, Socovesa Santiago y Socovesa Sur. Se incluye también administradores y profesionales de obra de Constructora Almagro S.A.
C	Corresponde a personal directivo de obra y personal de postventa que desarrolla sus funciones fuera de edificios corporativos, se excluyen los trabajadores descritos en Rol B.
O	Corresponden a personas que desarrollan sus cargos en las distintas obras de la Compañía.

Los roles A, B y C corresponden a personal con el cual se mantiene una relación laboral más estable; para ellos se dispone de un sistema de beneficios que está basado en los siguientes **3 pilares**:

1

→ BENEFICIOS TRANSVERSALES

Se accede solo por el hecho de trabajar en Empresas Socovesa y no requieren autorización de las jefaturas. Este pilar da acceso a los siguientes beneficios:

- Política extensión de permiso legal por matrimonio civil o AUC
- Horario de verano
- Vacaciones adicionales
- Pago compensatorio pre y postnatal
- Horario salida día viernes
- Sala cuna
- Sistema de alimentación
- Regalo nacimiento
- Pago de los 3 primeros días por licencia igual o menor a 10 días
- Seguro de vida
- Seguro de salud
- Seguro catastrófico
- Horario especial de salida por continuación de estudios
- Reconocimiento trayectoria

2

→ CONVENIO DE DESCUENTOS

Acceso a descuentos y convenios de distinto tipo, los cuales van renovándose constantemente. Destacan aquí los descuentos y convenios en gimnasios, restaurantes, productos, entre otros.

3

→ **BENEFICIOS FLEXIBLES**

La Compañía dispone para sus trabajadores de 10 medios días libres para que sean usados y administrados por cada persona durante un año. Por medio de este tiempo disponible, los colaboradores acceden a las siguientes alternativas de beneficios:

- Acompañando al Doctor.
- Acompañando el nacimiento.
- Acompañando el fallecimiento de una familiar.
- Acompañando la graduación.
- Arreglando mi casa.
- Celebrando a mi hijo (a)
- Celebrando a mis padres.
- Celebrando a mi pareja.
- Celebrando el día del papá o mamá.
- Celebrando mi aniversario.
- Celebrando mi cumpleaños.
- Comprando o arrendando mi casa.
- Cuidado a...
- Estudiando.
- Haciendo mis trámites.
- Participando en el colegio.
- Regresando a clases.
- Sacando la revisión técnica.
- Soy fanático.
- Voy al doctor.
- Cambiando de casa.

→ **ROL O**

El rol O, como fue indicado anteriormente, corresponde al personal de obra, que en su mayoría mantiene contratos por obra o plazo fijo. Entre los beneficios disponibles para ellos destacan:

- Sistema Construye Tranquilo CChC.
- Seguros de Vida.
- Operativos de Salud en obra (preventivo, oftalmológico, dental)
- Charlas valóricas y educativas.
- Premio al rendimiento escolar para hijos.
- Becas CChC.
- Fiesta de navidad.
- Regalos Navidad hijos.
- Aguinaldos Fiestas Patrias.

8.10 Política de subcontratación

(NCG N° 461 – 5.9)

Actualmente la Empresa no cuenta con una política formalizada respecto de la elección de nuevos subcontratistas, sin embargo, al momento de contratar a uno y firmar un nuevo contrato, se solicitan los antecedentes financieros, tributarios y laborales. Adicionalmente se realizan visitas a sus instalaciones y/o a otras obras realizadas por ellos.

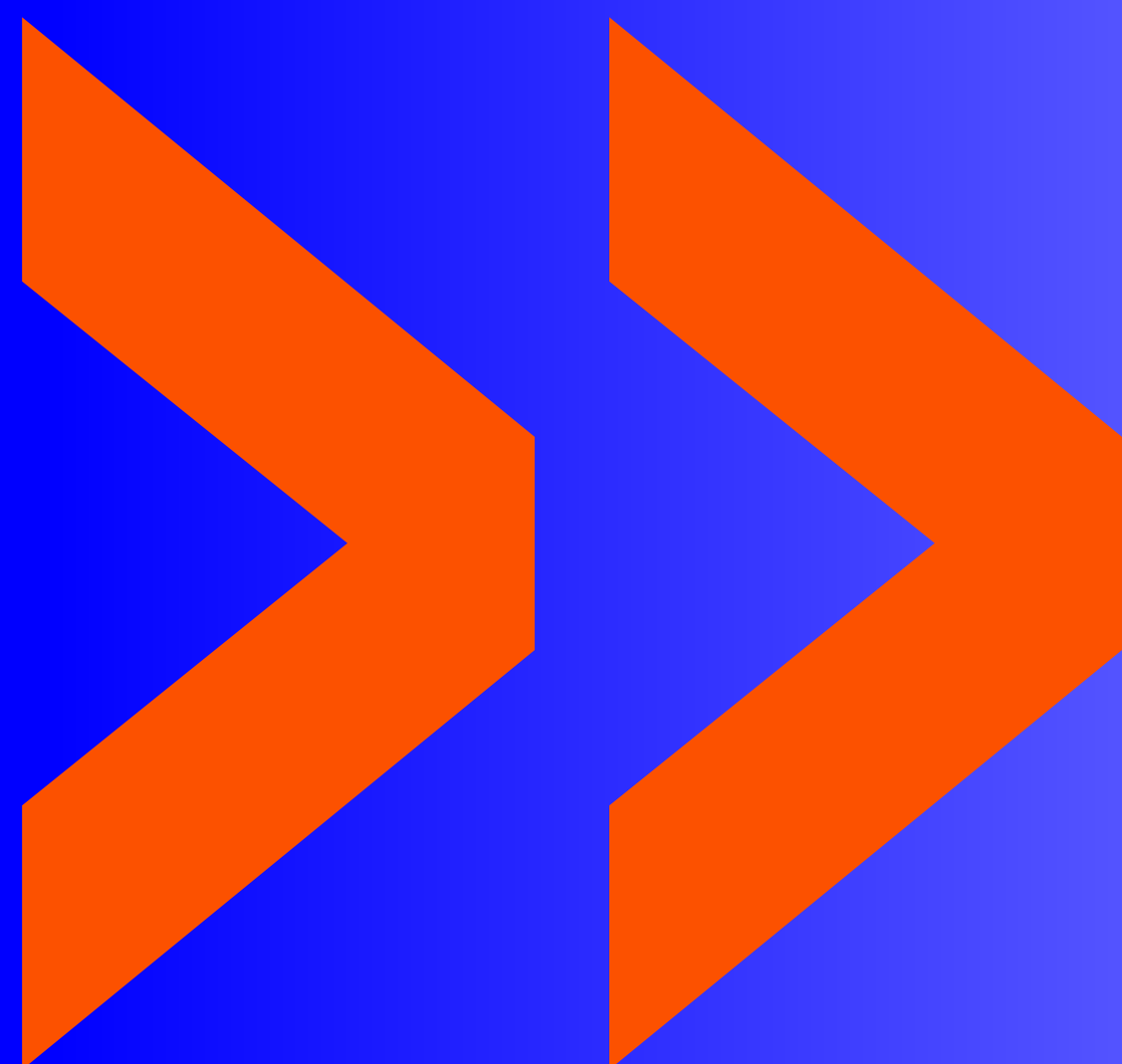
En lo que dice relación con el pago de anticipos, de estados de pagos y estados de retenciones de subcontratistas, los procedimientos establecen que, en cada uno de los pagos, deberán presentar certificado emitido por la empresa certificadora de obligaciones laborales y previsionales que Empresas Socovesa ha contratado para estos efectos. En el caso de anticipos de estados de pago, además, deberá entregar garantía (boleta de garantía o póliza de seguro) para resguardar el cumplimiento del anticipo otorgado.



Gestión de sostenibilidad

/ 09

9.1 Estrategia de sostenibilidad



Nuestro compromiso sostenible con las comunidades. En estos tres años de gestión de comunidades aprendimos que todos los reclamos que se pueden desprender de una obra, son fácilmente gestionables con una adecuada planificación. Nos comprometemos a conocer y estudiar quiénes son nuestros vecinos y qué es aquello que más les puede molestar, para así poder desarrollar planes de relacionamiento ad-hoc al vecindario de forma oportuna.

Liderado por su Gerente General, equipo de Socovesa Sur que trabajó en el exitoso proyecto de rescate de mascoas para Bosquemar en Puerto Montt.



9.1 Estrategia de sostenibilidad

(NCG N° 461 – 3.2 vii | 4.1)

Empresas Socovesa cree en un futuro sostenible para la industria inmobiliaria, buscando un desarrollo armónico de la ciudad, respetando a las comunidades y reduciendo el impacto sobre el medioambiente.

La Compañía ha definido 3 focos de trabajo dentro de su estrategia de sostenibilidad:

→ COMUNICACIÓN Y PARTICIPACIÓN CON LAS COMUNIDADES.

En cuanto a la comunicación y participación con las comunidades, la Compañía ha implementado un **plan de gestión de comunidades y vecinos** para proyectos en construcción en todas las filiales, de manera de acercar la operación al entorno en el que se emplaza la obra y detectar posibles afectaciones para atenderlas oportunamente.

→ RESPONSABILIDAD AMBIENTAL

Asociado a la responsabilidad ambiental, la Empresa ha seguido priorizando la **gestión de residuos en obra**, así como el cumplimiento de los compromisos ambientales en todos los proyectos en construcción. Junto con ello, en la etapa de diseño de proyectos, se han logrado avances para **incorporar atributos sostenibles en los nuevos proyectos de Empresas Socovesa**.

→ TRANSFORMACIÓN CULTURAL

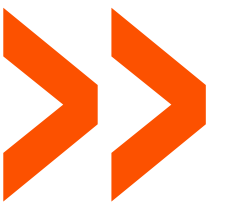
El foco de transformación cultural ha mantenido el énfasis de **fortalecer la gestión sostenible** como atributo diferenciador de Empresas Socovesa, involucrando para ello a trabajadores, filiales y la Compañía en general, potenciando su **compromiso institucional con el desarrollo sostenible**.

1. FOCO COMUNICACIÓN Y PARTICIPACIÓN CON LAS COMUNIDADES

El involucramiento con las comunidades aledañas a los proyectos se basa en la entrega de información de manera proactiva estableciendo canales para mantener una comunicación permanente, orientación que expresa desde la fase previa al inicio de obra, como también en su fase de desarrollo y construcción.

El plan de vinculación con comunidades se materializa en reuniones en terreno, entrega de cartas y boletines informativos a las comunidades aledañas a los proyectos. A partir de esta relación, se habilitan canales de comunicación y atención directa con vecinos, haciendo seguimiento a la gestión que se da de las consultas e inquietudes planteadas por las comunidades.

Gestión comunitaria 2022



PROYECTOS

50

50 proyectos de Socovesa con plan de vinculación de comunidades activo durante el 2021-2022

VISITAS

130

Más de 130 visitas a obras liderados por la Gerencia de Sostenibilidad

HORAS

1.200

1.200 horas de gestión comunitaria desarrollada durante el 2022

BOLETINES

43

43 boletines informativos distribuidos en comunidades aledañas a proyectos durante el 2022.

REUNIONES

50

Más de 50 reuniones con vecinos aledaños a los proyectos durante el 2022.

Dependiendo de las particularidades, contexto y desafíos que presenta cada proyecto, la Compañía clasifica en 3 niveles las estrategias de gestión comunitaria:

① → **NIVEL BÁSICO**
Establece acciones mínimas que deben aplicarse en todo proyecto de desarrollo inmobiliario.

② → **NIVEL INTERMEDIO**
Pensado para proyectos cuyas características o emplazamiento requieren de un mayor acompañamiento en terreno.

③ → **NIVEL AVANZADO**
Involucra proyectos cuya envergadura, complejidad técnica y ambiental exige de una supervisión permanente con equipos de auditoría externa.

Durante el 2022 se ejecutaron:

NIVEL DE VINCULACIÓN BÁSICO

21

NIVEL DE VINCULACIÓN MEDIO

17

NIVEL DE VINCULACIÓN AVANZADO

12

2. FOCO RESPONSABILIDAD AMBIENTAL

El 2022 la gestión medioambiental de la Compañía fue orientada por tres grandes líneas de trabajo:

-  **1.** Evaluación y cumplimiento ambiental.
-  **2.** Gestión de residuos de obra.
-  **3.** Incorporación de atributos sostenibles en el diseño de proyectos.



EVALUACIÓN Y CUMPLIMIENTO AMBIENTAL

Los proyectos de Empresas Socovesa consideran un proceso de evaluación ambiental que permiten identificar los principales impactos y riesgos potenciales que pueden generar los nuevos desarrollos, sobre el cual se establece un plan de control, reducción y mitigación de afectaciones para incorporar en su proceso constructivo.

Al 2022, 763 viviendas estaban sujetas al seguimiento de compromisos ambientales asumidos desde la Compañía en el marco de desarrollo de Declaraciones de Impacto Ambiental (DIA) por el Sistema de Evaluación de Impacto Ambiental. Corresponde a proyectos con Resolución de Calificación Ambiental favorable, en los cuales a través de un seguimiento mensual se controla el cumplimiento de compromisos y acciones generadas desde la Compañía para resguardar el respeto de la normativa. Esto es una preocupación permanente en Empresas Socovesa. Para esto se cuenta con el apoyo de auditores externos calificados quienes revisan mensualmente en terreno todas las obras que cuentan con RCA.

Durante el 2022, la Empresa no registró importes de pérdidas monetarias como resultado de procedimientos judiciales relacionados con regulaciones ambientales.

Normativa de construcción sostenible

Hace un año se inició un plan de trabajo en todas las filiales orientado a visibilizar las nuevas exigencias normativas y estándares de diseño habitacional sustentable, considerando tanto la Ley de Eficiencia Energética, que instala la Calificación Energética de Vivienda (CEV) como una obligación a partir del 2023, así como también en relación con la Certificación de Vivienda Sustentable (CVS) promovida por el Ministerio de Vivienda y Urbanismo, como un sistema voluntario de certificación.

El diagnóstico de calificación energética y certificación sostenible de viviendas se impulsó en cuatro proyectos, uno por cada filial. De esta manera se identificaron oportunidades de mejora para ampliar estas certificaciones en nuevos proyectos de la Compañía.

Los resultados en materia de calificación energética presentaron calificación B y C, requiriendo de ajustes menores para mejorar potencialmente su eficiencia energética. Actualmente, se encuentra en evaluación la incorporación de cristales Low E para optimizar la transmisión de luz, el control solar y mejorar el rendimiento térmico en los departamentos.

763

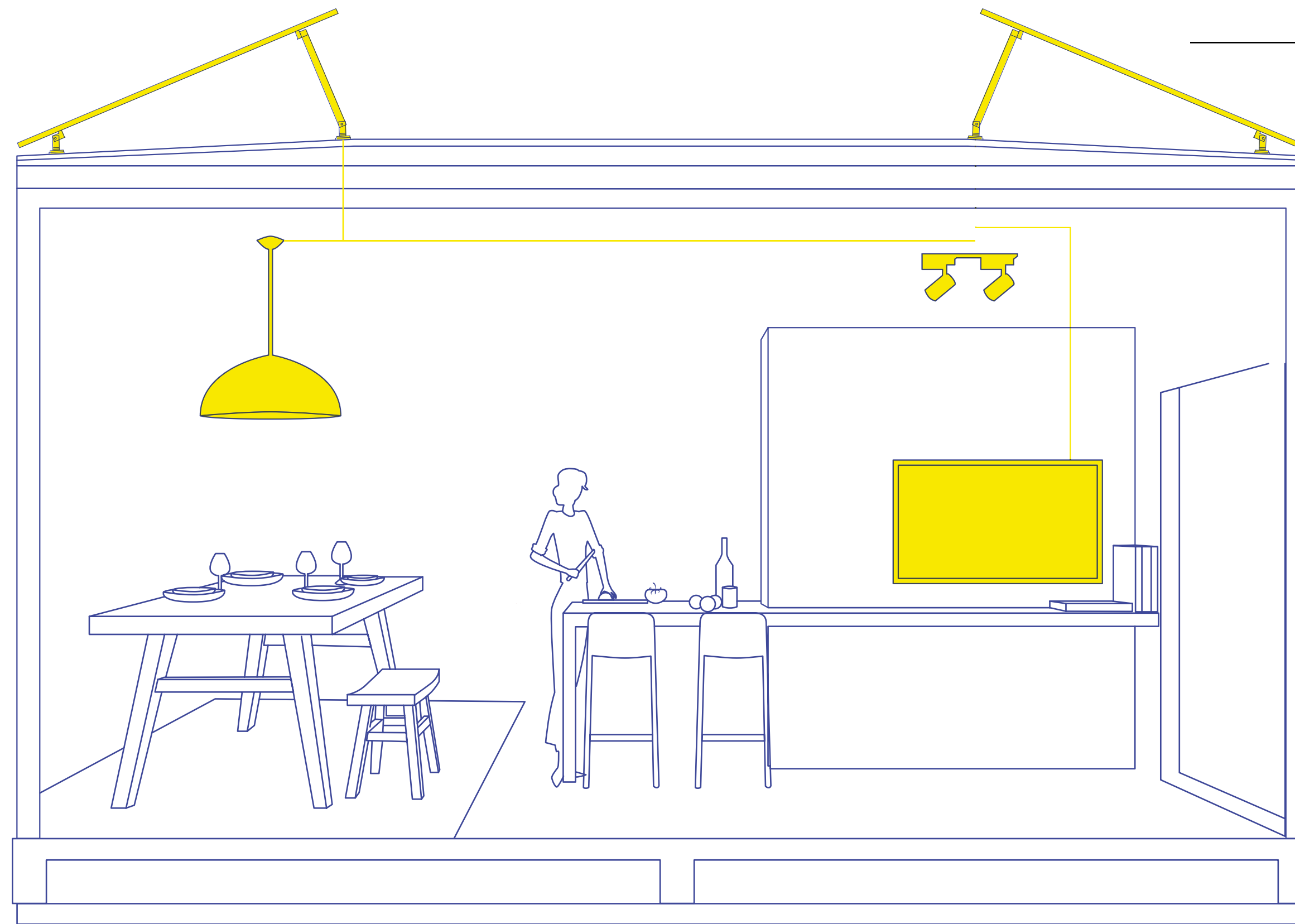
AL 2022, 763 VIVIENDAS
ESTABAN SUJETAS
AL SEGUIMIENTO
DE COMPROMISOS
AMBIENTALES

En materia de viviendas con eficiencia energética, durante el periodo informado, dos proyectos de la Compañía contaban con precalificación energética CEV:

1. Edificio Avellanos, proyecto de 154 departamentos
2. Edificio Guillermo Mann, proyecto de 252 departamentos¹⁹

19. El 2022 la Compañía no entregó ninguna vivienda con estándar de construcción ecológica. El primer proyecto que se entregará con una certificación ecológica será el proyecto Edificio Guillermo Mann, en proceso de Certificación de Vivienda Sustentable del Ministerio de Vivienda y Urbanismo, el cual tiene considerada la entrega para el año 2023-2024.



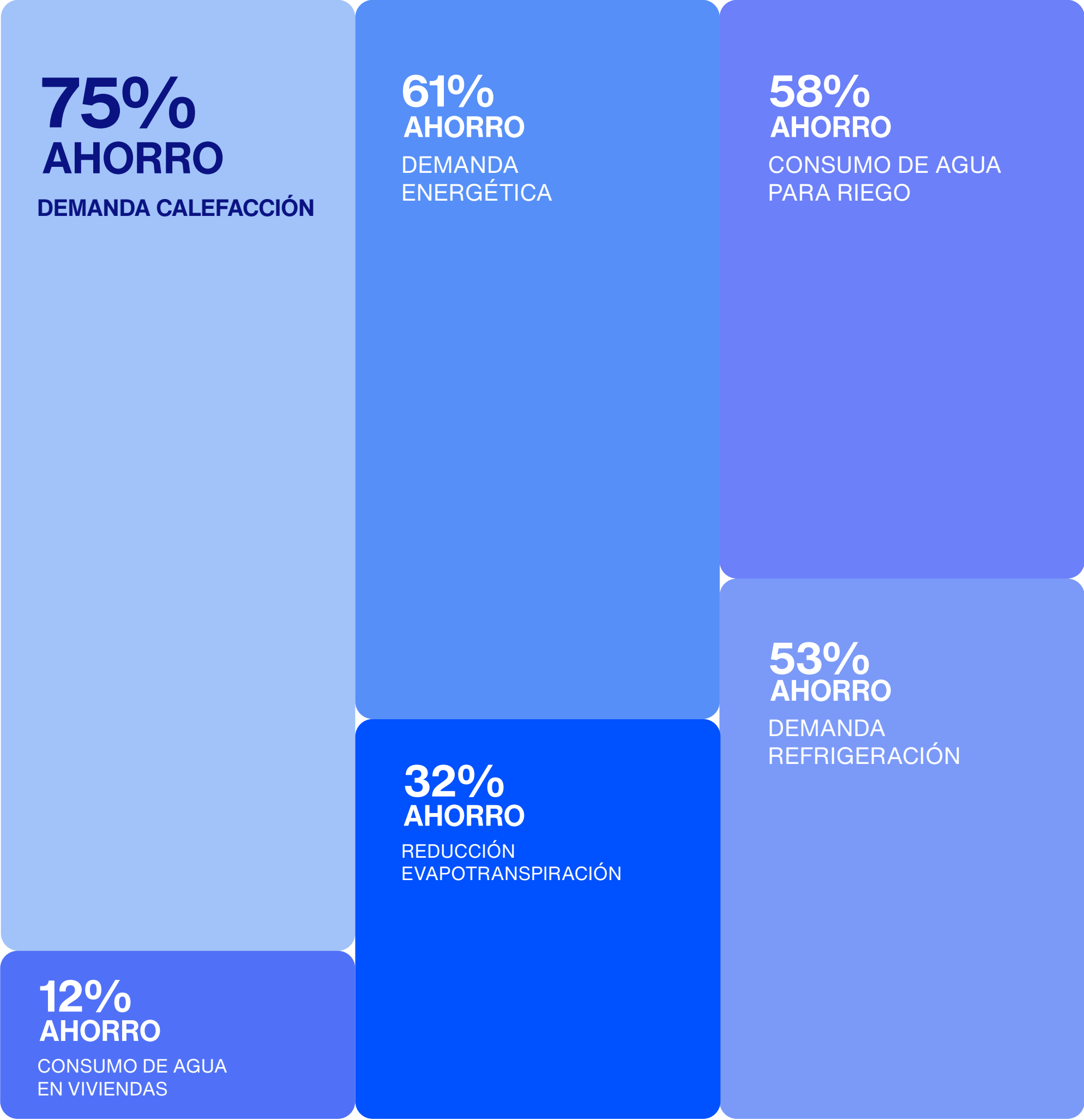


PRIMER EDIFICIO CON ENERGÍA SOLAR

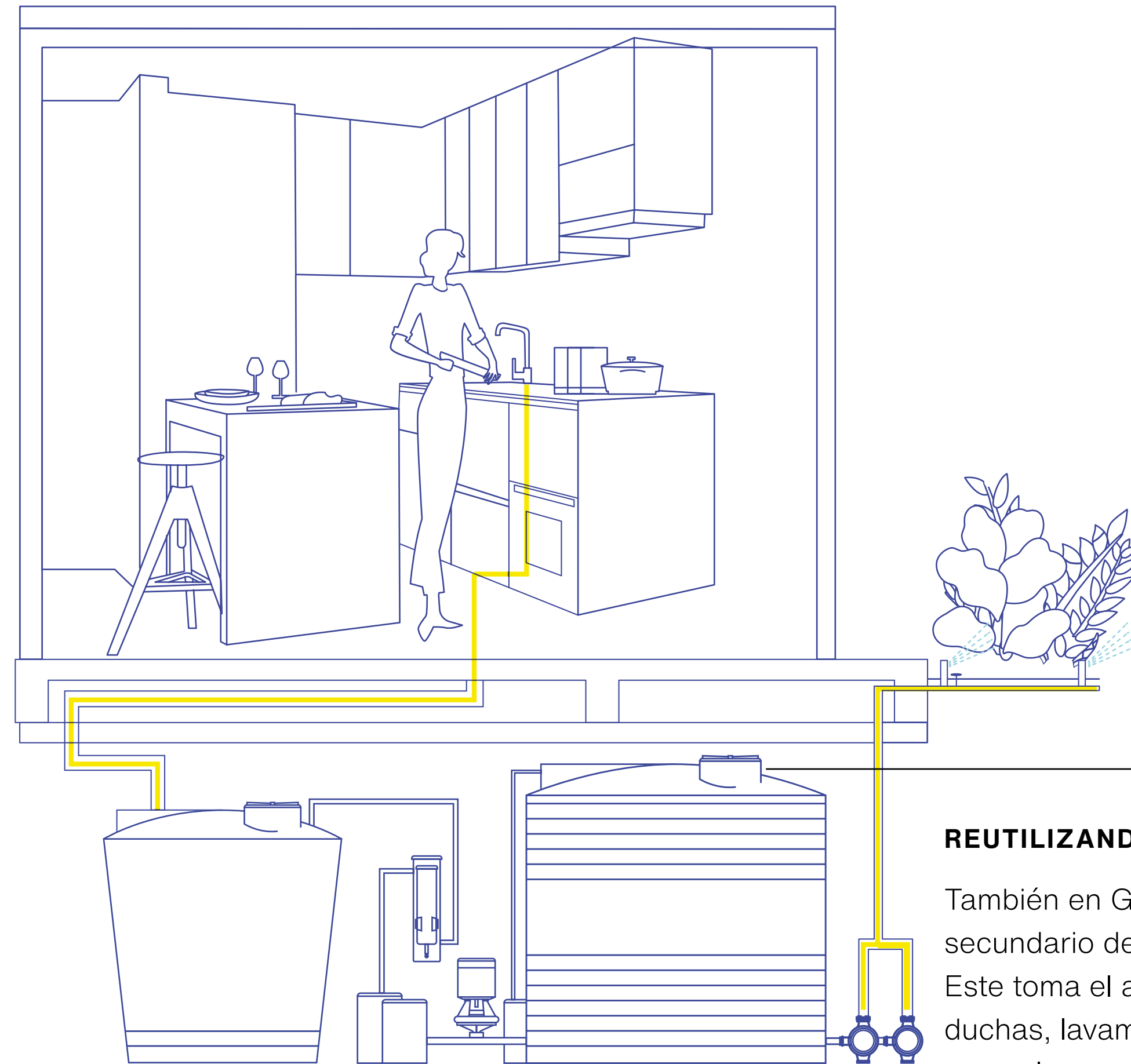
El edificio Guillermo Mahn en Ñuñoa contará con 68 paneles solares ubicados en su azotea para la producción de electricidad, la cual considera 27,88 KWp, lo que aporta aproximadamente 43 MWh/año al sistema, equivalente al ahorro eléctrico de 25 viviendas en un año.



AHORRO

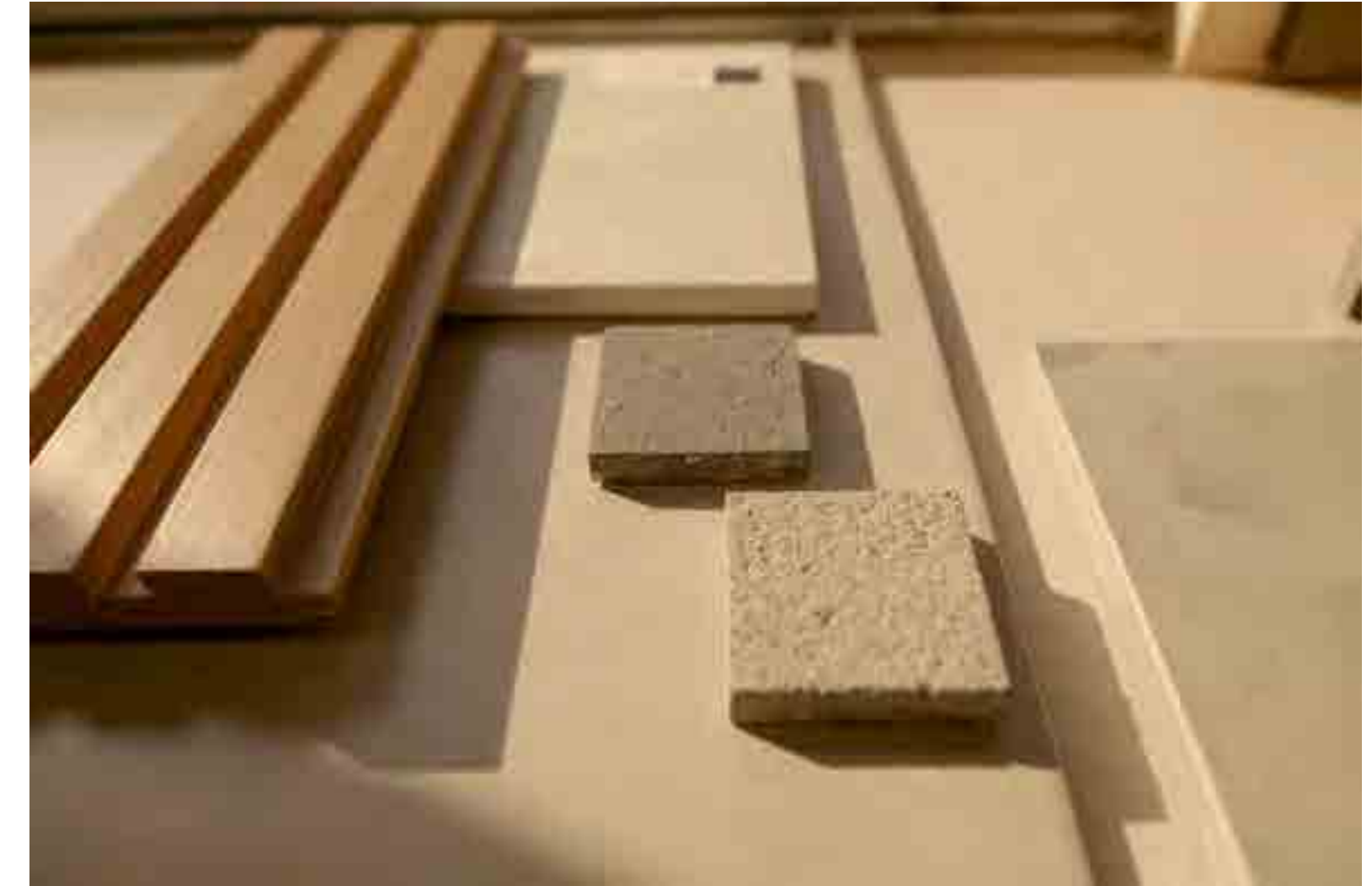


Nota:
Cálculo realizado según los estándares de Certificación de Vivienda Sustentable.
Basados en el Manual de Aplicación de la Certificación Vivienda Sustentable - Versión Oficial MINVU 2020.



REUTILIZANDO AGUAS GRISES

También en Guillermo Mann habrá un sistema secundario de tratamiento de aguas grises. Este toma el agua proveniente de las tinas, duchas, lavamanos, etc., las recolecta, filtra, acumula, recupera y las pone nuevamente a disposición para el riego de áreas verdes, permitiendo reutilizar el 70% del agua que se consume al interior de una vivienda.



Sustentabilidad aplicada en proyectos – Pilares

El edificio Guillermo Mann, ubicado en la comuna de Ñuñoa, se caracterizará por su excelente desempeño energético (61 % de ahorro energético según la CEV) y un destacado estándar de sostenibilidad basado en la implementación de buenas prácticas de diseño y construcción establecidas por la Certificación de Vivienda Sustentable (CVS). Además cuenta con paneles fotovoltaicos para generar electricidad en áreas comunes, 2 estacionamientos de visita equipados con cargadores de autos eléctricos y un sistema de reutilización de aguas grises para el riego de áreas verdes.



61% ahorro energético

Gestión del ruido

El ruido de las obras corresponde a una de las principales afectaciones sobre las cuales la normativa ambiental establece orientaciones para las empresas de construcción. Por eso se ha implementado el sistema Sonoline, el cual monitorea en línea los niveles de ruido de un proyecto. Durante el 2022 se aumentó el uso de esta herramienta en proyectos desarrollados por las filiales de la Compañía.

3
PROYECTOS
MONITOREADOS
SONOLINE



Durante el 2022, 3 proyectos se monitorearon con el sistema Sonoline de antenas y en 6 proyectos que realizaron monitoreos trimestrales de ruido con auditoría externa (empresas técnicas de medición de ruido).

6
PROYECTOS
MONITOREADOS
TRIMESTRALMENTE

Gestión de residuos en obra

Relativo a los residuos de las obras durante el periodo de construcción, la Compañía declara mensualmente en ventana única RETC (Registro de Emisiones y Transferencia de Contaminantes del Ministerio del Medio Ambiente) la cantidad y tipo de residuos que genera. Para ayudar al cumplimiento de las regulaciones en estas materias, la Compañía ha aumentado en las diferentes filiales la cantidad de proyectos incorporados al programa digital de Gestión de Residuos de obra Recylink²⁰.

El programa comenzó como piloto, logrando instalar una gestión responsable con trazabilidad para todos los proyectos en construcción de la Constructora Socovesa Santiago. Hoy son 21 proyectos acogidos a este programa, lo que ha permitido revalorizar 1.900 m³ de residuos implicando lo anterior una reducción de huella de carbono equivalente a 680 TCO₂ en solo un año y medio de operación.

Como desafío futuro, está la incorporación del modelo de gestión de residuos en las constructoras de Almagro y de Socovesa Sur.

21
PROYECTOS

1.900
M³ DE RESIDUOS

680
TCO₂ REDUCCIÓN
DE HUELLA DE
CARBONO

20. Plataforma de gestión de residuos

Incorporación de atributos sostenibles a proyectos

(NCG N° 461 - 8.2 | SASB IF-HB-160A.4 | IF-HB-410A.1 | IF-HB-410A.4)

El compromiso con el medioambiente requiere del estudio de alternativas de innovación que permitan diseñar y construir proyectos sostenibles, energéticamente más eficientes y que consideren materiales y soluciones que reduzcan el impacto ambiental.

La incorporación de atributos sostenibles en proyectos comienza con el proceso de evaluación y selección de los emplazamientos, proceso que busca relevar atributos que agreguen valor a los clientes como son aspectos de seguridad, ubicación, tranquilidad y áreas verdes existentes. Durante el 2022 estos criterios fueron revisados en cada una de las filiales, considerando así estos criterios en el planning de nuevos proyectos de la Compañía.

Por su parte, durante la fase de diseño del proyecto se incorporan las consideraciones ambientales relacionadas con las exigencias normativas a nivel nacional y local (OGUC / Ordenanzas locales / PDA / SEIA / entre otras), las cuales son consideradas por el equipo técnico responsable del desarrollo del proyecto.

Adoptar de manera oportuna estas tendencias se presenta como una estrategia para dar respuesta a nuevas necesidades de clientes y también a exigencias regulatorias vigentes, como son los puntajes adicionales que entrega del DS 19 dada la incorporación de criterios de eficiencia energética y ubicación en el desarrollo de proyectos.



3. FOCO TRASFORMACIÓN CULTURAL

La transformación cultural define la personalidad de Empresas Socovesa, y esto se ve reflejado en toda acción llevada a cabo por los trabajadores de la Compañía. En este contexto, la gestión de la sostenibilidad ha sido uno de los principales focos de trabajo en términos de cultura interna en la Empresa.

El Directorio de la Compañía ha sido parte fundamental del compromiso de esta con la generación de una cultura sostenible. Dado lo anterior, el Directorio ha requerido la presentación de la estrategia de desarrollo sostenible de Empresas Socovesa al menos una vez al año, de manera de revisar sus principales avances y delinear las principales acciones futuras a desarrollar.

Si bien la gestión comunitaria y la responsabilidad ambiental han sido los objetivos prioritarios de la estrategia de sostenibilidad en esta primera etapa, responder a este

desafío implica posicionar la acción sostenible como una oportunidad de diferenciación y crecimiento equilibrado en todos los niveles de la Compañía. Por esto, durante el año 2022 la Empresa se enfocó en visibilizar las metas, acciones y logros del trabajo colaborativo desarrollado por los equipos de obras e inmobiliaria, asegurando la continuidad operacional de los proyectos de cara a las nuevas exigencias normativas, ambientales y ciudadanas.

A través de un plan de comunicaciones, todos los trabajadores pueden conocer las iniciativas en curso y planes a nivel institucional, promoviendo el compromiso sostenible mediante iniciativas de interés general relacionadas con la sostenibilidad.

Entre las principales acciones complementarias que se impulsaron el 2022 para instalar el proceso de transformación cultural en la Compañía, está el plan de difusión

de atributos sostenible por filial. Para que estos sean atributos diferenciadores, deben ser transmitidos y conocidos por sus clientes y grupos de interés. Es por esto que comunicacionalmente se han detectado los principales avances en la materia, para hacerlos parte de la oferta de valor de los proyectos de cada una de las filiales.

“ Todo cambio en la cultura organizacional influye directamente en las funciones de la Compañía.

Durante el 2022, las marcas Almagro, Pilares y Socovesa fortalecieron la difusión de estos atributos, a través de la implementación de estrategias de relacionamiento comunitario directamente con vecinos aledaños a sus proyectos.

En el proceso de cambio cultural, destaca que durante el 2022 la Compañía trabajó estratégicamente a través de jornadas participativas con los equipos directivos de las filiales para reflexionar sobre los aprendizajes de la gestión ambiental y de comunidades, lo que permitió delinear planes de sostenibilidad propios para cada filial inspirados en la estrategia corporativa, todos los cuales coincidieron en la necesidad de fortalecer la “gestión y el aporte al entorno de los proyectos”; abordar la criticidad del “cumplimiento ambiental de obras”; y relevar la importancia de un plan de trabajo en producto sobre “atributos sustentables”.

En materia organizacional, se identificaron a los grupos de interés y se avanzó en la elaboración de la Matriz de Materialidad que reflejará los temas más importantes para la Compañía y para los stakeholders, siendo una carta de navegación para el nuevo Comité de Sostenibilidad Corporativo instalado el 2022, que cuenta con la participación de los más altos ejecutivos a nivel corporativo y de todas las filiales, y que se constituye como una estructura de gobernanza interna llamada a liderar el proceso de mejora continua.

Algunas medidas destacadas en atención al cliente:



Capacitaciones de comunicación efectiva con enfoque en atención al cliente.



Desarrollo de una encuesta de satisfacción asociada a trabajos de postventa.



Capacitación en la venta de valor y experiencia cliente, con enfoque en la entrega de vivienda.

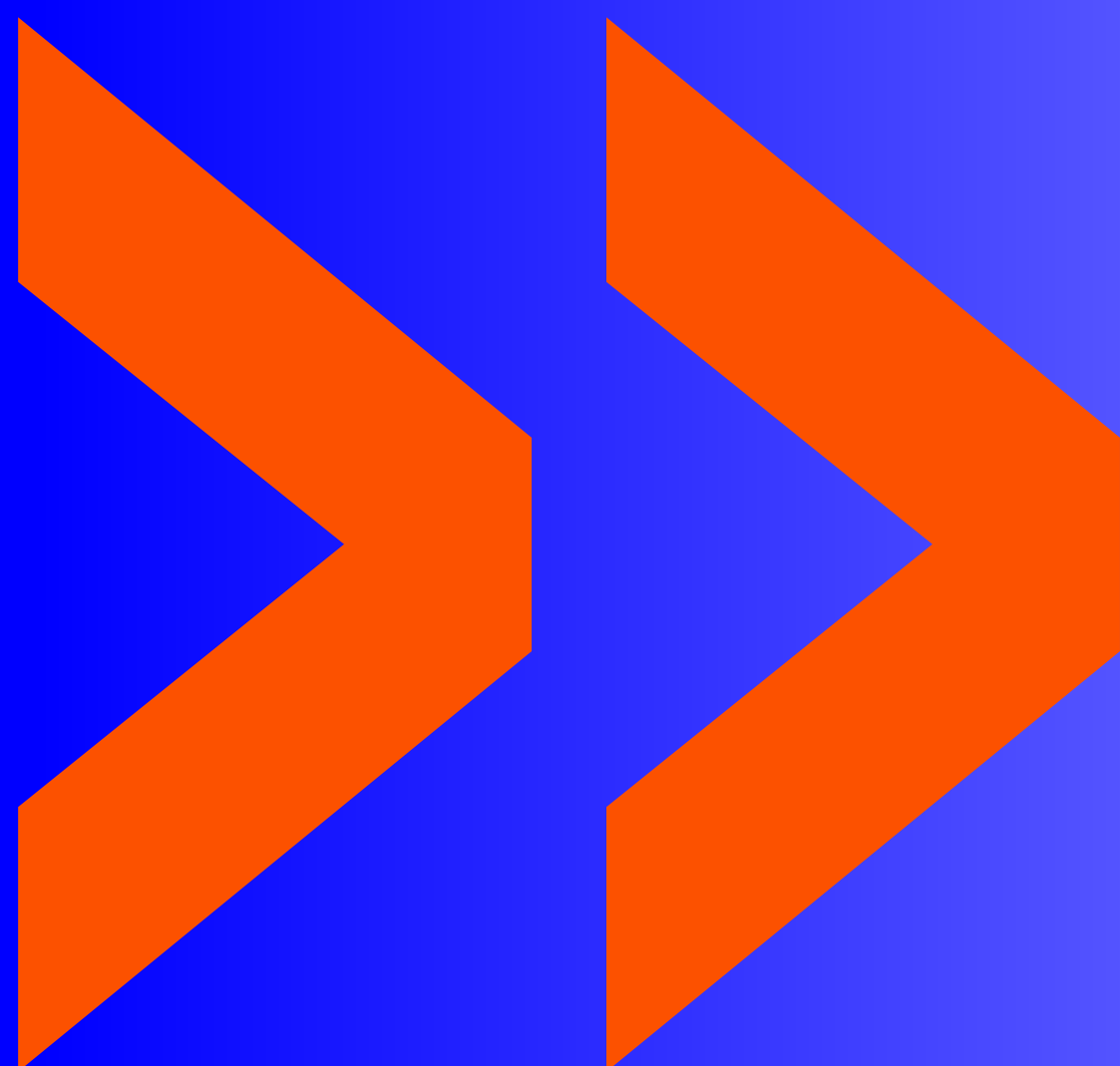
Indicadores

/ 10

10.1 Cumplimiento legal y normativo

10.2 Indicadores de sostenibilidad:
SASB Constructoras

10.3 Índice de indicadores NCG N° 461



Parte del equipo de Calidad y Constructora Almagro en la obra Vasco de Gama.

Nuestro compromiso sostenible con la gestión responsable de la construcción. Tener planes de relacionamiento comunitario es hoy un estándar y estos ya son parte natural del desarrollo de la obra. Ahora son los mismos equipos de construcción quienes promueven la activación de los planes de comunidades porque les ayuda a reducir riesgos y a una mejor relación con los vecinos. La gestión de residuos, en tanto ya es parte de la planificación cotidiana y hay más consciencia de la necesidad de una construcción más amigable con el medioambiente.



10.1 Cumplimiento legal y normativo

(NCG N° 461 – 8.1)

El cumplimiento normativo permite garantizar el respeto de las normas y leyes vigentes relativas a la industria. Entre las funciones del cumplimiento normativo y legal de la Compañía destacan la prevención, la detección y el monitoreo.

10.1.1

En relación con clientes

(NCG N° 461 - 8.1.1)

En cuanto a la relación con los clientes, pieza clave dentro de la operación, Socovesa S.A. está regulada por la Ley de Protección de Derechos del Consumidor en especial respecto a la Ley N°19.496. Al cierre del periodo del 2022, la Compañía no ha establecido ningún procedimiento específico destinado a prevenir y/o detectar incumplimientos regulatorios respecto a los derechos de sus clientes.

Para el periodo informado, la Compañía y sus filiales no han sido objeto de sanciones ejecutoriadas en este ámbito.





10.1.2

En relación con sus trabajadores

(NCG N° 461 - 8.1.2)

La Compañía no cuenta con procedimientos destinados a prevenir y detectar incumplimientos regulatorios referidos a los derechos de sus trabajadores. No obstante, Empresas Socovesa respeta a cabalidad los derechos de sus trabajadores y colaboradores, en tal sentido, mantiene en funcionamiento diferentes comités destinados a la prevención y detección de incumplimientos en el ámbito laboral. A modo de ejemplo, el Comité de Ética, el Comité Laboral, el Comité Paritario de Higiene y Seguridad.

Adicionalmente, Empresas Socovesa cuenta con asesoría preventiva experta en estas materias, además de adherir a diversos programas de la Cámara Chilena de la Construcción y de la Asociación Chilena de Seguridad referidos al cumplimiento laboral.

En materia de sanciones, durante el año 2022 la Compañía y sus filiales fueron parte de diversas gestiones laborales, según el siguiente resumen:

SOCIEDAD	CAUSAS		
	LABORAL ORDINARIA	PROCEDIMIENTO MONITORIO	TUTELA LABORAL
Constructora Socovesa Santiago S.A.	26	3	3
Inmobiliaria Socovesa Santiago S.A.	1	-	-
Constructora Almagro S.A.	19	5	1
Constructora Socovesa Sur S.A.	10	-	-
Inmobiliaria Socovesa Sur S.A.	5	1	-

Asimismo, durante el año 2022 se recibió 1 denuncia referida a la Ley N° 20.607 que modifica el Código del Trabajo, sancionando las prácticas de acoso laboral, y 3 denuncias referidas a la ley 20,005, que tipifica y sanciona el acoso sexual, las que fueron investigadas según los protocolos existentes para tales efectos, y emitidos los informes respectivos. En el periodo informado 2022, no existen sanciones relacionadas con esta materia. La Compañía no ha sido objeto de sentencias condenatorias en materia de tutela laboral.



10.1.3

Medioambiental

(NCG N° 461 - 8.1.3)

La Compañía no cuenta con modelos formales de cumplimiento en este ámbito. No obstante, dentro de su responsabilidad en materia medioambiental, ha continuado priorizando la gestión y sistematización de procesos dentro de los cuales está el cumplimiento de normativas y compromisos ambientales, así como la gestión de residuos en obra en los proyectos de construcción. En la etapa de diseño de nuevos proyectos se han logrado avances para la incorporación de atributos sostenibles en cada filial.

Respecto de las sanciones, durante el ejercicio 2022 la Compañía y sus filiales no han sido objeto de sanciones ambientales.

Durante el año 2022 se presentaron 4 programas de cumplimiento ambiental. De esos 4, uno fue aprobado y está en ejecución (Edificio Rimini), dos fueron rechazados (Edificio Huáscar y Edificio Alderete Cook) y uno está pendiente de aprobación (La vara).

Adicionalmente, existen a la fecha de cierre de este reporte, 2 programas presentados, aprobados y en ejecución cuyas fechas de ingreso fueron 2020 y 2021. Respecto de ellos, aun se encuentra pendiente el certificado de ejecución satisfactoria.

EXPEDIENTE	UNIDAD FISCALIZABLE	CIUDAD	REGIÓN	RAZÓN SOCIAL	MATERIA	ESTADO
F-108-2020	Condominio Torobayo	Valdivia	De Los Ríos	Inmobiliaria Socovesa Sur S.A.	Descarga de residuos	Aprobado
D-054-2021	Edificio Las Lilas	Santiago	RM	Inmobiliaria Arcilla Roja S.A	Norma de ruido	Aprobado
D-039-2022	Edificio Rimini	Antofagasta	Antofagasta	Constructora Almagro S.A	Norma de ruido	Aprobado
D-228-2022	Edificio Huáscar	Santiago	RM	Constructora Almagro S.A.	Norma de ruido	Rechazado
D-156-2022	Planta y Explotación Áridos La Vara – Senda Sur	Puerto Montt	De Los Lagos	Inmobiliaria Socovesa Sur S.A.	Norma de ruido	Pendiente de aprobación
D-181-2022	Edificio Alderete Cook	Santiago	RM	Constructora Almagro S.A.	Norma de ruido	Rechazado

No se han presentado ni ejecutado planes de reparación ambiental al no haber incurrido en prácticas atentatorias con el medioambiente.

10.1.4 Libre Competencia (NCG N° 461 - 8.1.4)

El mercado de la industria inmobiliaria presenta una alta competitividad, siendo altamente fragmentado y con relativamente bajas barreras de entrada. Dada esta condición, la Compañía no cuenta con procedimientos formales en este ámbito, pero los potenciales asuntos con connotaciones de esta índole son analizados por la Fiscalía de la Empresa y asesores externos expertos en estas materias.

La Sociedad y sus filiales no han sufrido sanciones en materia de libre competencia.

10.1.5 Otros (NCG N° 461 - 8.1.5)

La Compañía cuenta con procedimientos destinados a prevenir y detectar incumplimientos regulatorios a la Ley N° 20.393 y N° 19.913, relacionadas con la Responsabilidad Penal de las Personas Jurídicas.

Empresas Socovesa cuenta con un Modelo de Prevención de Delitos que consiste en un proceso preventivo y de monitoreo, a través de diversas actividades de control sobre los procesos o actividades que se encuentran expuestas a los riesgos de comisión de los delitos señalados en la Ley N° 20.393 y la Ley N° 19.913.

El Directorio, las gerencias, el Encargado de Prevención de Delitos y todos quienes tengan relación con la empresa son en conjunto responsables de la adopción, implementación, administración, actualización y supervisión del Modelo de Prevención de Delitos.

La Compañía no cuenta con sanciones ejecutoriadas en este ámbito durante el periodo 2022.



10.2 Indicadores de sostenibilidad: SASB Constructoras

(NCG N° 461 – 8.2)

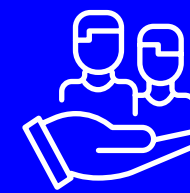
La nueva NCG N° 461 de la CMF estableció el uso de SASB (Sustainability Accounting Standards Board) como el estándar a usar en los reportes integrados de las sociedades que deban informar bajo esta normativa.

SASB define indicadores específicos para 77 industrias, relacionados con las temáticas más relevantes para los inversionistas dentro de una lista de 26 aspectos materiales de sostenibilidad que se organizan bajo cinco dimensiones ESG: Social Capital, Human Capital, Business Model & Innovation, Leadership & Governance, y Environment.

Socovesa S.A. reporta las métricas en materia de sostenibilidad, materiales para la Compañía, dentro de la industria de Constructoras. Dentro de las características del sector se incluyen, entre otras:



**Uso del suelo
y efectos
ecológicos**



**Salud y seguridad
de la fuerza
laboral**



**Diseño para la
eficiencia de los
recursos**



**Efectos de
las nuevas
edificaciones en
la comunidad**



**Adaptación al
cambio climático**



TEMA MATERIAL	CÓDIGO	INFORMACIÓN REQUERIDA	AÑO 2022
USO DE SUELO Y EFECTOS ECOLÓGICOS	IF-HB-160a.1.	Número de lotes controladas que se encuentren en zonas de reurbanización/redesarrollo.	0
		Número de viviendas entregadas que se construyeron en zonas de reurbanización.	0
	IF-HB-160a.2.	Número de parcelas controladas que se encuentren en regiones con un nivel de estrés hídrico inicial alto o extremadamente alto.	La Compañía cuenta con 50 terrenos tienen el carácter de estrés hídrico extremadamente alto o alto, equivalente a un 68% del banco de tierra. Respecto a las comunas consideradas por los decretos de escasez hídricas del 2022, existen 28 terrenos ubicados en zonas de estrés hídrico, equivalente a un 37% del banco de tierra de Empresas Socovesa
		Número de viviendas entregadas en regiones con un nivel de estrés hídrico inicial alto o extremadamente alto.	El año 2022 la Compañía entregó 362 viviendas en comunas consideradas como extremadamente alto o alto según WRI (21% de las viviendas facturadas). Si se toman las comunas con decretos de estrés hídricos vigentes durante el ejercicio 2022, la cantidad de viviendas aumenta a 435, equivalente a un 25% de las viviendas facturadas en el periodo).
	IF-HB-160a.3.	Importe total de las pérdidas monetarias como resultado de los procedimientos judiciales relacionados con las regulaciones ambientales	\$0. El 2022 la Compañía no tuvo importes de perdidas monterias como resultado de procedimientos judiciales relacionados con regulaciones ambientales.
	IF-HB-160a.4.	Análisis del proceso para integrar las consideraciones ambientales en la selección del emplazamiento, el diseño, el desarrollo y la construcción de las instalaciones	La integración de las consideraciones ambientales en el proceso de selección de los terrenos y emplazamientos se realiza desde los equipos gerenciales de las Inmobiliarias y Constructoras tanto en la etapa de factibilidad como en la fase de diseño. Luego en la fase de construcción la consideración medioambiental se integra a través de la gestión de los equipos de obra en terreno.
			El análisis de factibilidad económica incorpora una estimación preliminar de costo asociado a permisos y tramitaciones ambientales, incluidas las consideraciones ecológicas del terreno; la presencia de áreas de protección o manejo; cambios de uso o remediaciones de suelo, entre otras. En este contexto la gerencia inmobiliaria debe verificar las condiciones ambientales del terreno y proyecto al momento de la evaluación económica.
			En la fase de diseño la Compañía incorpora las consideraciones ambientales y ecológicas desde la revisión de las exigencias normativas aplicables a nivel nacional y local (OGUC; Ordenanzas locales; Planes de Descontaminación Ambiental; Sistema de Evaluación de Impacto Ambiental; entre otras), las cuales son consideradas por el equipo responsable del desarrollo del proyecto incluidos los arquitectos, proyectistas y consultores ambientales.
			En la fase de construcción Empresas Socovesa integra en los procedimientos de control del equipo de prevención de riesgo de cada obra las consideraciones ambientales que fueron definidas en el proceso de diseño y aprobación, así como también las exigencias en materia de residuos. En proyectos con Resolución de Calificación Ambiental, durante la construcción se implementa un sistema de auditoría independiente para supervisar el adecuado cumplimiento de los compromisos ambientales contraídos.
			La Compañía no cuenta a la fecha con políticas o planes formales de gestión ambiental a nivel corporativo o de sus filiales. Sin perjuicio de lo anterior, si se incorporan las consideraciones ecológicas y ambientales en el proceso de selección de emplazamientos, así como también en las distintas fases de desarrollo y construcción. A su vez Constructora Socovesa Santiago cuenta con un plan de gestión de residuos aplicado a obras con procedimientos y responsables.
			La Empresa no cuenta con proyectos certificados o acogidos a estándares internacionales vinculadas al ICC700; LEED, sin perjuicio de lo anterior la compañía integra en todas las fases de los proyectos las normativas y estándares nacionales aplicables al desarrollo inmobiliario y construcción, incluida la regulación referida al desarrollo residencial, como a las regulaciones ambientales incluyendo los estándares de eficiencia energética y construcción sustentable promovidos por las autoridades y por la Cámara Chilena de la Construcción.



TEMA MATERIAL	CÓDIGO	INFORMACIÓN REQUERIDA	AÑO 2022
SALUD Y SEGURIDAD DE LA FUERZA LABORAL	IF-HB-320a.1.	Tasa total de incidentes registrables (TRIR) para empleados directos.	4,5
		Tasa total de incidentes registrables (TRIR) para empleados con contratos.	La Compañía no cuenta con esta estadística
		Tasa de mortalidad para empleados directos.	0%
		Tasa de mortalidad para empleados con contratos.	0%
DISEÑO PARA LA EFICIENCIA DE LOS RECURSOS	IF-HB-410a.1.	Número de viviendas que obtuvieron una puntuación de certificación en el índice del Sistema de Clasificación de la Eficiencia Energética Doméstica (Home Energy Rating System, HERS®), o una clasificación de eficiencia energética doméstica estandarizada equivalente en los mercados no estadounidenses, durante el período del informe.	0
		Puntuación media simple de todas las viviendas que obtuvieron una puntuación de certificación en el índice HERS®.	0
	IF-HB-410a.2.	Porcentaje de instalaciones de agua emplazadas certificadas según las especificaciones WaterSense®.	0%
	IF-HB-410a.3.	Número de viviendas entregadas certificadas según un estándar de construcción ecológica de atributos múltiples de terceros.	0
	IF-HB-410a.4.	Descripción de los riesgos y las oportunidades relacionados con la incorporación de la eficiencia de los recursos en el diseño de viviendas, y forma de comunicar los beneficios a los clientes.	Mejorar el rendimiento de sostenibilidad de los proyectos requiere incorporar elementos y especificaciones que demandan inversión adicional o ajustes en métodos constructivos. Se visualiza un riesgo asociado al impacto en costo de esta inversión versus la valoración del cliente. Por otra parte la incorporación de atributos sustentables presenta el riesgo potencial de post venta desconocida asociada a la incorporación de estos elementos.
			La Compañía no cuenta con una estrategia de comunicación de los beneficios en eficiencia y sostenibilidad, sin embargo desde el 2022 la compañía ha acogido proyectos piloto al sistema de Calificación Energética de Vivienda y Certificación de Vivienda Sustentable. A partir de lo anterior se ha comenzado a incorporar en la estrategia de marketing de la empresa y de los proyectos la puesta en valor de los atributos energéticos y sustentables.



TEMA MATERIAL	CÓDIGO	INFORMACIÓN REQUERIDA	AÑO 2022
EFECTOS DE LAS NUEVAS EDIFICACIONES EN LA COMUNIDAD	IF-HB-410b.1.	Descripción de cómo afectan la proximidad y el acceso a las infraestructuras, los servicios y los centros económicos a la selección del emplazamiento y a las decisiones de edificación	La decisión de emplazamientos y edificación tiene en el centro a nuestros clientes tomando en consideración el valor que el proyecto entregará a su mercado objetivo. Las condiciones del entorno se transforman en un tema fundamental desde la etapa de estudio en la cual se analiza el vecindario, el acceso a los distintos tipos de equipamientos, así como también la competencia, el mercado y los intereses del público objetivo.
			Durante el proceso de evaluación de terrenos se analiza detalladamente el vecindario y el acceso a los distintos tipos de equipamientos y servicios. Es por ello que para aprobar la compra de terrenos se elabora una ficha de localización del proyecto en la cual se da cuenta de los equipamientos más cercanos en transporte, educación, salud, servicios, comercio, entre otros. Esta ficha se entrega al comité directivo para su consideración en la decisión de compra.
			La Compañía no cuenta con directrices y estándares formales, sin embargo en el proceso de compra y selección de terrenos, el equipo ejecutivo de cada inmobiliaria debe preparar y presentar al Directorio una ficha de distanciamientos y localización del terreno dando cuenta de los equipamientos más cercanos en materia de transporte, educación, salud, servicios y centros económicos. Estos antecedentes son considerados en la decisión de compra y desarrollo de los proyectos.
	IF-HB-410b.2.	Número de parcelas controladas que se encuentren en terrenos reurbanizables.	0
		Número de viviendas entregadas que se construyeron en terrenos reurbanizables.	0
	IF-HB-410b.3.	Número de viviendas entregadas que se encuentren en urbanizaciones compactas.	1.735
	IF-HB-410b.3.	Densidad media de las urbanizaciones compactas utilizando la densidad neta de viviendas residenciales del vecindario.	71,7 Viviendas/Hás.
ADAPTACIÓN AL CAMBIO CLIMÁTICO	IF-HB-420a.1.	Número de terrenos ubicados en zonas de inundación de 100 años	La Compañía cuenta con 2 terrenos ubicados en zonas de potencial inundación fluvial en los próximos 100 años, ubicados en Valdivia y Punta Arenas. Respecto a terrenos con potencial de inundación costera, si bien en el mapa de WRI no se entrega información respecto a la ciudad de Antofagasta, es presumible que, al ser una ciudad costera, sea la única que podría verse afectada de aquí a 100 años más.
	IF-HB-420a.2.	Descripción del análisis de la exposición al riesgo de cambio climático, grado de exposición sistemática de la cartera y estrategias para mitigar los riesgos	La Compañía cuenta con una Matriz de Riesgo que reconoce el riesgo al cambio climático. Esta matriz se construye con la participación de las diversas gerencias de la empresa. A su vez, desde el 2019 Empresas Socovesa mide bianualmente el índice de sostenibilidad SSIndex, que incluye la dimensión medio ambiental como uno de los pilares evaluados. A partir de estas herramientas, la compañía implementa acciones y medidas que buscan controlar y mitigar dichos riesgos. La estrategia de sostenibilidad incorpora como uno de sus 3 pilares la “Responsabilidad Ambiental”. Dicha estrategia fue establecida en el año 2020, situando desde esa fecha a la responsabilidad ambiental como una de las tres principales prioridades en materia de sostenibilidad. Esto se complementa con las auditorías de cumplimiento ambiental que lleva adelante la empresa en los proyectos que cuentan con Declaraciones de Impacto Ambiental.
NÚMERO DE TERRENOS CONTROLADOS (3)	Código: IF-HB-000.A		La Compañía cuenta con 75 paños. De estos paños, existen 2 en los que existen socios. Uno de ellos, el terreno de Madagascar, ubicado en la comuna de Las Condes, no es consolidado por Empresas Socovesa
NÚMERO DE VIVIENDAS ENTREGADAS (4)	Código: IF-HB-000.B		1.735 viviendas
NÚMERO DE COMUNIDADES DE VENTA ACTIVAS (5)	Código: IF-HB-000.C		78





10.3 Índice de indicadores NCG N° 461

(NCG N° 461 - 1)

SUBTEMA INDICADOR	INDICADOR	CAPÍTULO/APARTADO 2022	PÁGINA 2022
1. ÍNDICE DE CONTENIDOS			
	1	Capítulo 10 Indicadores 10.3 Índice de Indicadores NCG N°461	272 a 279
2. PERFIL DE IDENTIDAD			
2.1 Misión, visión y valores	2.1	Capítulo 3 Perfil Corporativo	028
		3.4 Misión, Visión, Propósito y Valores	
		Capítulo 5 Estrategia	115
		5.1 Estrategia Competitiva y Horizonte de Tiempo	
2.2 Información histórica	2.2	Capítulo 3 Perfil Corporativo	034
		3.6 Historia e Hitos 2022	
2.3 Propiedad	2.3.1	Capítulo 3 Perfil Corporativo 3.7 Propiedad y Control	037
	2.3.2	Capítulo 3 Perfil Corporativo 3.7.3 Cambios en la propiedad	041
	2.3.3	Capítulo 3 Perfil Corporativo 3.7.4 Identificación de 12 mayores accionistas	043
	2.3.4	Capítulo 3 Perfil Corporativo 3.8 Información de las acciones, características y derechos	048
	2.3.4 i	Capítulo 3 Perfil Corporativo 3.8.1 Descripción de la serie de acciones	048
	2.3.4 ii	Capítulo 3 Perfil Corporativo 3.8.3 Política de dividendos	049
	2.3.4 iii	Capítulo 3 Perfil Corporativo 3.8.4 Dividendos	050
	2.3.4 iii a	Capítulo 3 Perfil Corporativo 3.8.4 Dividendos	050
	2.3.4 iii b	Capítulo 3 Perfil Corporativo 3.8.5 Transacciones en bolsa y presencia bursátil	051
	2.3.4 iii c	Capítulo 3 Perfil Corporativo 3.7.2 Accionistas y número de accionistas	039
	2.3.5	Capítulo 3 Perfil Corporativo 3.9 Otros valores	055



SUBTEMA INDICADOR	INDICADOR	CAPÍTULO/APARTADO 2022	PÁGINA 2022
3. GOBIERNO CORPORATIVO			
3.1 Marco de Gobernanza	3.1. i	Capítulo 4 Gobierno Corporativo 4.5 Marco de gobernanza	090
	3.1. ii	Capítulo 4 Gobierno Corporativo 4.5 Marco de gobernanza	090
		Gobierno corporativo	099
		Reunión con área de sostenibilidad	071
	3.1. iii	Capítulo 4 Gobierno Corporativo 4.5.2 Funcionamiento del gobierno corporativo	100
	3.1. iv	Capítulo 6 Modelo de negocio 6.7 Relacionamiento con los grupos de interés y el público en general	187
	3.1. v	Capítulo 4 Gobierno Corporativo 4.5.3. Investigación, desarrollo e innovación	105
	3.1. vi	Capítulo 4 Gobierno Corporativo 4.5.1 Estructura organizacional	091
		Capítulo 5 Estrategia 5.2 Objetivos estratégicos	137
	3.1. vii	Capítulo 4 Gobierno Corporativo 4.5.1. Estructura organizacional	091
		4.4.1. Organigrama	083
		Capítulo 5 Estrategia 5.2 Objetivos estratégicos	137
3.2 Directorio	3.2. i	Capítulo 4 Gobierno Corporativo 4.1.1 Matriz de conocimiento, habilidades y experiencia de los miembros del Directorio	060
	3.2. ii	Capítulo 4 Gobierno Corporativo Remuneraciones Directorio	073
	3.2. iii	Capítulo 4 Gobierno Corporativo Montos en asesorías contratadas	072
	3.2. iv	Capítulo 4 Gobierno Corporativo 4.1.1 Matriz de conocimiento, habilidades y experiencia de los miembros del Directorio	060
	3.2. v	Capítulo 4 Gobierno Corporativo 4.1.2 Composición y funcionamiento del Directorio	065
		Política de inducción y capacitación del Directorio	067
	3.2. vi	Capítulo 4 Gobierno Corporativo 4.1.2 Composición y funcionamiento del Directorio	069 a 071
	3.2. vii	Capítulo 4 Gobierno Corporativo 4.1.2 Composición y funcionamiento del Directorio	071
	3.2. viii	Capítulo 4 Gobierno Corporativo Visitas a Terreno	068
	3.2. ix	Capítulo 4 Gobierno Corporativo Evaluación del Directorio	071
	3.2. ix a	Capítulo 4 Gobierno Corporativo Evaluación del Directorio	071
	3.2. ix b	Capítulo 4 Gobierno Corporativo Evaluación del Directorio	071
		4.5.1 Estructura organizacional	091



SUBTEMA INDICADOR	INDICADOR	CAPÍTULO/APARTADO 2022	PÁGINA 2022
3.2 Directorio	3.2. ix c	Capítulo 4 Gobierno Corporativo Políticas de inducción y capacitación del Directorio Evaluación del Directorio	067 071
	3.2. x	Capítulo 4 Gobierno Corporativo 4.1.2 Composición y funcionamiento del Directorio	065
	3.2. xi	Capítulo 4 Gobierno Corporativo 4.1.2 Composición y funcionamiento del Directorio	065
	3.2. xii	Capítulo 4 Gobierno Corporativo 4.1.2 Composición y funcionamiento del Directorio	065
	3.2. xii a	Capítulo 4 Gobierno Corporativo 4.1.2 Composición y funcionamiento del Directorio	065
	3.2. xii b	Capítulo 4 Gobierno Corporativo 4.1.2 Composición y funcionamiento del Directorio	065
	3.2. xii c	Capítulo 4 Gobierno Corporativo Canal de denuncias	103
	3.2. xii d	Capítulo 4 Gobierno Corporativo 4.1.2 Composición y funcionamiento del Directorio	065
	3.2. xiii a	Capítulo 4 Gobierno Corporativo Diversidad del Directorio	062
	3.2. xiii b	Capítulo 4 Gobierno Corporativo Diversidad del Directorio	062
	3.2. xiii c	Capítulo 4 Gobierno Corporativo Diversidad del Directorio	062
	3.2. xiii d	Capítulo 4 Gobierno Corporativo Diversidad del Directorio	062
	3.2. xiii e	Capítulo 4 Gobierno Corporativo Diversidad del Directorio	063
	3.2. xiii f	Capítulo 4 Gobierno Corporativo Brecha salarial	064
3.3 Comités del Directorio	3.3. i	Capítulo 4 Gobierno Corporativo 4.2 Comité de Directores	075
	3.3. ii	Capítulo 4 Gobierno Corporativo 4.2 Comité de Directores	075
	3.3. iii	Capítulo 4 Gobierno Corporativo Remuneraciones del Comité de Directores	079
	3.3. iv	Capítulo 4 Gobierno Corporativo Actividades e Informe de Gestión Anual	076
	3.3. v	Capítulo 4 Gobierno Corporativo Asesorías contratadas	079
	3.3. vi	Capítulo 4 Gobierno Corporativo 4.1.2 Composición y funcionamiento del Directorio	069 a 071
	3.3. vii	Capítulo 4 Gobierno Corporativo 4.2 Actividades e informe de gestión anual	076 a 078



SUBTEMA INDICADOR	INDICADOR	CAPÍTULO/APARTADO 2022	PÁGINA 2022
3.4 Ejecutivos principales	3.4. i	Capítulo 4 Gobierno Corporativo 4.4.2. Ejecutivos Principales	84
	3.4. ii	Capítulo 4 Gobierno Corporativo 4.4.2. Ejecutivos Principales Remuneraciones ejecutivos principales	87
	3.4. iii	Capítulo 4 Gobierno Corporativo 4.4.2. Ejecutivos Principales Remuneraciones ejecutivos principales	87
	3.4. iv	Capítulo 4 Gobierno Corporativo 4.4.2. Ejecutivos Principales	84
3.5 Adherencia a códigos nacionales o internacionales	3.5	Capítulo 4 Gobierno Corporativo	110
		4.6. Adhesión a Códigos Internacionales o Nacionales Capítulo 6 Modelo de negocio Afiliaciones	194
3.6 Gestión de riesgos	3.6 i	Capítulo 7 Gestión de riesgo 7.1 Directrices generales sobre la gestión de riesgos	197
	3.6 ii	Capítulo 4 Gobierno Corporativo Matriz de riesgo	102
		Capítulo 7 Gestión de riesgo 7.1 Directrices generales sobre la gestión de riesgos	197
		7.2 Factores de riesgo y oportunidades que pueden afectar el desempeño del negocio	199
	3.6 ii a	Capítulo 7 Gestión de riesgo 7.2 Factores de riesgo y oportunidades que pueden afectar el desempeño del negocio	199 a 203
	3.6 ii b	Capítulo 7 Gestión de riesgo 7.3 Administración de riesgos	204 a 207
	3.6 ii c	Capítulo 7 Gestión de riesgo 7.3 Administración de riesgos	204 a 207
	3.6 ii d	Capítulo 7 Gestión de riesgo 7.3 Administración de riesgos	204 a 207
	3.6 ii e	Capítulo 7 Gestión de riesgo 7.3 Administración de riesgos	204 a 207
	3.6 iii	Capítulo 4 Gobierno Corporativo Matriz de riesgo	102
		Capítulo 7 Gestión de riesgo 7.2 Factores de riesgo y oportunidades que pueden afectar el desempeño del negocio 7.4 Detección de riesgo	199 209
	3.6 iv	Capítulo 7 Gestión de riesgo 7.2 Factores de riesgo y oportunidades que pueden afectar el desempeño del negocio	199
	3.6 v	Capítulo 4 Gobierno Corporativo Matriz de riesgo	102
		Capítulo 7 Gestión de riesgo 7.2 Factores de riesgo y oportunidades que pueden afectar el desempeño del negocio 7.3 Administración de riesgo	199 204
	3.6 vi	Capítulo 7 Gestión de riesgo 7.2 Factores de riesgo y oportunidades que pueden afectar el desempeño del negocio 7.3 Administración de riesgo	199 204
	3.6 vii	Capítulo 4 Gobierno Corporativo Código de ética y conducta	101



SUBTEMA INDICADOR	INDICADOR	CAPÍTULO/APARTADO 2022	PÁGINA 2022
3.6 Gestión de riesgos	3.6 viii	Capítulo 7 Gestión de riesgo 7.2 Factores de riesgo y oportunidades que pueden afectar el desempeño del negocio	199
		Capítulo 7 Gestión de riesgo 7.3 Administración de riesgos	204
	3.6 ix	Capítulo 4 Gobierno Corporativo Canal de denuncias Capítulo 7 Gestión de riesgo 7.4 Detección de riesgos	103
			209
	3.6 x	Capítulo 7 Gestión de riesgo 7.4 Detección de riesgos	209
	3.6 xi	Capítulo 7 Gestión de riesgo 7.4 Detección de riesgos Capítulo 4 Gobierno Corporativo Actividades e Informe de Gestión Anual	209
			076
	3.6 xii	Capítulo 4 Gobierno Corporativo Actividades e Informe de Gestión Anual	076
3.7 Relación con los grupos de interés y el público en general	3.6 xiii	Capítulo 4 Gobierno Corporativo Modelo de Prevención del Delito	102
	3.7 i	Capítulo 6 Modelo de negocio 6.7 Relacionamiento con los grupos de interés y el público en general	193
	3.7 ii	Capítulo 6 Modelo de negocio 6.7 Relacionamiento con los grupos de interés y el público en general	187
	3.7 iii	Capítulo 4 Gobierno Corporativo 4.1.2 Composición y funcionamiento del Directorio	065
4. ESTRATEGIA	3.7 iv	Capítulo 4 Gobierno Corporativo 4.1.2 Composición y funcionamiento del Directorio	065
	4.1 Horizontes de tiempo	Capítulo 5 Estrategia 5.1 Estrategia Competitiva y Horizonte de Tiempo	115
	4.2 Objetivos estratégicos	Capítulo 3 Perfil Corporativo 3.5 Pilares Estratégicos Capítulo 5 Estrategia 5.2 Objetivos Estratégicos	031
			118
4.3 Planes de inversión	4.3	Capítulo 5 Estrategia 5.3 Política de Inversión y Planes de Inversión 2023	138
5. PERSONAS			
5.1 Dotación de personal	5.1.1	Capítulo 8 Cultura Organizacional y personas 8.2.1 Número de personas por sexo	215
	5.1.2	Capítulo 8 Cultura Organizacional y personas 8.2.2 Número de personas por nacionalidad	216
	5.1.3	Capítulo 8 Cultura Organizacional y personas 8.2.3 Número de personas por rango de edad	219



SUBTEMA INDICADOR	INDICADOR	CAPÍTULO/APARTADO 2022	PÁGINA 2022
5.1 Dotación de personal	5.1.4	Capítulo 8 Cultura Organizacional y personas 8.2.4 Antigüedad laboral	223
	5.1.5	Capítulo 8 Cultura Organizacional y personas 8.2.5 Número de personas con discapacidad	225
5.2 Formalidad laboral	5.2	Capítulo 8 Cultura Organizacional y personas 8.3 Formalidad laboral	226
5.3 Adaptabilidad laboral	5.3	Capítulo 8 Cultura Organizacional y personas 8.4 Adaptabilidad laboral	228
5.4 Equidad salarial por género	5.4.1	Capítulo 8 Cultura Organizacional y personas 8.5.1 Políticas de equidad	231
	5.4.2	Capítulo 8 Cultura Organizacional y personas 8.5.2 Brecha salarial	233
5.5 Acoso laboral y sexual	5.5	Capítulo 8 Cultura Organizacional y personas 8.6 Política de acoso laboral y sexual	234
5.6 Seguridad laboral	5.6	Capítulo 8 Cultura Organizacional y personas 8.7 Salud y seguridad laboral	235
5.7 Permiso postnatal	5.7	Capítulo 8 Cultura Organizacional y personas 8.8 Permiso postnatal	236
5.8 Capacitación y beneficio	5.8 i	Capítulo 8 Cultura Organizacional y personas 8.9 Capacitaciones y beneficios	237
	5.8 ii	Capítulo 8 Cultura Organizacional y personas 8.9 Capacitaciones y beneficios	237
	5.8 iii	Capítulo 8 Cultura Organizacional y personas 8.9 Capacitaciones y beneficios	237
	5.8 iv	Capítulo 8 Cultura Organizacional y personas 8.9 Capacitaciones y beneficios	237
5.9 Política de subcontratación	5.9	Capítulo 8 Cultura Organizacional y personas 8.10 Política de subcontratación	244
6. MODELO DE NEGOCIOS			
6.1 Sector industrial	6.1. i	Capítulo 6 Modelo de negocio 6.1 Sector industrial	144
	6.1. ii	Capítulo 6 Modelo de negocio 6.1 Sector industrial	144
	6.1. iii	Capítulo 3 Perfil corporativo 3.3 Marco regulatorio	027
	6.1. iv	Capítulo 3 Perfil corporativo 3.3 Marco regulatorio	027
	6.1. v	Capítulo 6 Modelo de negocio 6.7 Relacionamiento con los grupos de interés y el público en general	187
	6.1. vi	Capítulo 6 Modelo de negocios Afiliaciones	194



SUBTEMA INDICADOR	INDICADOR	CAPÍTULO/APARTADO 2022	PÁGINA 2022
6.2 Negocios	6.2. i	Capítulo 6 Modelo de negocio 6.2 Negocio: Propuesta de valor y año 2022	155
	6.2. ii	Capítulo 6 Modelo de negocio 6.2 Negocio: Propuesta de valor y año 2022	155
	6.2. iii	Capítulo 6 Modelo de negocio 6.3. Gestión de proveedores	179
	6.2. iv	Capítulo 6 Modelo de negocio 6.4. Gestión de clientes	183
	6.2. v	Capítulo 6 Modelo de negocio 6.2 Negocio: Propuesta de valor y año 2022	157 a 178
	6.2. vi	Capítulo 6 Modelo de negocio 6.5. Patentes, licencias, franquicias, royalties y concesiones	184
	6.2. vii	Capítulo 6 Modelo de negocio 6.5. Patentes, licencias, franquicias, royalties y concesiones	184
	6.2. viii	Capítulo 6 Modelo de negocio 6.2 Negocio: Propuesta de valor y año 2022	155
6.3 Grupos de interés	6.3	Capítulo 6 Modelo de negocio 6.7 Relacionamiento con los grupos de interés y el público en general	187
6.4 Propiedades e instalaciones	6.4 i	Capítulo 6 Modelo de negocio 6.6. Propiedades e instalaciones	185
	6.4 ii	Capítulo 6 Modelo de negocio 6.6. Propiedades e instalaciones	185
	6.4 iii	Capítulo 6 Modelo de negocio 6.6. Propiedades e instalaciones	185
6.5 Subsidiarias, asociadas e inversiones en otras sociedades	6.5.1 i	Capítulo 11 Subsidiarias, asociadas e inversiones en otras sociedades 11.2 Subsidiarias y asociadas	284
	6.5.1 ii	Capítulo 11 Subsidiarias, asociadas e inversiones en otras sociedades 11.2 Subsidiarias y asociadas	284
	6.5.1 iii	Capítulo 11 Subsidiarias, asociadas e inversiones en otras sociedades 11.2 Subsidiarias y asociadas	284
	6.5.1 iv	Capítulo 11 Subsidiarias, asociadas e inversiones en otras sociedades 11.2 Subsidiarias y asociadas	284
	6.5.1 v	Capítulo 11 Subsidiarias, asociadas e inversiones en otras sociedades 11.2 Subsidiarias y asociadas	284
	6.5.1 vi	Capítulo 11 Subsidiarias, asociadas e inversiones en otras sociedades 11.2 Subsidiarias y asociadas	284
	6.5.1 vii	Capítulo 11 Subsidiarias, asociadas e inversiones en otras sociedades 11.2 Subsidiarias y asociadas	284
	6.5.1 viii	Capítulo 11 Subsidiarias, asociadas e inversiones en otras sociedades 11.2 Subsidiarias y asociadas	284
	6.5.1 ix	Capítulo 11 Subsidiarias, asociadas e inversiones en otras sociedades 11.3 Relaciones comerciales y contratos entre filiales y asociadas y la matriz	294
	6.5.1 x	Capítulo 11 Subsidiarias, asociadas e inversiones en otras sociedades 11.1 Relaciones de Propiedad	282
	6.5.2	Capítulo 11 Subsidiarias, asociadas e inversiones en otras sociedades 11.4 Inversión en otras sociedades	300



SUBTEMA INDICADOR	INDICADOR	CAPÍTULO/APARTADO 2022	PÁGINA 2022
7. GESTIÓN DE PROVEEDORES			
7.1 Pago a proveedores	7.1	Capítulo 6 Modelo de negocios 6.3. Gestión de proveedores	179 a 181
	7.1 i	Capítulo 6 Modelo de negocios 6.3. Gestión de proveedores	179 a 181
	7.1 ii	Capítulo 6 Modelo de negocios 6.3. Gestión de proveedores	179 a 181
	7.1 iii	Capítulo 6 Modelo de negocios 6.3. Gestión de proveedores	179 a 181
	7.1 iv	Capítulo 6 Modelo de negocios 6.3. Gestión de proveedores	179 a 181
	7.1 v	Capítulo 6 Modelo de negocios 6.3. Gestión de proveedores	179 a 181
7.2 Evaluación de proveedores	7.2	Capítulo 6 Modelo de negocios Evaluación a proveedores	182
8. INDICADORES			
8.1 Cumplimiento legal y normativo	8.1.1	Capítulo 10 Indicadores 10.1.1 En relación con clientes	263
	8.1.2	Capítulo 10 Indicadores 10.1.2 En relación con sus trabajadores	264
	8.1.3	Capítulo 10 Indicadores 10.1.3 Medioambiental	265
	8.1.4	Capítulo 10 Indicadores 10.1.4 Libre competencia	266
	8.1.5	Capítulo 10 Indicadores 10.1.5 Otros	266
8.2 Indicadores de sostenibilidad por tipo de industria SASB	8.2	Capítulo 10 Indicadores 10.2 Indicadores de sostenibilidad: SASB Constructoras	267
9. HECHOS RELEVANTES O ESENCIALES			
	9	Capítulo 4 Gobierno Corporativo 4.7. Hechos esenciales	111
10. COMENTARIOS DE ACCIONISTAS Y DEL COMITÉ DE DIRECTORES			
	10	Capítulo 4 Gobierno Corporativo 4.8. Comentarios de Accionistas y del Comité de Directores	112
11. INFORMES FINANCIEROS			
	11	Capítulo 12 Informes Financieros	303
12. DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD			
12. Declaración de responsabilidad	12	Capítulo 13 Declaración de responsabilidad	310

Subsidiarias, asociadas e inversiones en otras sociedades

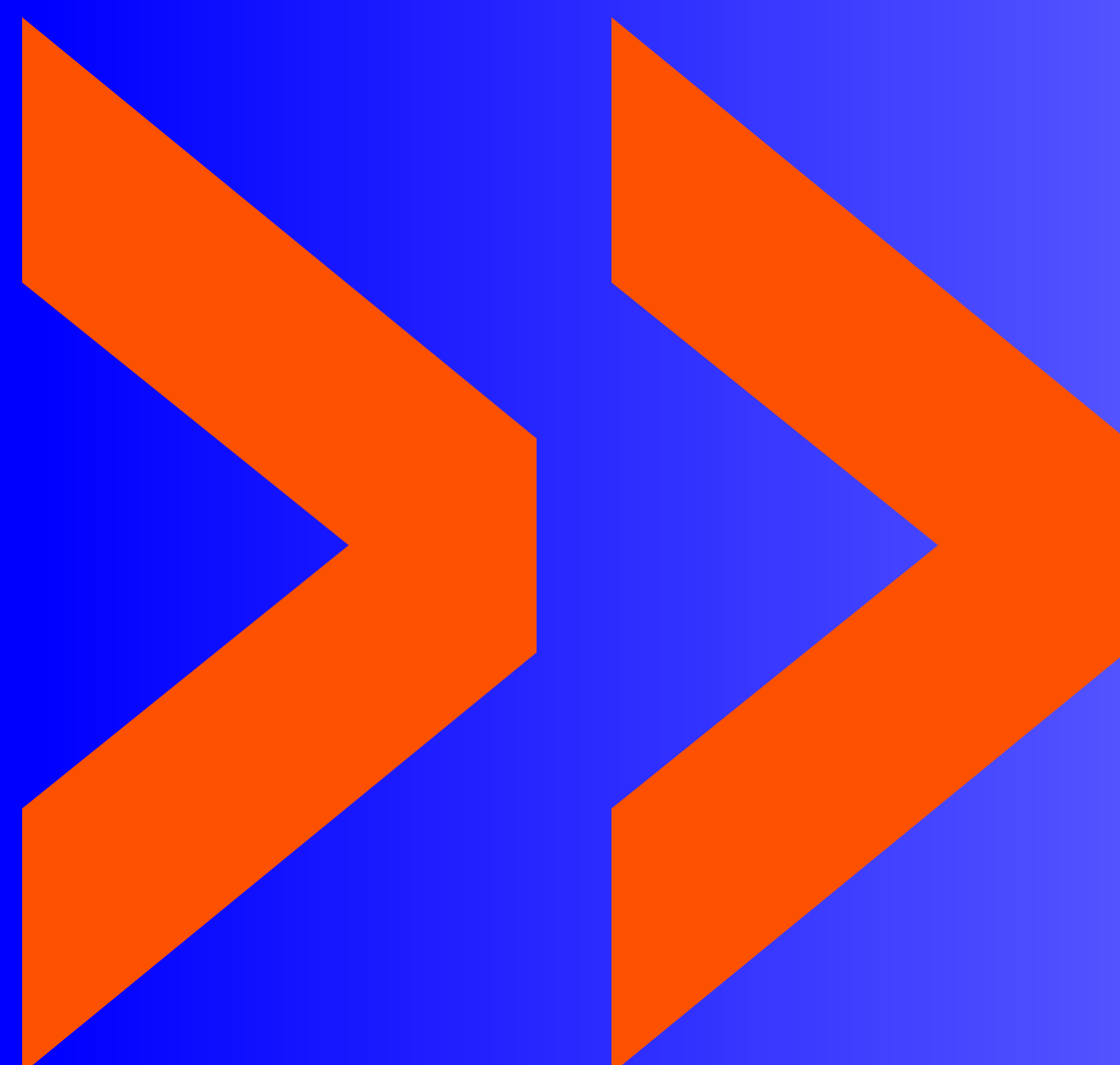
/ 11

11.1 Relaciones de propiedad

11.2 Subsidiarias y asociadas

11.3 Relaciones comerciales y contratos
entre filiales y asociadas y la matriz

11.4 Inversión en otras sociedades



Arquitectas y arquitectos dedicados a la investigación y desarrollo de proyectos con metodología BIM.

Nuestro compromiso sostenible con una ejecución del diseño más eficiente en las obras.

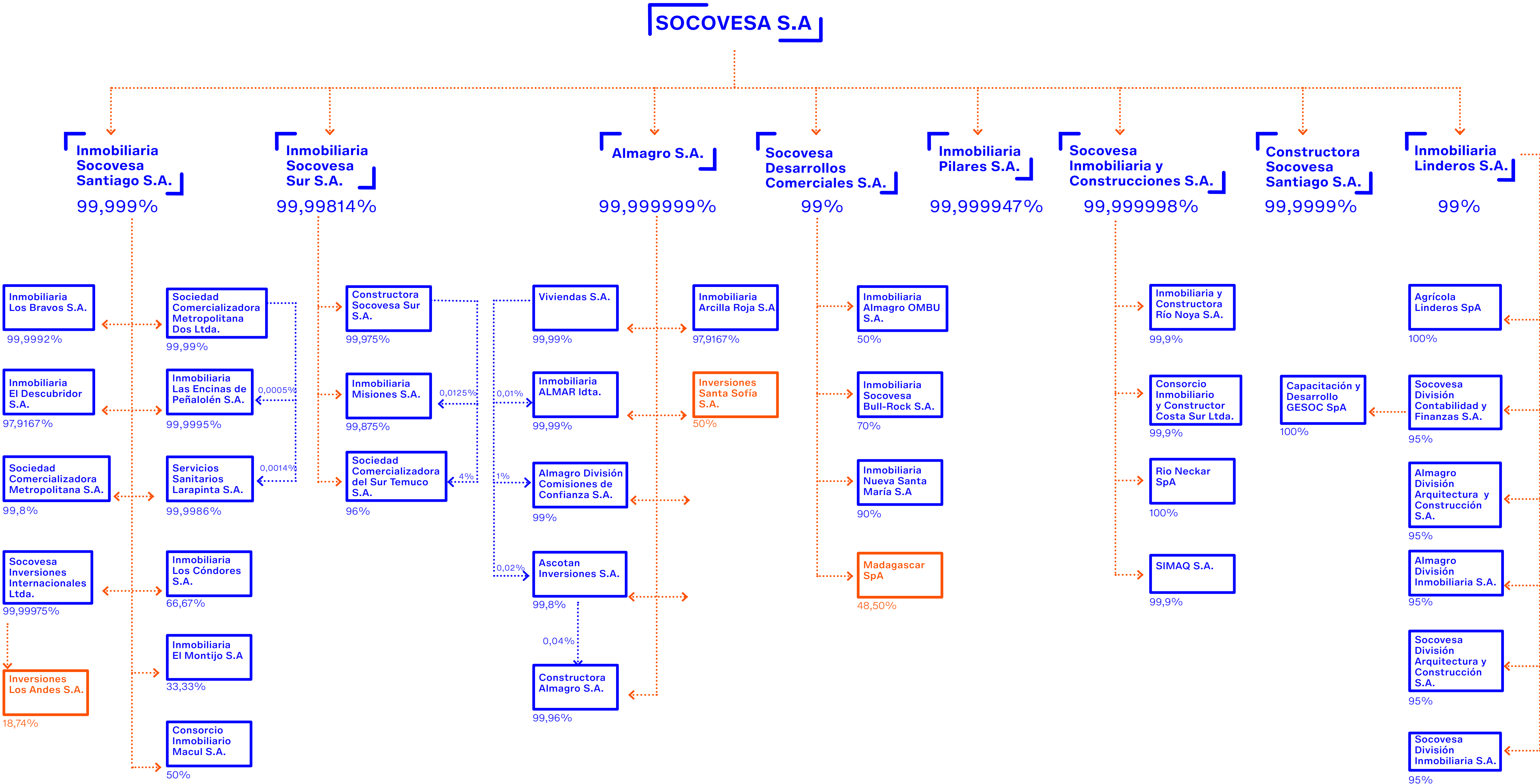
En Empresas Socovesa pasamos de tener una célula de investigación y desarrollo llamada BIM Lab, a contar hoy con un 60% de nuestros arquitectos, diseñadores y dibujantes capacitados en esta metodología. Este es un paso muy importante en nuestro camino para diseñar de forma más precisa y hacer más eficiente y fina la ejecución de proyectos en obra.



11.1 Relaciones de propiedad

(NCG N° 461 – 6.5.1 x)

Empresas que consolidan
Empresas Asociadas





PARTICIPACIONES SOCOVESA S.A.

0,000250%	Socovesa Inversiones Internacionales Ltda.
2,083300%	Inmobiliaria Arcilla Roja S.A.
0,100000%	Simaq S.A.
2,083300%	Inmobiliaria El Descubridor S.A.

PARTICIPACIONES INMOBILIARIA SOCOVESA SANTIAGO S.A

0,000001%	Almagro S.A.
1,000000%	Socovesa Desarrollos Comerciales S.A.
1,000000%	Inmobiliaria Linderos S.A.
5,000000%	Socovesa División Arquitectura y Construcción S.A.
5,000000%	Socovesa División Inmobiliaria S.A.

PARTICIPACIONES INMOBILIARIA PILARES S.A.

0,100000%	Consorcio Inmobiliario y Constructor Costa Sur Ltda.

PARTICIPACIONES CONSTRUCTORA SOCOVESA SANTIAGO S.A.

0,000800%	Inmobiliaria Los Bravos S.A.
0,200000%	Sociedad Comercializadora Metropolitana S.A.

PARTICIPACIONES ALMAGRO S.A

5,000000%	Socovesa División Contabilidad y Finanzas S.A.
5,000000%	Almagro División Arquitectura y Construcción S.A.
5,000000%	Almagro División Inmobiliaria S.A.

PARTICIPACIONES SOCOVESA DIVISIÓN CONTABILIDAD Y FINANZAS S.A.

0,010000%	Viviendas S.A.

11.2 Subsidiarias y asociadas

(NCG N° 461 – 6.5.1 i | 6.5.1 ii | 6.5.1 iii | 6.5.1 iv | 6.5.1 v | 6.5.1 vi | 6.5.1 vii | 6.5.1 viii)





		ALMAGRO S.A.	CONSTRUCTORA ALMAGRO S.A.	INMOBILIARIA ARCILLA ROJA S.A.	ALMAGRO DIVISION COMISIONES DE CONFIANZA S.A.	ASCOTAN INVERSIONES S.A.
RUT		88.452.300-1	86.356.400-K	76.092.183-1	96.853.810-1	95.345.000-3
NATURALEZA JURÍDICA		Sociedad Anónima Cerrada	Sociedad Anónima Cerrada	Sociedad Anónima Cerrada	Sociedad Anónima Cerrada	Sociedad Anónima Cerrada
DOMICILIO		Santiago, Región Metropolitana.	Santiago, Región Metropolitana.	Santiago, Región Metropolitana.	Santiago, Región Metropolitana.	Santiago, Región Metropolitana.
CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO (M\$)		M\$ 32.813.626	M\$ 4.385.964	M\$ 10.080	M\$ 1.511	M\$ 5.917
OBJETO SOCIAL		La sociedad tiene por objeto: a) la compra, venta, comercialización, explotación y administración de todo tipo de bienes corporales inmuebles; b) La inversión en toda clases de bienes corporales e incorporales muebles, su administración y explotación; c) El diseño, desarrollo, implementación y comercialización en cualesquiera de sus formas de todo tipo de loteos, edificaciones, su administración y explotación; y, d) Efectuar estudios de mercado y/o asesorías en el desarrollo de proyectos inmobiliarios	La sociedad tiene por objeto: a) La construcción por cuenta propia o ajena, la adquisición, venta y explotación de toda clase de bienes muebles o de derechos sobre ellos, incluyendo su administración, loteamiento y urbanización; b) La prestación de servicios en el área de la inversión de bienes corporales inmuebles de cualquier tipo, de bienes muebles y de proyectos de inversión en general; c) La inversión en bienes incorporales muebles, su administración, explotación; y, d) La participación en cualquier forma en sociedades relacionadas con el giro social.	La sociedad tiene por objeto: a) La construcción, de toda clase de edificios, centros comerciales, viviendas, conjuntos habitacionales y obras civiles, la elaboración de proyectos de urbanismo y la ejecución de obras de urbanización.; la prestación de servicios de arquitectura, ingeniería y construcción; la inversión en bienes raíces y muebles, corporales e incorporales; la ejecución de cualquier acto de comercio y en general de cualquier otra actividad civil, comercial o industrial relacionada o no con las anteriores que los socios acuerden. b) La adquisición, loteo y subdivisión de todo tipo de bienes inmuebles, su urbanización y comercialización, en cualquier forma, así como todos los actos y negocios relacionados directa o indirectamente con la actividad de la construcción. c) La adquisición, venta, permuta o arriendo de toda clase de bienes corporales inmuebles o de derechos sobre ellos, su administración y explotación en cualquiera de sus formas. d) Efectuar inversiones y negocios inmobiliarios, para lo cual podrá adquirir y enajenar, a cualquier título, bienes raíces urbanos y rurales. e) Desarrollar proyectos inmobiliarios de cualquier naturaleza, pudiendo efectuar su explotación bajo la forma de compraventa, loteos habitacionales, comerciales o industriales, urbanizaciones, construcciones de edificios, casas, locales, estacionamientos, oficinas o departamentos y en general explotarlos directamente o por terceros en cualquier forma. f) Dar y recibir en arrendamiento, en leasing, sub arrendar y adquirir, dar y ceder a terceros, a cualquier título, el uso y goce de bienes raíces. Para el cumplimiento de estos objetos, la sociedad podrá celebrar toda clase de actos y contratos, incluso constituir sociedades nacionales o extranjeras de cualquier naturaleza, ingresar a las ya constituidas y representarlas.	La sociedad tiene por objeto: a) La prestación por sí o por intermedio de terceros de todo tipo de asesorías y servicios en el área de la comercialización, intermediación compra y venta de bienes, corretajes de propiedades y la inversión de todo tipo de bienes corporales e incorporales; b) La adquisición inversión y venta de toda clase de bienes raíces o derechos sobre ellos, su administración y explotación cualesquiera de sus formas; c) La adquisición y comercialización en cualesquiera de sus formas de toda clase de bienes corporales e incorporales muebles; y, d) La prestación de servicios y asesorías en las demás áreas relacionadas con el objeto social.	La sociedad tiene por objeto: a) Inversiones en bienes raíces, administración y comercialización de materiales de construcción, fabricación de estructuras metálicas, fabricación de muebles y accesorios.
DIRECTORES		Hugo Ovando Zeballos Javier Gras Rudloff Mauricio Varela Labbé Blas Troncoso Montégu Andrea Wormald Langdon	Jorge Hewstone Ramírez Pablo Hachim Guzmán Adriano Venturi Aravena Felipe Guzmán Cruzat Gabriela Hernández Ponce	Mauricio Varela Labbé Felipe Guzmán Cruzat Francisco Lagos del Valle Blas Troncoso Montégu Andrea Wormald Langdon	Hugo Ovando Zeballos Pablo Hachim Guzmán José Ignacio Reyes Reyes	Jorge Hewstone Ramírez Felipe Guzmán Cruzat Pablo Hachim Guzmán
ADMINISTRADORES O GERENTE GENERAL		Pablo Hachim Guzmán	Jorge Hewstone Ramírez	Pablo Hachim Guzmán	José Ignacio Reyes Reyes	Jorge Hewstone Ramírez
% PARTICIPACIÓN	Directa (%)	99,999999	-	2,083300	-	-
	Indirecta(%)	0,000001	100,000000	97,916700	100,000000	100,000000
		Total (%)	100,000000	100,000000	100,000000	100,000000
% INVERSIÓN SOBRE ACTIVOS INDIVIDUALES DE LA MATRIZ		35,875%	1,083%	-3,449%	-0,100%	-0,048%
NOMBRE DIRECTORES, GERENTE GENERAL O EJECUTIVOS PRINCIPALES DE LA MATRIZ QUE DESEMPEÑA CARGOS IMPORTANTES		Javier Gras Rudloff: Presidente Directorio Socovesa S.A. Mauricio Varela Labbé: Gerente General Corporativo y Representante Legal Socovesa S.A. Blas Troncoso Montégu: Fiscal Socovesa S.A. Hugo Ovando Zeballos: Presidente Directorio Almagro S.A. Andrea Wormald Langdon: Inverstor Relations Socovesa S.A.	Felipe Guzmán Cruzat: Gerente Centro Servicios Compartidos Socovesa S.A. Pablo Hachim Guzmán: Gerente Almagro S.A. Adriano Venturi Aravena: Gerente Clientes Almagro S.A. Gabriela Hernández Ponce: Gerente Inmobiliario Almagro S.A.	Mauricio Varela Labbé: Gerente General Corporativo y Representante Legal Socovesa S.A. Blas Troncoso Montégu: Fiscal Socovesa S.A. Francisco Lagos del Valle: Gerente Finanzas y Control de Gestión Socovesa S.A. Felipe Guzmán Cruzat: Gerente Centro Servicios Compartidos Socovesa S.A. Andrea Wormald Inverstor Relations Socovesa S.A.	Hugo Ovando Zeballos: Presidente Directorio Almagro S.A. Pablo Hachim Guzmán: Gerente Almagro S.A. José Ignacio Reyes Reyes Gerente de Almagro División Comisiones de Confianza S.A.	Felipe Guzmán Cruzat: Gerente Centro Servicios Compartidos Socovesa S.A. Jorge Hewstone Ramírez: Gerente General Constructora Almagro S.A.
RELACIONES COMERCIALES CON LA MATRIZ		Financiamiento por medio contratos de cuenta corriente mercantil. Servicios de Back Office y Asesorías. Servicios de Arquitectura y Desarrollo de proyectos.	Financiamiento por medio contratos de cuenta corriente mercantil. Servicios de Back Office y Asesorías. Servicios de Arquitectura y Desarrollo de proyectos.	Financiamiento por medio contratos de cuenta corriente mercantil. Servicios de Back Office y Asesorías. Servicios de Arquitectura y Desarrollo de proyectos.	Financiamiento por medio contratos de cuenta corriente mercantil. Servicios de Back Office y Asesorías. Servicios de Arquitectura y Desarrollo de proyectos.	Financiamiento por medio contratos de cuenta corriente mercantil. Servicios de Back Office y Asesorías. Servicios de Arquitectura y Desarrollo de proyectos.



		VIVIENDAS S.A.	INMOBILIARIA ALMAR LTDA.	INVERSIONES SANTA SOFIA S.A.	INMOBILIARIA SOCOVESA SANTIAGO S.A.	SOCIEDAD COMERCIALIZADORA METROPOLITANA DOS LTDA.
RUT		96.536.560-5	77.403.700-4	76.126.149-5	96.757.030-3	96.817.000-7
NATURALEZA JURÍDICA		Sociedad Anónima Cerrada	Sociedad de Responsabilidad Limitada	Sociedad Anónima Cerrada	Sociedad Anónima Cerrada	Sociedad de Responsabilidad Limitada
DOMICILIO		Santiago, Región Metropolitana.	Santiago, Región Metropolitana.	Santiago, Región Metropolitana.	Santiago, Región Metropolitana.	Santiago, Región Metropolitana.
CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO (M\$)		M\$ 12.719	M\$ 155.108	M\$ 1.060	M\$ 35.342.892	M\$ 657
OBJETO SOCIAL		La sociedad tiene por objeto: a) Compra, venta y alquiler (excepto amoblados) de inmuebles propios o arrendados.	La sociedad tiene por objeto: a) La construcción y venta de toda clase de edificios, viviendas y obras civiles; b) La elaboración de proyectos y estudios de arquitectura, ingeniería y construcción; c) La elaboración de proyectos de urbanismo y la ejecución de obras de urbanización; d) La prestación de servicios de arquitectura, ingeniería y construcción; y, e) La realización de cualquier otro negocio que se estime conveniente emprender, para todo lo cual podrá ejecutar los actos y celebrar los contratos conducentes a estos fines, sin que sea necesario acreditar esta circunstancia ante terceros.	La sociedad tiene por objeto: a) La inversión, por cuenta propia o de terceros, en toda clase de bienes muebles, corporales o incorporeales, acciones, derechos en sociedades de personas, bonos, títulos de crédito, instrumentos financieros y, en general, toda clase de valores mobiliarios y títulos de crédito o inversiones y sus frutos o productos, tanto en Chile como en el extranjero.	La sociedad tiene por objeto: a) efectuar inversiones y negocios inmobiliarios, para lo cual podrá adquirir y enajenar, a cualquier título, bienes raíces urbanos y rurales; b) desarrollar proyectos inmobiliarios de cualquier naturaleza, pudiendo efectuar su explotación bajo la forma de compraventa, loteos habitacionales, comerciales o industriales, urbanizaciones, construcciones de edificios, casas, locales, establecimientos, oficinas o departamentos y en general explotarlos directamente o por terceros en cualquier forma; c) dar y recibir en arrendamiento, en leasing, subarrendar y adquirir, dar y ceder a terceros, a cualquier título, el uso y goce de bienes raíces; d) participar en concesiones de obras públicas, municipales o de cualquier título, como asimismo en toda clase de sociedades que tengan objetos similares o relacionados con los anteriores; e) la inversión y reinversión de toda clase de bienes incorporeales muebles y, en general, administrar las distintas inversiones sociales y percibir sus frutos; f) la prestación de servicios profesionales de gerencia, gerencia de marketing, gerencia de contabilidad, gerencia de ventas, gerencia de operaciones inmobiliarias, gerencia de recursos humanos, gerencia de negocios y gerencia de atención a cliente, sólo a sociedades relacionadas, o integrantes del mismo Holding; g) asesoría gerencial inmobiliaria, financiera, de marketing, contable y gestión administrativa; y, h) desarrollar proyectos habitacionales acogidos a los planes de subsidio habitacional, patrocinar grupos de postulantes al subsidio habitacional y organizar demanda.	La sociedad tiene por objeto: a) La prestación de asesorías profesionales en todas las materias y áreas relacionadas con la industria inmobiliaria y de la construcción; b) La realización de toda clase de estudios de mercado y de proyectos, de marketing y finanzas y la realización de todos aquellos otros actos que sean conducentes al cumplimiento del objeto social.
DIRECTORES		Jorge Hewstone Ramírez Adriano Venturi Aravena Gabriela Hernández Ponce Felipe Guzmán Cruzat Pablo Hachim Guzmán	No aplica	Pablo Guerrero Valenzuela Gonzalo Molina Moreno Nicolás Balmaceda Jimeno	Javier Gras Rudloff Hugo Ovando Zeballos Blas Troncoso Montégu Mauricio Varela Labbé Andrea Wormald Langdon	No aplica
ADMINISTRADORES O GERENTE GENERAL		Jorge Hewstone Ramírez	Pablo Hachim Guzmán	Nicolás Balmaceda Jimeno	Valeria Gori Saltarelli	Javier Gras Rudloff
% PARTICIPACIÓN	Directa (%) Indirecta(%)	- 100,000000	- 100,000000	- 50,000000	99,999000 -	- 99,990000
	Total (%)	100,000000	100,000000	50,000000	99,999000	99,990000
% INVERSIÓN SOBRE ACTIVOS INDIVIDUALES DE LA MATRIZ		0,044%	1,685%	-0,001%	20,132%	-0,060%
NOMBRE DIRECTORES, GERENTE GENERAL O EJECUTIVOS PRINCIPALES DE LA MATRIZ QUE DESEMPEÑA CARGOS IMPORTANTES		Felipe Guzmán Cruzat: Gerente Centro Servicios Compartidos Socovesa S.A. Jorge Hewstone Ramírez: Gerente General Constructora Almagro S.A. Pablo Hachim Guzmán: Gerente General Almagro S.A. Adriano Venturi Aravena: Gerente Clientes Almagro S.A. Gabriela Hernández Ponce: Gerente Inmobiliario Almagro S.A.	Pablo Hachim Guzmán: Gerente General Almagro S.A.		Javier Gras Rudloff: Presidente Directorio Socovesa S.A. Andrea Wormald Inverstor Relations Socovesa S.A. Mauricio Varela Labbé: Gerente General Corporativo y Representante Legal Socovesa S.A. Hugo Ovando Zeballos: Presidente Directorio Almagro S.A. Blas Troncoso Montégu: Fiscal Socovesa S.A.	Javier Gras Rudloff: Presidente Directorio Socovesa S.A.
RELACIONES COMERCIALES CON LA MATRIZ		Financiamiento por medio contratos de cuenta corriente mercantil. Servicios de Back Office y Asesorías. Servicios de Arquitectura y Desarrollo de proyectos.	Financiamiento por medio contratos de cuenta corriente mercantil. Servicios de Back Office y Asesorías. Servicios de Arquitectura y Desarrollo de proyectos.	Financiamiento por medio contratos de cuenta corriente mercantil. Servicios de Back Office y Asesorías. Servicios de Arquitectura y Desarrollo de proyectos.	Financiamiento por medio contratos de cuenta corriente mercantil. Servicios de Back Office y Asesorías. Servicios de Arquitectura y Desarrollo de proyectos.	Financiamiento por medio contratos de cuenta corriente mercantil. Servicios de Back Office y Asesorías. Servicios de Arquitectura y Desarrollo de proyectos.



		SOCIEDAD COMERCIALIZADORA METROPOLITANA S.A.	INMOBILIARIA LOS BRAVOS S.A.	INMOBILIARIA EL DESCUBRIDOR S.A.	INMOBILIARIA LAS ENCINAS DE PEÑALOEN S.A	SERVICIOS SANITARIOS LARAPINTA S.A.
RUT		96.804.250-5	76.349.710-0	76.092.182-3	96.659.030-0	96.862.350-8
NATURALEZA JURÍDICA		Sociedad Anónima Cerrada	Sociedad Anónima Cerrada	Sociedad Anónima Cerrada	Sociedad Anónima Cerrada	Sociedad Anónima Cerrada
DOMICILIO		Santiago, Región Metropolitana.	Santiago, Región Metropolitana.	Santiago, Región Metropolitana.	Santiago, Región Metropolitana.	Santiago, Región Metropolitana.
CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO (M\$)		M\$ 8.039	M\$ 1.224.125	M\$ 10.080	M\$ 9.114.333	M\$ 12.446.118
OBJETO SOCIAL		La sociedad tiene por objeto: a) el desarrollo de loteos, conjuntos habitacionales, deportivos, turísticos, recreacionales o sociales y de toda clase de proyectos inmobiliarios; b) el corretaje, comisión para comercializar bienes raíces, urbanos y rústicos, la prestación de asesorías y servicios profesionales de comercialización, la prestación de asesorías técnicas de gestión inmobiliaria en general, incluyendo estudios, evaluación de proyectos e informes al respecto; c) el arriendo, administración y toda forma de explotación comercial de bienes raíces y derechos reales sobre ellos; d) la construcción, por cuenta propia o ajena, de edificios y otros inmuebles por adhesión y su proyección, estudio y ejecución por cuenta propia o ajena; y, e) la inversión, por cuenta propia o ajena, en toda clase de bienes muebles e inmuebles, sean éstos corporales o incorporales, acciones, derechos en sociedades, bonos, instrumentos financieros y, en general, en toda clase de valores mobiliarios y títulos de crédito o inversión, así como la administración y explotación de estas inversiones y sus frutos o productos.	La sociedad tiene por objeto: a)La adquisición, loteo y urbanización de inmuebles provenientes del Macrolote Treinta y Dos A Dos guión A, sector Los Bravos, comuna de Lo Barnechea; b) La construcción de casas y edificios de cualquier especie en dichos terrenos y su comercialización, c) La realización de cualquier otro negocio que estime conveniente emprender relacionado con los inmuebles señalados, para lo cual podrá ejecutar los actos y celebrar los contratos conducentes a estos fines, sin que sea necesario acreditar esta circunstancia ante terceros.	La sociedad tiene por objeto: a) la ejecución en Chile y el extranjero, por cuenta propia o terceros, de toda clase de obras civiles y de edificación habitacional y no habitacional, incluyendo el diseño, desarrollo y ejecución de proyectos de ingeniería y construcción en todas las modalidades; b) la adquisición, loteo y subdivisión de todo tipo de bienes inmuebles, su urbanización y comercialización, en cualquier forma, así como todos los actos y negocios relacionados directa e indirectamente con la actividad de la construcción; c) la adquisición, venta, permuta o arriendo de toda clase de bienes corporales inmuebles o de derechos sobre ellos, su administración y explotación en cualquiera de sus formas; d) efectuar inversiones y negocios inmobiliarios, para lo cual podrá adquirir y enajenar a cualquier título bienes raíces urbanos y rurales; e) desarrollar proyectos inmobiliarios de cualquier naturaleza, pudiendo efectuar su explotación bajo la forma de compraventa, loteos habitacionales, comerciales o industriales, urbanizaciones, construcciones de edificios, casas, locales, estacionamientos, oficinas o departamentos, y en general explotarlos directamente o por terceros en cualquier forma; y, f) dar y recibir en arrendamiento, en leasing, subarrendar y adquirir, dar y ceder a terceros, a cualquier título el uso y goce de bienes raíces. Para el cumplimiento de este objeto, la sociedad podrá celebrar toda clase de actos y contratos, incluso constituir sociedades nacionales o extranjeras de cualquier naturaleza, ingresar a las ya constituidas y representarlas.	La sociedad tiene por objeto: a) la realización de inversiones en toda clase de bienes muebles y raíces, sean urbanos o rurales; b) la planificación, desarrollo y ejecución de loteos, conjuntos habitacionales, deportivos, turísticos, recreacionales o sociales y de toda clase de proyectos inmobiliarios; c) la compra, venta, arrendamiento y la comercialización en general de toda clase de bienes inmuebles o de derechos en ellos y; el desarrollo y promoción, por cuenta propia o ajena, de negocios inmobiliarios, y; d) la explotación en cualesquiera de sus formas de predios agrícolas, ganaderos y/o forestales, sean propios o ajenos; la distribución, exportación y comercialización en general de los productos que resulten de dicha explotación y; en general, el desarrollo de toda clase de actividades relacionadas con la agricultura y la ganadería.	La sociedad tiene por objeto: a) el establecimiento, la construcción y la explotación de servicios públicos de producción de agua potable, de servicios públicos de distribución de agua potable, de servicios públicos de recolección de aguas servidas y de servicios públicos de disposición de aguas servidas, y demás prestaciones relacionadas con dichas actividades.
DIRECTORES		Javier Gras Rudloff Blas Troncoso Montégu Mauricio Varela Labbé Francisco Lagos del Valle Felipe Guzmán Cruzat Andrea Wormald Langdon	Javier Gras Rudloff Blas Troncoso Montégu Mauricio Varela Labbé Francisco Lagos del Valle Felipe Guzmán Cruzat Andrea Wormald Langdon	Javier Gras Rudloff Mauricio Varela Labbé Hugo Ovando Zeballos Blas Troncoso Montégu Andrea Wormald Langdon	Javier Gras Rudloff Mauricio Varela Labbé Blas Troncoso Montégu Andrea Wormald Langdon	René Castro Delgado Javier Gras Rudloff Mauricio Varela Labbé Blas Troncoso Montégu Daniela Arellano Jordán
ADMINISTRADORES O GERENTE GENERAL		Valeria Gori Saltarelli	Valeria Gori Saltarelli	Valeria Gori Saltarelli	Valeria Gori Saltarelli	Giovanna Carreras Calderón.
% PARTICIPACIÓN	Directa (%) Indirecta(%)	- 100,000000	- 100,000000	2,083300 97,916700	- 100,000000	- 100,000000
	Total (%)	100,000000	100,000000	100,000000	100,000000	100,000000
% INVERSIÓN SOBRE ACTIVOS INDIVIDUALES DE LA MATRIZ		0,969%	0,408%	-2,279%	2,793%	1,562%
NOMBRE DIRECTORES, GERENTE GENERAL O EJECUTIVOS PRINCIPALES DE LA MATRIZ QUE DESEMPEÑA CARGOS IMPORTANTES		Javier Gras Rudloff: Presidente Directorio Socovesa S.A. Andrea Wormald Inverstor Socovesa S.A. Blas Troncoso Montégu: Fiscal Socovesa S.A. Valeria Gori Saltarelli: Gerente General Inmobiliaria Socovesa Santiago S.A.	Javier Gras Rudloff: Presidente Directorio Socovesa S.A. Mauricio Varela Labbé: Gerente General Corporativo y Representante Legal Socovesa S.A. Blas Troncoso Montégu: Fiscal Socovesa S.A. Andrea Wormald Inverstor Socovesa S.A. Francisco Lagos del Valle: Gerente Finanzas y Control de Gestión Socovesa S.A. Valeria Gori Saltarelli: Gerente General Inmobiliaria Socovesa Santiago S.A.	Javier Gras Rudloff: Presidente Directorio Socovesa S.A. Mauricio Varela Labbé: Gerente General Corporativo y Representante Legal Socovesa S.A. Hugo Ovando Zeballos: Presidente Directorio Almagro S.A. Blas Troncoso Montégu: Fiscal Socovesa S.A. Andrea Wormald Inverstor Relations Socovesa S.A.	Javier Gras Rudloff: Presidente Directorio Socovesa S.A. Mauricio Varela Labbé: Gerente General Corporativo y Representante Legal Socovesa S.A. Blas Troncoso Montégu: Fiscal Socovesa S.A. Valeria Gori Saltarelli: Gerente General Inmobiliaria Socovesa Santiago S.A. Andrea Wormald Inverstor Relations Socovesa S.A.	Javier Gras Rudloff: Presidente Directorio Socovesa S.A. René Castro Delgado: Vicepresidente Directorio Socovesa S.A. Mauricio Varela Labbé: Gerente General Corporativo y Representante Legal Socovesa S.A. Blas Troncoso Montégu: Fiscal Socovesa S.A. Daniela Arellano Jordán: Subgerente Legal Socovesa S.A.
RELACIONES COMERCIALES CON LA MATRIZ		Financiamiento por medio contratos de cuenta corriente mercantil. Servicios de Back Office y Asesorías. Servicios de Arquitectura y Desarrollo de proyectos.	Financiamiento por medio contratos de cuenta corriente mercantil. Servicios de Back Office y Asesorías. Servicios de Arquitectura y Desarrollo de proyectos.	Financiamiento por medio contratos de cuenta corriente mercantil. Servicios de Back Office y Asesorías. Servicios de Arquitectura y Desarrollo de proyectos.	Financiamiento por medio contratos de cuenta corriente mercantil. Servicios de Back Office y Asesorías. Servicios de Arquitectura y Desarrollo de proyectos.	Financiamiento por medio contratos de cuenta corriente mercantil. Servicios de Back Office y Asesorías. Servicios de Arquitectura y Desarrollo de proyectos.



		INMOBILIARIA LOS CONDORES S.A.	CONSORCIO INMOBILIARIO MACUL S.A.	INMOBILIARIA EL MONTIJO S.A.	SOCOVESA INVERSIONES INTERNACIONALES LTDA.	INVERSIONES LOS ANDES S.A.
RUT		76.954.790-8	76.912.610-4	76.646.780-6	77.854.650-7	E-1615849
NATURALEZA JURÍDICA		Sociedad Anónima Cerrada	Sociedad Anónima Cerrada	Sociedad Anónima Cerrada	Sociedad de Responsabilidad Limitada	Sociedad Anónima Cerrada
DOMICILIO		Santiago, Región Metropolitana.	Santiago, Región Metropolitana.	Santiago, Región Metropolitana.	Santiago, Región Metropolitana.	Santiago, Región Metropolitana.
CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO (M\$)		M\$ 10.000.000	M\$ 11.225	M\$ 2.057.078	M\$ 4.079.432	M\$ 22.019.695
OBJETO SOCIAL		La sociedad tiene por objeto: a) La adquisición, compra, enajenación, venta, arrendamiento, loteo, subdivisión, de todo tipo de bienes raíces, como también, construir en ellos y vender, por cuenta propia o ajena, todo tipo viviendas, locales comerciales y todo tipo de edificaciones que estime pertinentes; b) Podrá participar de la formación de sociedades, condominios, comunidades y asociaciones, cualquiera que sea su naturaleza, y todos los actos necesarios para la realización de dicho giro. c) la prestación de toda clase de servicios y asesorías en materias inmobiliarias y de la construcción; y,	La sociedad tiene por objeto: a) la realización y desarrollo de toda clase de inversiones, negocios y proyectos inmobiliarios, mediante la compra, venta, cesión, arriendo, subdivisión, loteos y explotación, bajo cualquier forma o modalidad, de toda clase de bienes raíces urbanos y rurales, ya sea para fines habitacionales u otros; b) a realización de toda clase de obras de edificación, urbanización y construcciones en general, su venta, explotación y comercialización bajo cualquier forma o modalidad; c) la prestación de toda clase de servicios y asesorías en materias inmobiliarias y de la construcción; y, d) la realización de inversiones en toda clase de bienes muebles o inmuebles, sean corporales o incorporeales, en especial, en efectos de comercio, bonos, acciones y, en general, en toda clase de valores mobiliarios, y la administración de estas inversiones y sus frutos.	La sociedad tiene por objeto: a) la realización y desarrollo de toda clase de inversiones, negocios y proyectos inmobiliarios, mediante la compra, venta, cesión, arriendo, subdivisión, loteos y explotación, bajo cualquier forma o modalidad, de toda clase de bienes raíces urbanos y rurales, ya sea para fines habitacionales u otros; b) la realización de toda clase de obras de edificación, urbanización y construcciones en general, su venta, explotación y comercialización bajo cualquier forma o modalidad; c) la prestación de toda clase de servicios y asesorías en materias inmobiliarias y de la construcción; y, d) la realización de inversiones en toda clase de bienes muebles o inmuebles, sean corporales o incorporeales, en especial, en efectos de comercio, bonos, acciones y, en general, en toda clase de valores mobiliarios, y la administración de estas inversiones y sus frutos.	La sociedad tiene por objeto: a) La participación como accionista, socio o partícipe en cualquier tipo de sociedad, Joint Ventures y asociaciones, para el desarrollo de actividades e inversiones inmobiliarias y de construcción de complejos habitacionales en el extranjero.	La sociedad tiene por objeto: a) La compra, venta, permuta, explotación, arrendamiento y administración en general de inmuebles urbanos y rurales, así como la construcción de toda clase de obras civiles.
DIRECTORES		Mauricio Varela Labbé René Castro Delgado Diego Rodríguez Varas	Eduardo Mella Panessi José Tomás Aguirre Edwards Matías Obrecht Gómez Mauricio Varela Labbé René Castro Delgado Javier Gras Rudloff	Mauricio Varela Labbé Luis Alberto Cruz Guzmán Diego Rodríguez Varas	No aplica	Julio Menéndez Ross Patricio Guzmán Mira Javier Gras Rudloff Ricardo Menéndez Ross Jorge Luis Pérez Alati
ADMINISTRADORES O GERENTE GENERAL		Mauricio Varela Labbé (Representante Legal)	Valeria Gori Saltarelli	Mauricio Varela Labbé (Representante Legal)	Mauricio Varela Labbé	Julio Menéndez Ross (Representante Legal)
% PARTICIPACIÓN	Directa (%)	-	-	-	0,000250	-
	Indirecta(%)	66,670000	50,000000	33,330000	99,999750	18,740000
		Total (%)	66,670000	50,000000	33,330000	100,000000
% INVERSIÓN SOBRE ACTIVOS INDIVIDUALES DE LA MATRIZ		0,982%	0,133%	0,454%	-0,147%	0,365%
NOMBRE DIRECTORES, GERENTE GENERAL O EJECUTIVOS PRINCIPALES DE LA MATRIZ QUE DESEMPEÑA CARGOS IMPORTANTES		René Castro Delgado: Vicepresidente Directorio Socovesa S.A. Mauricio Varela Labbé: Gerente General Corporativo y Representante Legal Socovesa S.A.	Javier Gras Rudloff: Presidente Directorio Socovesa S.A. René Castro Delgado: Vicepresidente Directorio Socovesa S.A. Mauricio Varela Labbé: Gerente General Corporativo y Representante Legal Socovesa S.A. Valeria Gori Saltarelli: Gerente General Inmobiliaria Socovesa Santiago S.A.	Mauricio Varela Labbé: Gerente General Corporativo y Representante Legal Socovesa S.A.	Mauricio Varela Labbé: Gerente General Corporativo y Representante Legal Socovesa S.A.	Javier Gras Rudloff: Presidente Directorio Socovesa S.A.
RELACIONES COMERCIALES CON LA MATRIZ		Financiamiento por medio contratos de cuenta corriente mercantil. Servicios de Back Office y Asesorías. Servicios de Arquitectura y Desarrollo de proyectos.	Financiamiento por medio contratos de cuenta corriente mercantil. Servicios de Back Office y Asesorías. Servicios de Arquitectura y Desarrollo de proyectos.	Financiamiento por medio contratos de cuenta corriente mercantil. Servicios de Back Office y Asesorías. Servicios de Arquitectura y Desarrollo de proyectos.	Financiamiento por medio contratos de cuenta corriente mercantil. Servicios de Back Office y Asesorías. Servicios de Arquitectura y Desarrollo de proyectos.	Financiamiento por medio contratos de cuenta corriente mercantil. Servicios de Back Office y Asesorías. Servicios de Arquitectura y Desarrollo de proyectos.



CONSTRUCTORA SOCOVESA SANTIAGO S.A.		INMOBILIARIA PILARES S.A.	SOCOVESA INMOBILIARIA Y CONSTRUCCIONES S.A.	INMOBILIARIA Y CONSTRUCTORA RIO NOYA S.A.	RIO NECKAR SPA
RUT	99.558.680-0	76.026.047-9	96.789.820-1	76.008.842-0	76.243.959-K
NATURALEZA JURÍDICA	Sociedad Anónima Cerrada	Sociedad Anónima Cerrada	Sociedad Anónima Cerrada	Sociedad Anónima Cerrada	Sociedad por Acciones
DOMICILIO	Santiago, Región Metropolitana.	Santiago, Región Metropolitana.	Santiago, Región Metropolitana.	Santiago, Región Metropolitana.	Santiago, Región Metropolitana.
CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO (M\$)	M\$ 4.064.808	M\$ 15.354.197	M\$ 45.550.000	M\$ 1.064	M\$ 1.000
OBJETO SOCIAL	La sociedad tiene por objeto: a) la ejecución por cuenta propia o ajena de toda clase de construcciones, obras y edificaciones, tales como viviendas, edificios, puentes caminos, tranques, obras de regadío, túneles, puertos aeropuertos, movimientos de tierra; b) la urbanización y dotación de inmuebles, urbanos o rurales; c) la prestación de toda clase de servicios y asesorías en materias y negocios inmobiliarios, pudiendo asesorar, proyectar, planificar, organizar, dirigir y administrar todo tipo de obras; y d) la compra, venta administración, arrendamiento y la comercialización en general de toda clase de bienes inmuebles o de derechos en ellos y; el desarrollo y promoción, por cuenta propia o ajena, de negocios inmobiliarios.	La sociedad tiene por objeto: a) la realización y desarrollo de toda clase de inversiones, negocios y proyectos inmobiliarios, mediante la compra, venta, cesión, arriendo, subdivisión, loteos y explotación, bajo cualquier forma o modalidad, de toda clase de bienes raíces urbanos y rurales, ya sea para fines habitacionales u otros, así como también la construcción, promoción y venta de edificios y viviendas, acogidas o no a sistemas de franquicias tributarias especiales o subsidios habitacionales; b) la captación de ofertas y la intermediación entre oferentes y demandantes de viviendas económicas y sociales, así como también la creación de cooperativas destinadas a la promoción, divulgación y construcción de las mismas; c) el diseño, desarrollo, ejecución, construcción y comercialización, por cuenta propia o ajena, de proyectos inmobiliarios que se realicen en cumplimiento de las normas legales vigentes dictadas para el desarrollo de programas especiales de construcción de viviendas sociales y económicas, y sistemas de subsidios habitacionales; d) la prestación de toda clase de servicios y asesorías en materias inmobiliarias y de la construcción; y, e) la realización de inversiones en toda clase de bienes muebles o inmuebles, sean corporales o incorporales, en especial, en efectos de comercio, bonos, acciones y, en general, en toda clase de valores mobiliarios, y la administración de estas inversiones y sus frutos.	La sociedad tiene por objeto: a) La construcción, de toda clase de edificios, centros comerciales, viviendas, conjuntos habitacionales y obras civiles, la elaboración de proyectos de urbanismo y la ejecución de obras de urbanización;; la prestación de servicios de arquitectura, ingeniería y construcción; la inversión en bienes raíces y muebles, corporales e incorporales; la ejecución de cualquier acto de comercio y en general de cualquier otra actividad civil, comercial o industrial relacionada o no con las anteriores que los socios acuerden. b) La adquisición, loteo y subdivisión de todo tipo de bienes inmuebles, su urbanización y comercialización, en cualquier forma, así como todos los actos y negocios relacionados directa o indirectamente con la actividad de la construcción. c) La adquisición, venta, permuta o arriendo de toda clase de bienes corporales inmuebles o de derechos sobre ellos, su administración y explotación en cualquiera de sus formas. d) Efectuar inversiones y negocios inmobiliarios, para lo cual podrá adquirir y enajenar, a cualquier título, bienes raíces urbanos y rurales. e) Desarrollar proyectos inmobiliarios de cualquier naturaleza, pudiendo efectuar su explotación bajo la forma de compraventa, loteos habitacionales, comerciales o industriales, urbanizaciones, construcciones de edificios, casas, locales, estacionamientos, oficinas o departamentos y en general explotarlos directamente o por terceros en cualquier forma. f) Dar y recibir en arrendamiento, en leasing, sub arrendar y adquirir, dar y ceder a terceros, a cualquier título, el uso y goce de bienes raíces. Para el cumplimiento de estos objetos, la sociedad podrá celebrar toda clase de actos y contratos, incluso constituir sociedades nacionales o extranjeras de cualquier naturaleza, ingresar a las ya constituidas y representarlas.	La sociedad tiene por objeto: a) la construcción, de toda clase de edificios, centros comerciales, viviendas, conjuntos habitacionales y obras civiles, la elaboración de proyectos de urbanismo y la ejecución de obras de urbanización;; la prestación de servicios de arquitectura, ingeniería y construcción; la inversión en bienes raíces y muebles, corporales e incorporales; la ejecución de cualquier acto de comercio y en general de cualquier otra actividad civil, comercial o industrial relacionada o no con las anteriores que los socios acuerden. b) La adquisición, loteo y subdivisión de todo tipo de bienes inmuebles, su urbanización y comercialización, en cualquier forma, así como todos los actos y negocios relacionados directa o indirectamente con la actividad de la construcción. c) La adquisición, venta, permuta o arriendo de toda clase de bienes corporales inmuebles o de derechos sobre ellos, su administración y explotación en cualquiera de sus formas. d) Efectuar inversiones y negocios inmobiliarios, para lo cual podrá adquirir y enajenar, a cualquier título, bienes raíces urbanos y rurales. e) Desarrollar proyectos inmobiliarios de cualquier naturaleza, pudiendo efectuar su explotación bajo la forma de compraventa, loteos habitacionales, comerciales o industriales, urbanizaciones, construcciones de edificios, casas, locales, estacionamientos, oficinas o departamentos y en general explotarlos directamente o por terceros en cualquier forma. f) Dar y recibir en arrendamiento, en leasing, sub arrendar y adquirir, dar y ceder a terceros, a cualquier título, el uso y goce de bienes raíces. Para el cumplimiento de estos objetos, la sociedad podrá celebrar toda clase de actos y contratos, incluso constituir sociedades nacionales o extranjeras de cualquier naturaleza, ingresar a las ya constituidas y representarlas.	La sociedad tiene por objeto: a) el diseño, construcción, comercialización, venta, arrendamiento y/o administración de toda clase de bienes inmuebles, con o sin mobiliario o instalaciones; b) la compra, venta, arrendamiento, subarrendamiento y administración de toda clase de bienes inmuebles y bienes inmuebles amoblados o con instalaciones; y, c) el desarrollo, construcción, comercialización y/o arrendamiento y/o administración de proyectos inmobiliarios con destino con destino habitacional, comercial o industrial, tales como urbanizaciones, casa, edificios, estacionamientos, locales o centros comerciales, oficinas, bodegas industriales y edificaciones similares. Para el cumplimiento de estos objetos, la sociedad podrá celebrar y ejecutar toda clase de actos y contratos.
DIRECTORES	Daniela Arellano Jordán. Giovanna Carreras Calderón. Felipe Guzmán Cruzat. Francisco Lagos del Valle. David Perry Ovando.	Javier Gras Rudloff Hugo Ovando Zeballos Mauricio Varela Labbé Blas Troncoso Montégu Andrea Wormald Langdon	Mauricio Varela Labbé Felipe Guzmán Cruzat David Perry Ovando Andrea Wormald Langdon	Mauricio Varela Labbé Felipe Guzmán Cruzat David Perry Ovando Andrea Wormald Langdon	Mauricio Varela Labbé Blas Troncoso Montégu Andrea Wormald Langdon
ADMINISTRADORES O GERENTE GENERAL	Mauricio Varela Labbé (Representante Legal)	José Ignacio Gras Carmona	José Ignacio Gras Carmona	Felipe Guzmán Cruzat	Blas Troncoso Montégu
% PARTICIPACIÓN	Directa (%)	99,999900	99,999947	-	-
	Indirecta(%)	-	-	99,900000	100,000000
% INVERSIÓN SOBRE ACTIVOS INDIVIDUALES DE LA MATRIZ	Total (%)	99,999900	99,999947	99,900000	100,000000
		0,907%	10,562%	-0,033%	0,012%
NOMBRE DIRECTORES, GERENTE GENERAL O EJECUTIVOS PRINCIPALES DE LA MATRIZ QUE DESEMPEÑA CARGOS IMPORTANTES	Mauricio Varela Labbé: Gerente General Corporativo y Representante Legal Socovesa S.A. Francisco Lagos del Valle: Gerente Finanzas y Control de Gestión Socovesa S.A. Daniela Arellano Jordán: Subgerente Legal Socovesa S.A. Felipe Guzmán Cruzat: Gerente Centro Servicios Compartidos Socovesa S.A. David Perry Ovando: Gerente Recursos Humanos Socovesa S.A. Giovanna Carreras Calderón: Gerente de Servicios Sanitarios Larpinta S.A.	Javier Gras Rudloff: Presidente Directorio Socovesa S.A. Mauricio Varela Labbé: Gerente General Corporativo y Representante Legal Socovesa S.A. Hugo Ovando Zeballos: Presidente Directorio Almagro S.A. Blas Troncoso Montégu: Fiscal Socovesa S.A. Andrea Wormald Inverstor Relations Socovesa S.A.	Mauricio Varela Labbé: Gerente General Corporativo y Representante Legal Socovesa S.A. Blas Troncoso Montégu: Fiscal Socovesa S.A. Felipe Guzmán Cruzat: Gerente Centro Servicios Compartidos Socovesa S.A. Francisco Lagos del Valle: Gerente Finanzas y Control de Gestión Socovesa S.A. Andrea Wormald Inverstor Relations en Empresas Socovesa		Mauricio Varela Labbé: Gerente General Corporativo y Representante Legal Socovesa S.A. Blas Troncoso Montégu: Fiscal Socovesa S.A. Andrea Wormald Inverstor Relations Socovesa S.A.
RELACIONES COMERCIALES CON LA MATRIZ	Financiamiento por medio contratos de cuenta corriente mercantil. Servicios de Back Office y Asesorías. Servicios de Arquitectura y Desarrollo de proyectos.	Financiamiento por medio contratos de cuenta corriente mercantil. Servicios de Back Office y Asesorías. Servicios de Arquitectura y Desarrollo de proyectos.	Financiamiento por medio contratos de cuenta corriente mercantil. Servicios de Back Office y Asesorías. Servicios de Arquitectura y Desarrollo de proyectos.	Financiamiento por medio contratos de cuenta corriente mercantil. Servicios de Back Office y Asesorías. Servicios de Arquitectura y Desarrollo de proyectos.	Financiamiento por medio contratos de cuenta corriente mercantil. Servicios de Back Office y Asesorías. Servicios de Arquitectura y Desarrollo de proyectos.



		CONSORCIO INMOBILIARIO Y CONSTRUCTOR COSTA SUR LTDA.	SIMAQ S.A	SOCOVESA DESARROLLOS COMERCIALES S.A.	INMOBILIARIA ALMAGRO OMBU S.A.	INMOBILIARIA SOCOVESA BULLROCK S.A.
RUT		76.126.513-K	76.108.508-5	76.113.822-7	76.089.395-1	76.139.484-3
NATURALEZA JURÍDICA		Sociedad de Responsabilidad Limitada	Sociedad Anónima Cerrada	Sociedad Anónima Cerrada	Sociedad Anónima Cerrada	Sociedad Anónima Cerrada
DOMICILIO		Santiago, Región Metropolitana.	Santiago, Región Metropolitana.	Santiago, Región Metropolitana.	Santiago, Región Metropolitana.	Santiago, Región Metropolitana.
CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO (M\$)		M\$ 20.000	M\$ 10.000	M\$ 1.000	M\$ 24.998	M\$ 1.000
OBJETO SOCIAL		La sociedad tiene por objeto: a) La construcción, de toda clase de edificios, centros comerciales, viviendas, conjuntos habitacionales y obras civiles, la elaboración de proyectos de urbanismo y la ejecución de obras de urbanización,; la prestación de servicios de arquitectura, ingeniería y construcción; la inversión en bienes raíces y muebles, corporales e incorporeales; la ejecución de cualquier acto de comercio y en general de cualquier otra actividad civil, comercial o industrial relacionada o no con las anteriores que los socios acuerden. b) La adquisición, loteo y subdivisión de todo tipo de bienes inmuebles, su urbanización y comercialización, en cualquier forma, así como todos los actos y negocios relacionados directa o indirectamente con la actividad de la construcción. c) La adquisición, venta, permuta o arriendo de toda clase de bienes corporales inmuebles o de derechos sobre ellos, su administración y explotación en cualquiera de sus formas. d) Efectuar inversiones y negocios inmobiliarios, para lo cual podrá adquirir y enajenar, a cualquier título, bienes raíces urbanos y rurales. e) Desarrollar proyectos inmobiliarios de cualquier naturaleza, pudiendo efectuar su explotación bajo la forma de compraventa, loteos habitacionales, comerciales o industriales, urbanizaciones, construcciones de edificios, casas, locales, estacionamientos, oficinas o departamentos y en general explotarlos directamente o por terceros en cualquier forma. f) Dar y recibir en arrendamiento, en leasing, sub arrendar y adquirir, dar y ceder a terceros, a cualquier título, el uso y goce de bienes raíces. Para el cumplimiento de estos objetos, la sociedad podrá celebrar toda clase de actos y contratos, incluso constituir sociedades nacionales o extranjeras de cualquier naturaleza, ingresar a las ya constituidas y representarlas.	La sociedad tiene por objeto: a) comprar, vender, exportar, arrendar, administrar y mantener maquinarias, equipos y vehículos destinados al desarrollo de actividades de construcción, montaje industrial, minería y agroindustria en todas sus formas, por cuenta propia o terceros; b) prestar servicios de administración, operación y mantención de toda clase de equipos y maquinarias; y, c) representar en el país a toda clase de productos y/o sociedades nacionales o extranjeras afines a objetos indicados precedentemente. Para el cumplimiento de estos objetos, la sociedad podrá celebrar toda clase de actos y contratos, incluso constituir sociedades, ingresar a las ya constituidas o representarlas.	La sociedad tiene por objeto: a) El diseño, desarrollo, ejecución, comercialización, compra, venta, arriendo y subarriendo, con o sin opción de compra, y por cuenta propia o de terceros, de toda clase de proyectos inmobiliarios de casas, edificios de departamentos u oficinas, loteos, macroloteos, urbanizaciones, y condominios clase A o B, según estos se encuentran definidos en la ley, así como la construcción material de todos ellos, ya sea en forma directa o a suma alzada, administración delegada u otra modalidad permitida por la ley. Para el cumplimiento de este objeto, la sociedad podrá comprar y vender toda clase de bienes muebles o inmuebles y derechos sobre los mismos, así como prestar servicios de gestión inmobiliaria y celebrar toda clase de actos y contratos, incluso constituir sociedades nacionales o extranjeras de cualquier naturaleza, ingresar a las ya constituidas y representarlas.	La sociedad tiene por objeto: a) efectuar inversiones y negocios inmobiliarios, para lo cual podrá adquirir y enajenar, a cualquier título, toda clase bienes raíces urbanos y rurales; b) desarrollar proyectos inmobiliarios de cualquier naturaleza, pudiendo efectuar su explotación bajo la forma de compraventa, lotes habitacionales, comerciales a industriales, urbanizaciones, construcciones de edificios, casas, locales, estacionamientos, oficinas o departamentos, explotados directamente o por terceros en cualquier forma y, en general, desarrollar toda clase de proyectos inmobiliarios y de construcción: la construcción y edificación de toda clase de bienes inmuebles, por cuenta propia o ajena o en asociación con terceros; c) dar y tornar en arrendamiento u otra forma de tenencia, toda clase de bienes corporales o incorporeales, muebles, raíces, amoblados o no, administrarlos, sean dichos bienes propios o de terceros; d) la prestación de toda clase de servicios y asesorías en materias inmobiliarias y de construcción: y, e) la realización de inversiones en toda clase de bienes muebles a inmuebles, sean corporales o incorporeales, en especial, en efectos de comercio, bonos, acciones y, en general, en toda clase de valores mobiliarios, y la administración de estas inversiones y sus frutos.	La sociedad tiene por objeto: a) efectuar inversiones y negocios inmobiliarios, para lo cual podrá adquirir y enajenar, a cualquier título, toda clase bienes raíces urbanos y rurales; b) desarrollar proyectos inmobiliarios de cualquier naturaleza, pudiendo efectuar su explotación bajo la forma de compraventa, loteos, habitaciones, comerciales o industriales, urbanizaciones, construcciones de edificios, casas, locales, estacionamientos, oficinas o departamentos, explotarlos directamente o por terceros en cualquier forma y, en general, desarrollar toda clase de proyectos inmobiliarios y de construcción: a construcción y edificación de toda clase de bienes inmuebles, por cuenta propia o ajena o en asociación con terceros; c) dar y tomar en arrendamiento u otra forma de tenencia, toda clase de bienes corporales o incorporeales, muebles, raíces, amoblados o no, administrarlos sean dichos bienes propios o de terceros; d) la prestación de toda clase de servicios y asesorías en materias inmobiliarias y de construcción; y, e) la realización de inversiones en toda clase de bienes muebles o inmuebles, sean corporales o incorporeales, en especial en efectos de comercio, bonos, acciones y, en general, en toda clase de valores mobiliarios, y la administración de estas inversiones y sus frutos.
DIRECTORES			Blas Troncoso Montégu Mauricio Varela Labbé Francisco Lagos del Valle Felipe Guzmán Cruzat Andrea Wormald Langdon	Javier Gras Rudloff Hugo Ovando Zeballos Mauricio Varela Labbé Blas Troncoso Montégu Andrea Wormald Langdon	Mauricio Varela Labbé Eduardo Gutiérrez Talledo Blas Troncoso Montégu Cristóbal Fernández Chadwick	Mauricio Varela Labbé Eduardo Gutiérrez Talledo Blas Troncoso Montégu Max Boza Wilson
ADMINISTRADORES O GERENTE GENERAL		No aplica	Blas Troncoso Montégu	Mauricio Varela Labbé (Representante Legal)	Eduardo Gutiérrez Talledo	Eduardo Gutiérrez Talledo
% PARTICIPACIÓN	Directa (%)	-	0,100000	99,000000	-	-
	Indirecta(%)	100,000000	99,900000	1,000000	50,000000	70,000000
		Total (%)	100,000000	100,000000	50,000000	70,000000
% INVERSIÓN SOBRE ACTIVOS INDIVIDUALES DE LA MATRIZ		-2,562%	-0,237%	0,043%	0,008%	0,004%
NOMBRE DIRECTORES, GERENTE GENERAL O EJECUTIVOS PRINCIPALES DE LA MATRIZ QUE DESEMPEÑA CARGOS IMPORTANTES			Mauricio Varela Labbé: Gerente General Corporativo y Representante Legal Socovesa S.A. Blas Troncoso Montégu: Fiscal Socovesa S.A. Francisco Lagos del Valle: Gerente Finanzas y Control de Gestión Socovesa S.A. Felipe Guzmán Cruzat: Gerente Centro Servicios Compartidos Socovesa S.A. Andrea Wormald Inverstor Relations Socovesa S.A.	Javier Gras Rudloff: Presidente Directorio Socovesa S.A. Mauricio Varela Labbé: Gerente General Corporativo y Representante Legal Socovesa S.A. Hugo Ovando Zeballos: Presidente Directorio Almagro S.A. Blas Troncoso Montégu: Fiscal Socovesa S.A. Andrea Wormald Inverstor Relations Socovesa S.A.	Mauricio Varela Labbé: Gerente General Corporativo y Representante Legal Socovesa S.A. Blas Troncoso Montégu: Fiscal Socovesa S.A.	Mauricio Varela Labbé: Gerente General Corporativo y Representante Legal Socovesa S.A. Blas Troncoso Montégu: Fiscal Socovesa S.A.
RELACIONES COMERCIALES CON LA MATRIZ			Financiamiento por medio contratos de cuenta corriente mercantil. Servicios de Back Office y Asesorías. Servicios de Arquitectura y Desarrollo de proyectos.	Financiamiento por medio contratos de cuenta corriente mercantil. Servicios de Back Office y Asesorías. Servicios de Arquitectura y Desarrollo de proyectos.	Financiamiento por medio contratos de cuenta corriente mercantil. Servicios de Back Office y Asesorías. Servicios de Arquitectura y Desarrollo de proyectos.	Financiamiento por medio contratos de cuenta corriente mercantil. Servicios de Back Office y Asesorías. Servicios de Arquitectura y Desarrollo de proyectos.



INMOBILIARIA NUEVA SANTA MARIA S.A.		MADAGASCAR SPA.	INMOBILIARIA LINDEROS S.A.	AGRICOLA LINDEROS SPA	SOCOVESA DIVISION ARQUITECTURA Y CONSTRUCCION S.A.
RUT	76.161.943-8	77.089.296-1	76.913.170-1	76.243.121-1	76.239.420-0
NATURALEZA JURÍDICA	Sociedad Anónima Cerrada	Sociedad por Acciones	Sociedad Anónima Cerrada	Sociedad por Acciones	Sociedad Anónima Cerrada
DOMICILIO	Santiago, Región Metropolitana.	Santiago, Región Metropolitana.	Santiago, Región Metropolitana.	Santiago, Región Metropolitana	Santiago, Región Metropolitana.
CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO (M\$)	M\$ 1.000	M\$ 3.587.967	M\$ 111	M\$ 1.000	M\$ 2.000
OBJETO SOCIAL	La sociedad tiene por objeto: a) efectuar inversiones y negocios inmobiliarios para lo cual podrá adquirir y enajenar. a cualquier título, toda clase bienes raíces urbanos y rurales; b) desarrollar proyectos inmobiliarios de cualquier naturaleza, pudiendo efectuar su explotación bajo la forma de compraventa, loteos, habitaciones, comerciales o industriales, urbanizaciones, construcciones de edificios, casas, locales, estacionamientos, oficinas o departamentos, explotarlos directamente o por terceros en cualquier forma y, en general, desarrollar toda clase de proyectos inmobiliarios y de construcción, la construcción y edificación de toda clase de bienes inmuebles, por cuenta propia o ajena o en asociación con terceros; c) dar y tomar en arrendamiento u otra forma de tenencia, toda clase de bienes corporales o incorporeales, muebles, raíces, amoblados o no, administrarlos sean dichos bienes propios o de terceros; d) la prestación de toda clase de servicios y asesorías en materias inmobiliarias y de construcción; y, e) la realización de inversiones en toda clase de bienes muebles o inmuebles, sean corporales o incorporeales, en especial en efectos de comercio, bonos, acciones y, en general, en toda clase de valores mobiliarios, y la administración de estas inversiones y sus frutos.	La sociedad tiene por objeto: a) la adquisición y enajenación a cualquier título de toda clase de bienes inmuebles; y la comercialización, arrendamiento, desarrollo de proyectos inmobiliarios, loteamiento, urbanización, y, en general la explotación de bienes raíces agrícolas o urbanos, por cuenta propia o ajena y la percepción de los frutos de cualquier especies que estos produzcan. Para este efectos, la Sociedad podrá adquirir por cualquier medio los bienes que sean necesarios para la realización de sus negocios, sean estos corporales o incorporeales, muebles o inmuebles ejerciendo libremente todas aquellas facultades que el derecho de dominio concede el propietario de los mismos de acuerdo a la Ley. Para el cumplimiento de los objetos señalados, la Sociedad podrá actuar por cuenta propia o ajena y asociada o en coparticipación con terceros; y, b) En general, la realización de todas las actividades que acuerden los accionistas y se relaciones directa o indirectamente con el giro.	La sociedad tiene por objeto: a) la realización y desarrollo de toda clase de inversiones, negocios y proyectos inmobiliarios, mediante la compra, venta, cesión, arriendo, subdivisión, loteos y explotación, bajo cualquier forma o modalidad, de toda clase de bienes raíces urbanos y rurales, ya sea para fines habitacionales u otros; b) la realización de toda clase de obras de edificación, urbanización y construcciones en general, su venta, explotación y comercialización bajo cualquier forma o modalidad; c) la prestación de toda clase de servicios y asesorías en materias inmobiliarias y de la construcción; y, d) la realización de inversiones en toda clase de bienes muebles o inmuebles, sean corporales o incorporeales, en especial, en efectos de comercio, bonos, acciones y, en general, en toda clase de valores mobiliarios, y la administración de estas inversiones y sus frutos.	La sociedad tiene por objeto: a) la explotación en cualesquiera de sus formas de predios agrícolas, ganaderos y/o forestales, sean propios o ajenos, la distribución, exportación y comercialización de los productos que resulten de dicha explotación y, en general, el desarrollo de toda clase de actividades relacionadas con la agricultura y ganadería; b) la inversión, compra, venta, comercialización, distribución, representación, producción, elaboración y explotación, por cuenta propia o ajena, en el ámbito nacional o extranjero, de todo tipo de bienes relacionados con la agricultura y la industria del vino y agro vitivinícola; y, c) la prestación de servicios relacionados con los objetos precedentemente indicados. Para el cumplimiento del objeto social, la sociedad podrá participar en toda clase de sociedades.	La sociedad tiene por objeto: a) La prestación por sí o por intermedio de terceros de todo tipo de asesorías y servicios en las áreas de la arquitectura, diseño y elaboración de proyectos arquitectónicos, así como la prestación de todo tipo de asesorías y servicios en las áreas de construcción, ejecución, desarrollo e implementación de todo tipo de edificaciones y obras en general. Para el cumplimiento del objeto social, la sociedad podrá celebrar toda clase de actos y contratos, incluso constituir sociedades, ingresar a las ya constituidas o representarlas.
DIRECTORES	Mauricio Varela Labbé Andrea Wormald Langdon Felipe Guzmán Cruzat Luis Felipe Gilabert Prieto Marcelo Cox Vial	Mauricio Varela Labbé René Castro Delgado Victor Guevara Caceres Andrés Alvarado Ortiz Marcelo Cox Vial	Javier Gras Rudloff Mauricio Varela Labbé Blas Troncoso Montégu Andrea Wormald Langdon	Mauricio Varela Labbé Andrea Wormald Langdon Felipe Guzmán Cruzat	Mauricio Varela Labbé Andrea Wormald Langdon Felipe Guzmán Cruzat David Perry Ovando
ADMINISTRADORES O GERENTE GENERAL	Mauricio Varela Labbé (Representante Legal)	Luis Felipe Gilabert Prieto	Mauricio Varela Labbé	Mauricio Varela Labbé	René Castro Delgado
% PARTICIPACIÓN	Directa (%) Indirecta(%)	- 90,000000	- 48,500000	99,000000 1,000000	- 100,000000
	Total (%)	90,000000	48,500000	100,000000	100,000000
% INVERSIÓN SOBRE ACTIVOS INDIVIDUALES DE LA MATRIZ	0,047%	0,286%	-1,371%	0,045%	0,001%
NOMBRE DIRECTORES, GERENTE GENERAL O EJECUTIVOS PRINCIPALES DE LA MATRIZ QUE DESEMPEÑA CARGOS IMPORTANTES	Mauricio Varela Labbé: Gerente General Corporativo y Representante Legal Socovesa S.A. Andrea Wormald Inverstor Relations Socovesa S.A. Felipe Guzmán Cruzat: Gerente Centro Servicios Compartidos Socovesa S.A.	René Castro Delgado: Vicepresidente Directorio Socovesa S.A. Mauricio Varela Labbé: Gerente General Corporativo y Representante Legal Socovesa S.A.	Javier Gras Rudloff: Presidente Directorio Socovesa S.A. René Castro Delgado: Vicepresidente Directorio Socovesa S.A. Mauricio Varela Labbé: Gerente General Corporativo y Representante Legal Socovesa S.A. Blas Troncoso Montégu: Fiscal Socovesa S.A. Andrea Wormald Inverstor Relations Socovesa S.A.	Mauricio Varela Labbé: Gerente General Corporativo y Representante Legal Socovesa S.A. Andrea Wormald Inverstor Relations Socovesa S.A. Felipe Guzmán Cruzat: Gerente Centro Servicios Compartidos Socovesa S.A.	Mauricio Varela Labbé: Gerente General Corporativo y Representante Legal Socovesa S.A. Andrea Wormald Inverstor Relations Socovesa S.A. Felipe Guzmán Cruzat: Gerente Centro Servicios Compartidos Socovesa S.A. David Perry Ovando: Gerente Recursos Humanos Socovesa S.A.
RELACIONES COMERCIALES CON LA MATRIZ	Financiamiento por medio contratos de cuenta corriente mercantil. Servicios de Back Office y Asesorías. Servicios de Arquitectura y Desarrollo de proyectos.	Financiamiento por medio contratos de cuenta corriente mercantil. Servicios de Back Office y Asesorías. Servicios de Arquitectura y Desarrollo de proyectos.	Financiamiento por medio contratos de cuenta corriente mercantil. Servicios de Back Office y Asesorías. Servicios de Arquitectura y Desarrollo de proyectos.	Financiamiento por medio contratos de cuenta corriente mercantil. Servicios de Back Office y Asesorías. Servicios de Arquitectura y Desarrollo de proyectos.	Financiamiento por medio contratos de cuenta corriente mercantil. Servicios de Back Office y Asesorías. Servicios de Arquitectura y Desarrollo de proyectos.



SOCOVESA DIVISION INMOBILIARIA S.A.		SOCOVESA DIVISION CONTABILIDAD Y FINANZAS S.A.	ALMAGRO DIVISION ARQUITECTURA Y CONSTRUCCION S.A.	ALMAGRO DIVISION INMOBILIARIA S.A.	CAPACITACIÓN Y DESARROLLO GESOC SPA
RUT	76.127.973-4	96.853.800-4	96.853.770-9	96.853.790-3	76.364.485-5
NATURALEZA JURÍDICA	Sociedad Anónima Cerrada	Sociedad Anónima Cerrada	Sociedad Anónima Cerrada	Sociedad Anónima Cerrada	Sociedad por Acciones
DOMICILIO	Santiago, Región Metropolitana	Santiago, Región Metropolitana.	Santiago, Región Metropolitana.	Santiago, Región Metropolitana.	Santiago, Región Metropolitana.
CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO (M\$)	M\$ 20.000	M\$ 20.511	M\$ 20.511	M\$ 9.281	M\$ 1.000
OBJETO SOCIAL	La sociedad tiene por objeto: a) La prestación por sí o por intermedio de terceros de todo tipo de asesorías y servicios en la realización de estudios de mercado, evaluación de proyectos y sondeos de opinión; todo tipo de asesorías y servicios legales, administrativas, judiciales, contractuales, tributarias y la inversión en todo tipo de bienes corporales o incorporales. Para el cumplimiento del objeto social, la sociedad podrá celebrar toda clase de actos y contratos, incluso constituir sociedades, incorporarse a las ya constituidas o representarlas.	La sociedad tiene por objeto: a) La prestación por sí o por intermedio de terceros de todo tipo de servicios y asesorías en las áreas contables, financieras, comerciales, tributarias y la inversión ene todo tipo de bienes corporales e incor-porales; b) La adquisición, inversión y venta de toda clase de bienes raíces o derechos sobre ellos, su administración y explotación en cualesquie-ra de sus formas; c) La adquisición y comercialización en cualesquiera de sus formas de toda clase de bienes corporales e incorporales muebles; y, (d) La prestación de servicios y asesorías en las demás áreas relacio-nadas con el objeto social.	La sociedad tiene por objeto: a) Compra, venta y alquiler (excepto amoblados) de inmuebles pro-pios o arrendados.	La sociedad tiene por objeto: a) la prestación por sí o por intermedio de terceros de todo tipo de asesorías y servicios en la realización de estudios de mercado, eva-luación de proyectos y sondeos de opinión, todo tipo de asesorías y servicios legales, administrativas, judiciales, contractuales, tributarias y la inversión en todo tipo de bienes corporales o incorporales; b) la adquisición, inversión y venta de toda clase de bienes raíces o derechos sobre ellos, su administración y explotación en cualquiera de sus formas; c) la adquisición y comercialización en cualquiera de sus formas de toda clase de bienes corporales o incorporales muebles; y, d) la prestación de servicios y asesorías en las demás áreas relacio-nadas con el objeto social.	La sociedad tiene por objeto: a) La prestación de servicios de capacitación laboral y ocupacional.
DIRECTORES	Mauricio Varela Labbé Andrea Wormald Langdon Felipe Guzmán Cruzat	Hugo Ovando Zeballos Pablo Hachim Guzmán Felipe Guzmán Cruzat	Felipe Guzmán Cruzat Jorge Hewstone Ramírez Adriano Venturi Aravena	Hugo Ovando Zeballos David Perry Ovando Felipe Guzmán Cruzat	Mauricio Varela Labbé Francisco Lagos del Valle Felipe Guzmán Cruzat
ADMINISTRADORES O GERENTE GENERAL	Mauricio Varela Labbé	Felipe Guzmán Cruzat	Jorge Hewstone Ramírez	Felipe Guzmán Cruzat	David Perry Ovando
% PARTICIPACIÓN	Directa (%)	-	-	-	-
	Indirecta(%)	100,000000	100,000000	100,000000	100,000000
Total (%)		100,000000	100,000000	100,000000	100,000000
% INVERSIÓN SOBRE ACTIVOS INDIVIDUALES DE LA MATRIZ		0,020%	0,080%	0,038%	0,016%
NOMBRE DIRECTORES, GERENTE GENERAL O EJECUTIVOS PRINCIPALES DE LA MATRIZ QUE DESEMPEÑA CARGOS IMPORTANTES	Mauricio Varela Labbé: Gerente General Corporativo y Representan-te Legal Socovesa S.A. Andrea Wormald Inverstor Relations Socovesa S.A. Felipe Guzmán Cruzat: Gerente Centro Servicios Compartidos Socovesa S.A.	Hugo Ovando Zeballos: Presidente Directorio Almagro S.A. Pablo Hachim Guzmán: Gerente General Almagro S.A. Felipe Guzmán Cruzat: Gerente Centro Servicios Compartidos Socovesa S.A.	Felipe Guzmán Cruzat: Gerente Centro Servicios Compartidos Socovesa S.A. Jorge Hewstone Ramírez: Gerente General Constructora Almagro S.A. Adriano Venturi Aravena: Gerente Clientes Almagro S.A.	Hugo Ovando Zeballos: Presidente Directorio Almagro S.A. Felipe Guzmán Cruzat: Gerente Centro Servicios Compartidos So-covesa S.A. David Perry Ovando: Gerente Recursos Humanos Socovesa S.A.	Mauricio Varela Labbé: Gerente General Corporativo y Representan-te Legal Socovesa S.A. Felipe Guzmán Cruzat: Gerente Centro Servicios Compartidos So-covesa S.A. Francisco Lagos del Valle: Gerente Finanzas y Control de Gestión Socovesa S.A. David Perry Ovando: Gerente Recursos Humanos Socovesa S.A.
RELACIONES COMERCIALES CON LA MATRIZ	Financiamiento por medio contratos de cuenta corriente mercantil. Servicios de Back Office y Asesorías. Servicios de Arquitectura y De-sarrollo de proyectos.	Financiamiento por medio contratos de cuenta corriente mercantil. Servicios de Back Office y Asesorías. Servicios de Arquitectura y De-sarrollo de proyectos.	Financiamiento por medio contratos de cuenta corriente mercantil. Servicios de Back Office y Asesorías. Servicios de Arquitectura y De-sarrollo de proyectos.	Financiamiento por medio contratos de cuenta corriente mercantil. Servicios de Back Office y Asesorías. Servicios de Arquitectura y De-sarrollo de proyectos.	Financiamiento por medio contratos de cuenta corriente mercantil. Servicios de Back Office y Asesorías. Servicios de Arquitectura y De-sarrollo de proyectos.



		INMOBILIARIA SOCOVESA SUR S.A.	SOCIEDAD COMERCIALIZADORA DEL SUR TEMUCO S.A.	CONSTRUCTORA SOCOVESA SUR S.A.	INMOBILIARIA MISIONES S.A.
RUT		96.791.150-K	96.708.740-8	96.797.930-9	96.786.480-3
NATURALEZA JURÍDICA		Sociedad Anónima Cerrada	Sociedad Anónima Cerrada	Sociedad Anónima Cerrada	Sociedad Anónima Cerrada
DOMICILIO		Temuco, Novena Región.	Temuco, Novena Región.	Temuco, Novena Región.	Temuco, Novena Región.
CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO (M\$)		M\$ 74.204.120	M\$ 21.287	M\$ 1.085.541	M\$ 757.064
OBJETO SOCIAL		La sociedad tiene por objeto: a) la actividad de la construcción, por cuenta propia o ajena; la proyección, estudio o ejecución de toda clase de obras civiles y edificaciones e instalaciones; b) la adquisición, loteo y subdivisión de todo tipo de bienes inmuebles, su urbanización y comercialización, en cualquier forma, así como todos los actos y negocios relacionados directa o indirectamente con la actividad de la construcción; c) la realización de estudios y prestación de asesorías técnicas, económicas y financieras relacionadas tanto con la especialidad de la construcción como con la adquisición y enajenación de las viviendas, la realización de proyectos de arquitectura y cálculos solicitados por otras empresas y, en general, la prestación de toda clase de asesorías, evaluación de proyectos, análisis, preparación de informes y servicios prestados a terceros; d) la adquisición, venta, permuta o arriendo de toda clase de bienes corporales inmuebles o de derechos sobre ellos, su administración y explotación en cualquiera de sus formas; e) la inversión y reinversión de toda clase de bienes incorporales muebles, su administración y la percepción de sus frutos. En consecuencia podrá adquirir, enajenar y gravar toda clase de acciones o derechos de sociedades, bonos o debentures o cualesquiera otros valores de inversión, de renta fija o variable; f) efectuar inversiones y negocios inmobiliarios, para lo cual podrá adquirir y enajenar, a cualquier título, bienes raíces urbanos y rurales; g) desarrollar proyectos inmobiliarios de cualquier naturaleza, pudiendo efectuar su explotación bajo la forma de compraventa, loteos habitacionales, comerciales o industriales, urbanizaciones, construcciones de edificios, casas, locales, estacionamientos, oficinas o departamentos y en general explotarlos directamente o por terceros en cualquier forma; h) dar y recibir en arrendamiento, en leasing, sub arrendar y adquirir, dar y ceder a terceros, a cualquier título, el uso y goce de bienes raíces; i) participar en concesiones de obras públicas, municipales o de cualquier tipo, como asimismo en toda clase de sociedades que tengan objetos similares o relacionados con los anteriores; y, j) la inversión y reinversión de toda clase de bienes incorporales muebles y en general administrar las distintas inversiones sociales y percibir sus frutos.	La sociedad tiene por objeto: a) Adquisición y enajenación a cualquier título bienes raíces urbanos y rústicos por cuenta propia o de terceros. b) Planificación, comercialización y/o ejecución, subdivisiones, loteos por cuenta propia o de terceros. c) Corretaje o comisión para vender bienes raíces, urbanos y rústicos, e intermediación en comercialización de los mismos; gestión inmobiliaria en general. d) Arriendos, administración y toda forma de explotación comercial, bienes raíces. e) Construcción, por cuenta propia o ajena de edificios y otros inmuebles por adherencia y su proyección, estudio y ejecución. f) Inversión en bienes incorporales muebles. (DE ACUERDO A E.P CONSTITUCIÓN)	La sociedad tiene por objeto: a) la actividad de construcción por cuenta propia o ajena, la proyección, estudio y ejecución de obras civiles, edificaciones e instalaciones; b) adquisición, loteo, subdivisión de bienes inmuebles, su urbanización y comercialización de cualquier forma, así como todos los actos y negocios relacionados directa o indirectamente con la actividad de la construcción; c) realización de estudios y asesorías técnicas, económicas y financieras relacionadas con la construcción, adquisición y enajenación de viviendas, realización de proyectos de arquitectura y cálculos para terceros, asesorías, evaluación de proyectos, análisis, preparación de informes y otros servicios prestados a terceros; d) adquisición, venta, permuta o arriendo de toda clase de bienes inmuebles o derechos sobre ellos, su administración y explotación de cualquier forma; e) la inversión y reinversión en bienes incorporales muebles, su administración y percepción de frutos; y, f) la adquisición, enajenación y gravamen acciones y derechos de sociedades, bonos o debentures y cualesquiera otros valores de renta fija o variable.	La sociedad tiene por objeto: a) la compra, venta, arrendamiento, inversiones, reinversiones, administración, adquisición y enajenación en cualquier forma y a cualquier título de inmuebles o bienes raíces, sean urbanos o rurales; b) la administración, compra, venta o enajenación de inmuebles por cuenta de terceros; c) la construcción por cuenta propia o de terceros de toda clase de obras inmuebles; d) la explotación de cualquiera de sus formas de bienes raíces, sea bajo la forma de compraventa, subdivisiones, arrendamientos y otros, así como la ejecución o práctica de cualquier otro negocio inmobiliario, su administración y explotación y la percepción de sus frutos; e) promover y participar en cualquier clase de negocios o inversiones inmobiliarias; f) pactar, constituir, formar parte o participar de sociedades de cualquier clase u objeto, especialmente de sociedades del giro o negocio inmobiliario; y, g) en general celebrar y ejecutar todos los actos, contratos o convenciones nominados o innominados que se relacionen directa o indirectamente con su objeto social, para el desarrollo de su comercio o actividad y para la inversión de los fondos disponibles de la sociedad.
DIRECTORES		Hugo Ovando Zeballos Javier Gras Rudloff Mauricio Varela Labbé Blas Troncoso Montégu Andrea Wormald Langdon	Mauricio Varela Labbé Juan Andres Lavoz Medina Nicolás Silva Bruce	Mauricio Varela Labbé Juan Andrés Lavoz Medina Blas Troncoso Montégu Rene Castro Delgado Nicolás Silva Bruce	Mauricio Varela Labbé Juan Andrés Lavoz Medina Blas Troncoso Montégu Nicolás Silva Bruce
ADMINISTRADORES O GERENTE GENERAL		Juan Andres Lavoz Medina	Juan Andrés Lavoz Medina	Gerard Barthou Herrera	Juan Andrés Lavoz Medina
% PARTICIPACIÓN	Directa (%) Indirecta(%)	99,998140 -	- 100,000000	- 99,975000	- 100,000000
	Total (%)	99,998140	100,000000	99,975000	100,000000
% INVERSIÓN SOBRE ACTIVOS INDIVIDUALES DE LA MATRIZ		18,911%	-0,562%	0,365%	0,125%
NOMBRE DIRECTORES, GERENTE GENERAL O EJECUTIVOS PRINCIPALES DE LA MATRIZ QUE DESEMPEÑA CARGOS IMPORTANTES		Javier Gras Rudloff: Presidente Directorio Socovesa S.A. Mauricio Varela Labbé: Gerente General Corporativo y Representante Legal Socovesa S.A. Blas Troncoso Montégu: Fiscal Socovesa S.A. Hugo Ovando Zeballos: Presidente Directorio Almagro S.A. Juan Andrés Lavoz Medina: Gerente General Inmobiliaria Socovesa Sur S.A. Andrea Wormald Inverstor Relations Socovesa S.A.	Mauricio Varela Labbé: Gerente General Corporativo y Representante Legal Socovesa S.A. Juan Andrés Lavoz Medina: Gerente General Inmobiliaria Socovesa Sur S.A. Nicolás Silva Bruce: Gerente Legal Inmobiliaria Socovesa Sur S.A.	Mauricio Varela Labbé: Gerente General Corporativo y Representante Legal Socovesa S.A. Blas Troncoso Montégu: Fiscal Socovesa S.A. Juan Andrés Lavoz Medina: Gerente General Inmobiliaria Socovesa Sur S.A. René Castro Delgado: Vicepresidente Directorio Socovesa S.A. Nicolás Silva Bruce: Gerente Legal Inmobiliaria Socovesa Sur S.A.	Mauricio Varela Labbé: Gerente General Corporativo y Representante Legal Socovesa S.A. Juan Andrés Lavoz Medina: Gerente General Inmobiliaria Socovesa Sur S.A. Blas Troncoso Montégu: Fiscal Socovesa S.A. Nicolás Silva Bruce: Gerente Legal Inmobiliaria Socovesa Sur S.A.
RELACIONES COMERCIALES CON LA MATRIZ		Financiamiento por medio contratos de cuenta corriente mercantil. Servicios de Back Office y Asesorías. Servicios de Arquitectura y Desarrollo de proyectos.	Financiamiento por medio contratos de cuenta corriente mercantil. Servicios de Back Office y Asesorías. Servicios de Arquitectura y Desarrollo de proyectos.	Financiamiento por medio contratos de cuenta corriente mercantil. Servicios de Back Office y Asesorías. Servicios de Arquitectura y Desarrollo de proyectos.	Financiamiento por medio contratos de cuenta corriente mercantil. Servicios de Back Office y Asesorías. Servicios de Arquitectura y Desarrollo de proyectos.



11.3 Relaciones comerciales y contratos entre filiales y asociadas y la matriz

(NCG N° 461 – 6.5.1 ix)

Contratos de Prestación de Servicios

TIPO DE CONTRATO	EMPRESA PRESTA EL SERVICIO		EMPRESA QUE RECIBE EL SERVICIO	
	RUT	RAZÓN SOCIAL	RUT	RAZÓN SOCIAL
CONTRATO DE CONSTRUCCIÓN POR SUMA ALZADA	99.558.680-0	Constructora Socovesa Santiago S.A.	76.026.047-9	Inmobiliaria Pilares S.A.
			76.349.710-0	Inmobiliaria Los Bravos S.A.
			76.646.780-6	Inmobiliaria El Montijo S.A.
			76.954.790-8	Inmobiliaria Los Condores S.A.
			96.659.030-0	Inmobiliaria Las Encinas de Peñalolen S.A.
			96.757.030-3	Inmobiliaria Socovesa Santiago S.A.
			96.804.250-5	Sociedad Comercializadora Metropolitana S.A.
			96.789.820-1	Socovesa Inmobiliaria Y Construcciones S.A.
			76.092.182-3	Inmobiliaria El Descubridor S.A.
	86.356.400-K	Constructora Almagro S.A.	77.403.700-4	Inmobiliaria Almar Ltda.
			88.452.300-1	Almagro S.A.
			76.092.183-1	Inmobiliaria Arcilla Roja S.A.
	96.797.930-9	Constructora Socovesa Sur S.A.	96.791.150-K	Inmobiliaria Socovesa Sur S.A.
			96.708.740-8	Sociedad Comercializadora Del Sur Temuco S.A.
CONTRATO DE ASESORÍAS	96.757.030-3	Inmobiliaria Socovesa Santiago S.A.	76.646.780-6	Inmobiliaria El Montijo S.A.
			76.912.610-4	Consorcio Inmobiliario Macul S.A.
			76.954.790-8	Inmobiliaria Los Condores S.A.
			96.659.030-0	Inmobiliaria Las Encinas de Peñalolen S.A.
			96.804.250-5	Sociedad Comercializadora Metropolitana S.A.
			76.349.710-0	Inmobiliaria Los Bravos S.A.
			76.092.82-3	Inmobiliaria El Descubridor S.A.



TIPO DE CONTRATO	EMPRESA PRESTA EL SERVICIO		EMPRESA QUE RECIBE EL SERVICIO	
	RUT	RAZÓN SOCIAL	RUT	RAZÓN SOCIAL
CONTRATO DE ASESORÍAS	76.026.047-9	Inmobiliaria Pilares S.A.	96.789.820-1	Socovesa Inmobiliaria y Construcciones S.A.
	96.804.250-5	Sociedad Comercializadora Metropolitana S.A.	76.912.610-4	Consorcio Inmobiliario Macul S.A.
			76.954.790-8	Inmobiliaria Los Cóndores S.A.
	76.127.973-4	Socovesa Division Inmobiliaria S.A.	94.840.000-6	Socovesa S.A.
			76.026.047-9	Inmobiliaria Pilares S.A.
			88.452.300-1	Almagro S.A.
			96.757.030-3	Inmobiliaria Socovesa Santiago S.A.
			96.791.150-K	Inmobiliaria Socovesa Sur S.A.
	96.853.770-9	Almagro Division Arquitectura y Construccion S.A.	76.026.047-9	Inmobiliaria Pilares S.A.
			88.452.300-1	Almagro S.A.
			94.840.000-6	Socovesa S.A.
			96.791.150-K	Inmobiliaria Socovesa Sur S.A.
			96.789.820-1	Socovesa Inmobiliaria y Construcciones S.A.
			76.092.183-1	Inmobiliaria Arcilla Roja S.A.
			76.092.82-3	Inmobiliaria El Descubridor S.A
	96.853.800-4	Socovesa Division Contabilidad y Finanzas S.A.	76.026.047-9	Inmobiliaria Pilares S.A.
			76.113.822-7	Socovesa Desarrollos Comerciales S.A.
			88.452.300-1	Almagro S.A.
			94.840.000-6	Socovesa S.A.
			96.791.150-K	Inmobiliaria Socovesa Sur S.A.
			76.243.121-1	Agricola Linderos SpA
			96.757.030-3	Inmobiliaria Socovesa Santiago S.A.
			99.558.680-0	Constructora Socovesa Santiago S.A.
	96.853.790-3	Almagro Division Inmobiliaria S.A.	88.452.300-1	Almagro S.A.
			96.757.030-3	Inmobiliaria Socovesa Santiago S.A.
			76.026.047-9	Inmobiliaria Pilares S.A.



TIPO DE CONTRATO	EMPRESA PRESTA EL SERVICIO		EMPRESA QUE RECIBE EL SERVICIO	
	RUT	RAZÓN SOCIAL	RUT	RAZÓN SOCIAL
CONTRATOS DE ARRIENDO DE VEHICULOS	76.108.508-5	Simaq S.A.	76.026.047-9	Inmobiliaria Pilares S.A.
			76.243.121-1	Agricola Linderos SpA
			76.954.790-8	Inmobiliaria Los Condores S.A.
			86.356.400-K	Constructora Almagro S.A.
			88.452.300-1	Almagro S.A.
			96.757.030-3	Inmobiliaria Socovesa Santiago S.A.
			96.791.150-K	Inmobiliaria Socovesa Sur S.A.
			96.797.930-9	Constructora Socovesa Sur S.A.
			96.853.770-9	Almagro División Arquitectura y Construcción S.A.
			96.853.810-1	Almagro División Comisiones de Confianza S.A.
			99.558.680-0	Constructora Socovesa Santiago S.A.
			76.127.973-4	Socovesa Division Inmobiliaria S.A.
			95.345.000-3	Ascotan Inversiones S.A.
			76.113.822-7	Socovesa Desarrollos Comerciales S.A.
			94.840.000-6	Socovesa S.A.
OTRAS VENTAS Y SERVICIOS	76.364.485-5	Capacitación y Desarrollo Gesoc SpA.	76.026.047-9	Inmobiliaria Pilares S.A.
			76.127.973-4	Socovesa Division Inmobiliaria S.A.
			86.356.400-K	Constructora Almagro S.A.
			88.452.300-1	Almagro S.A.
			94.840.000-6	Socovesa S.A.
			96.757.030-3	Inmobiliaria Socovesa Santiago S.A.
			96.791.150-K	Inmobiliaria Socovesa Sur S.A.
			96.797.930-9	Constructora Socovesa Sur S.A.
			96.853.770-9	Almagro División Arquitectura Y Construcción S.A.
			96.853.790-3	Almagro Division Inmobiliaria S.A.
			96.853.800-4	Socovesa Division Contabilidad y Finanzas S.A.
			99.558.680-0	Constructora Socovesa Santiago S.A.



TIPO DE CONTRATO	EMPRESA PRESTA EL SERVICIO		EMPRESA QUE RECIBE EL SERVICIO	
	RUT	RAZÓN SOCIAL	RUT	RAZÓN SOCIAL
OTRAS VENTAS Y SERVICIOS	96.853.810-1	Almagro Division Comisiones de Confianza S.A.	76.349.710-0	Inmobiliaria Los Bravos S.A.
			96.757.030-3	Inmobiliaria Socovesa Santiago S.A.
			96.804.250-5	Sociedad Comercializadora Metropolitana S.A.
	95.345.000-3	Ascotan Inversiones S.A.	86.356.400-K	Constructora Almagro S.A.
			88.452.300-1	Almagro S.A.
	99.558.680-0	Constructora Socovesa Santiago S.A.	94.840.000-6	Socovesa S.A.
	96.862.350-8	Servicios Sanitarios Larapinta S.A.	76.646.780-6	Inmobiliaria El Montijo S.A.
			96.659.030-0	Inmobiliaria Las Encinas de Peñalolen S.A.
			99.558.680-0	Constructora Socovesa Santiago S.A.



Contratos de Cuenta
Corriente Mercantil y
Otros

TIPO DE CONTRATO	EMPRESA 1		EMPRESA 2	
	RUT	RAZÓN SOCIAL	RUT	RAZÓN SOCIAL
CONTRATO DE CUENTA CORRIENTE MERCANTIL	94.840.000-6	Socovesa S.A.	76.026.047-9	Inmobiliaria Pilares S.A.
			76.113.822-7	Socovesa Desarrollos Comerciales S.A.
			76.913.170-1	Inmobiliaria Linderos S.A.
			88.452.300-1	Almagro S.A.
			96.757.030-3	Inmobiliaria Socovesa Santiago S.A.
			96.791.150-K	Inmobiliaria Socovesa Sur S.A.
	96.757.030-3	Inmobiliaria Socovesa Santiago S.A.	76.349.710-0	Inmobiliaria Los Bravos S.A.
			76.912.610-4	Consortio Inmobiliario Macul S.A.
			76.954.790-8	Inmobiliaria Los Condores S.A.
			96.659.030-0	Inmobiliaria Las Encinas de Peñalolen S.A.
			96.804.250-5	Sociedad Comercializadora Metropolitana S.A.
			96.862.350-8	Servicios Sanitarios Larapinta S.A.
			76.092.82-3	Inmobiliaria El Descubridor S.A.
			96.817.000-7	Sociedad Comercializadora Metropolitana Dos Ltda.
			77.854.650-7	Socovesa Inversiones Internacionales Ltda.
			76.239.20-0	Socovesa Division Arquitectura y Construcccion S.A.
	76.954.790-8	Inmobiliaria Los Condores S.A.	99.012.000-5	Compañía de Seguros de Vida Consortio Nacional de Seguros S.A.
	76.912.610-4	Consortio Inmobiliario Macul S.A.	76.852.520-K	Fondo de Inversion Siena Privado
	88.452.300-1	Almagro S.A.	77.403.700-4	Inmobiliaria Almar Ltda.
			95.345.000-3	Ascotan Inversiones S.A.
			96.536.560-5	Viviendas S.A.
			96.853.810-1	Almagro División Comisiones de Confianza S.A.
			76.092.183-1	Inmobiliaria Arcilla Roja S.A.



TIPO DE CONTRATO	EMPRESA 1		EMPRESA 2	
	RUT	RAZÓN SOCIAL	RUT	RAZÓN SOCIAL
	86.356.400-K	Constructora Almagro S.A.	95.345.000-3	Ascotan Inversiones S.A.
			96.536.560-5	Viviendas S.A.
			96.853.810-1	Almagro División Comisiones de Confianza S.A.
	96.791.150-K	Inmobiliaria Socovesa Sur S.A.	96.708.740-8	Sociedad Comercializadora del Sur Temuco S.A.
			96.786.480-3	Inmobiliaria Misiones S.A.
	76.113.822-7	Socovesa Desarrollos Comerciales S.A.	77.089.296-1	Madagascar SpA
	76.913.170-1	Inmobiliaria Linderos S.A.	76.243.121-1	Agricola Linderos SpA
			76.239.20-0	Socovesa Division Arquitectura y Construccion S.A.
	96.789.820-1	Socovesa Inmobiliaria y Construcciones S.A.	76.008.842-0	Inmobiliaria y Constructora Rio Noya S.A.
			76.108.508-5	Simaq S.A.
			76.126.513-K	Consorcio Inmobiliario Y Constructor Costa Sur Ltda.
			76.243.959-K	Rio Neckar SpA
			76.026.047-9	Inmobiliaria Pilares S.A.

11.4 Inversión en otras sociedades

(NCG N° 461 – 6.5.2)

La Compañía no posee inversiones en entidades que representen más del 20% del activo total de Empresas Socovesa, y que no revistan el carácter de subsidiarias o asociadas.

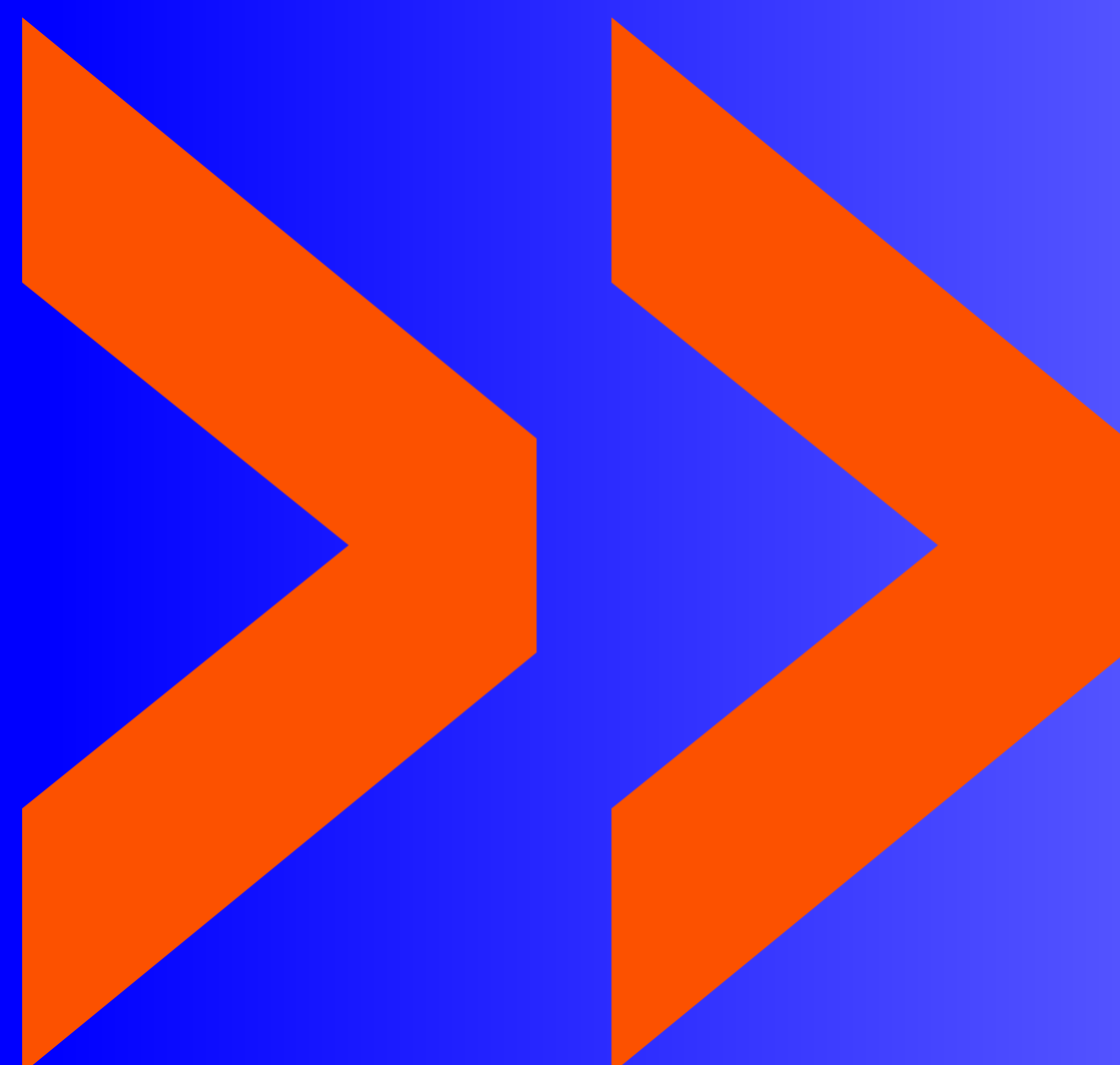


Informes financieros

/ 12

12.1 Estados Financieros consolidados
a diciembre 2022

12.2 Estados Financieros resumidos
Socovesa S.A. y filiales



Nuestro compromiso sostenible con una cultura de colaboración.

A través de comunidades de práctica, hemos podido llevar la colaboración a cada vez más áreas y niveles de la empresa, generando además espacios de reconocimiento a los grupos y personas que promueven esta nueva forma de trabajo. Somos una empresa grande y estamos convencidos que la colaboración es el camino para facilitar transformaciones profundas, como avanzar en términos de sostenibilidad.

Arquitectura Corporativa, Constructora Socovesa Santiago y la Oficina de Diseño e Interiorismo trabajaron en un proyecto de departamento funcional para Pílares.



12.1 Estados Financieros consolidados a diciembre 2022

(NCG N° 461 – 11)

Los Estados Financieros Consolidados a diciembre de 2022 de Empresas Socovesa están disponibles en el **sitio web** de la Comisión para el Mercado Financiero.

Asimismo, se pueden encontrar en la página web de la Compañía, en la sección de **inversionistas**.



Sitio web CMF / Socovesa S.A.:

<https://www.cmfchile.cl/institucional/mercados/entidad.php?mercado=V&rut=94840000&grupo=&tipoentidad=RVEMI&row=AAAwy2ACTAAABY3AAF&vig=VI&control=svs&pestanía=3>



Sitio web Empresas Socovesa / Inversionistas:

<https://www.empresassocovesa.cl/inversionistas/informacion-financiera/fecu/>





12.2 Estados Financieros resumidos Socovesa S.A. y filiales

Estado de Situación Financiera

	INMOBILIARIA SOCOVESA SANTIAGO S.A. Y FILIALES		CONSTRUCTORA SOCOVESA SANTIAGO S.A.		INMOBILIARIA SOCOVESA SUR S.A. Y FILIALES		ALMAGRO S.A. Y FILIALES		INMOBILIARIA PILARES S.A.		SOCOVESA DESARROLLO COMERCIALES S.A. Y FILIALES		INMOBILIARIA LINDEROS S.A. Y FILIALES		SOCOVESA INMOBILIARIA Y CONSTRUCCIONES S.A. Y FILIALES	
	31.12.2022 M\$	31.12.2021 M\$	31.12.2022 M\$	31.12.2021 M\$	31.12.2022 M\$	31.12.2021 M\$	31.12.2022 M\$	31.12.2021 M\$	31.12.2022 M\$	31.12.2021 M\$	31.12.2022 M\$	31.12.2021 M\$	31.12.2022 M\$	31.12.2021 M\$	31.12.2022 M\$	31.12.2021 M\$
ACTIVOS																
Activos corrientes	180.384.199	160.996.507	93.227.111	49.432.057	104.027.409	94.650.849	334.612.336	282.439.307	128.402.885	61.751.830	967.170	1.068.900	11.915.711	10.095.870	70.072.083	29.214.297
Activos no corrientes	193.279.459	179.835.934	2.696.847	2.932.958	92.292.210	80.596.454	124.816.064	107.163.961	65.425.679	65.921.155	15.350.413	11.760.637	14.170.635	14.290.455	48.888.917	48.725.403
TOTAL DE ACTIVOS	373.663.658	340.832.441	95.923.958	52.365.015	196.319.619	175.247.303	459.428.400	389.603.268	193.828.564	127.672.985	16.317.583	12.829.537	26.086.346	24.386.325	118.961.000	77.939.700
PATRIMONIO Y PASIVOS																
PASIVOS																
Pasivos corrientes	285.906.871	249.502.293	92.095.147	50.966.681	117.154.431	94.229.978	310.118.894	231.699.371	145.161.483	79.072.482	15.823.401	10.762.150	31.537.266	29.236.174	97.868.814	58.255.526
Pasivos no corrientes	2.357.315	5.616.190	-	-	1.185.698	2.858.265	5.779.248	1.772.632	4.082.751	2.336.248	-	-	-	-	4.056.910	3.992.283
TOTAL DE PASIVOS	288.264.186	255.118.483	92.095.147	50.966.681	118.340.129	97.088.243	315.898.142	233.472.003	149.244.234	81.408.730	15.823.401	10.762.150	31.537.266	29.236.174	101.925.724	62.247.809
PATRIMONIO																
Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora	79.120.564	78.526.751	3.828.811	1.398.334	77.979.105	78.158.779	143.833.570	156.409.946	44.584.330	46.264.255	429.905	2.005.230	(5.487.012)	(4.937.386)	17.047.229	15.704.184
Participaciones no controladoras	6.278.908	7.187.207	-	-	385	281	(303.312)	(278.681)	-	-	64.277	62.157	36.092	87.537	(11.953)	(12.293)
PATRIMONIO TOTAL	85.399.472	85.713.958	3.828.811	1.398.334	77.979.490	78.159.060	143.530.258	156.131.265	44.584.330	46.264.255	494.182	2.067.387	(5.450.920)	(4.849.849)	17.035.276	15.691.891
TOTAL DE PATRIMONIO Y PASIVOS	373.663.658	340.832.441	95.923.958	52.365.015	196.319.619	175.247.303	459.428.400	389.603.268	193.828.564	127.672.985	16.317.583	12.829.537	26.086.346	24.386.325	118.961.000	77.939.700



Estado de Resultados Integrales

	INMOBILIARIA SOCOVESA SANTIAGO S.A. Y FILIALES		CONSTRUCTORA SOCOVESA SANTIAGO S.A.		INMOBILIARIA SOCOVESA SUR S.A. Y FILIALES		ALMAGRO S.A. Y FILIALES		INMOBILIARIA PILARES S.A.		SOCOVESA DESARROLLO COMERCIALES S.A. Y FILIALES		INMOBILIARIA LINDEROS S.A. Y FILIALES		SOCOVESA INMOBILIARIA Y CONSTRUCCIONES S.A. Y FILIALES	
	31.12.2022 M\$	31.12.2021 M\$	31.12.2022 M\$	31.12.2021 M\$	31.12.2022 M\$	31.12.2021 M\$	31.12.2022 M\$	31.12.2021 M\$	31.12.2022 M\$	31.12.2021 M\$	31.12.2022 M\$	31.12.2021 M\$	31.12.2022 M\$	31.12.2021 M\$	31.12.2022 M\$	31.12.2021 M\$
ESTADO DE RESULTADOS POR FUNCIÓN																
GANANCIA BRUTA	12.601.650	16.370.232	5.268.116	(689.538)	14.998.131	14.582.381	27.543.737	48.887.993	(272.478)	10.762.398	0	0	1.052.942	630.319	534.076	1.715.758
Ganancia (pérdida), antes de impuestos	(7.027.156)	4.198.360	3.178.890	(2.763.075)	1.969.585	4.703.912	9.069.953	39.860.501	(7.222.467)	6.697.457	(1.658.846)	(196.174)	(765.242)	(1.398.856)	1.057.199	606.008
Gasto (Ingreso) por Impuesto a las ganancias	5.605.182	(36.915)	(748.413)	821.455	2.987.070	509.376	4.731.601	(8.110.841)	3.832.816	(998.370)	95.014	56.136	243.282	341.453	286.191	347.560
GANANCIA (PÉRDIDA)	(1.421.974)	4.161.445	2.430.477	(1.941.620)	4.956.655	5.213.288	13.801.554	31.749.660	(3.389.651)	5.699.087	(1.563.832)	(140.038)	(521.960)	(1.057.403)	1.343.390	953.568
GANACIA (PÉRDIDA), ATRIBUIBLE A																
Ganancia (pérdida), atribuible a los propietarios de la controladora	(516.508)	3.370.117	2.430.477	(1.941.620)	4.956.507	5.213.186	13.826.185	31.792.439	(3.389.651)	5.699.087	(1.575.325)	(142.382)	(549.625)	(1.037.461)	1.343.051	953.507
Ganancia (pérdida), atribuible a participaciones no controladoras	(905.466)	791.328	-	-	148	102	(24.631)	(42.779)	-	-	11.493	2.344	27.665	(19.942)	339	61
GANANCIA (PÉRDIDA)	(1.421.974)	4.161.445	2.430.477	(1.941.620)	4.956.655	5.213.288	13.801.554	31.749.660	(3.389.651)	5.699.087	(1.563.832)	(140.038)	(521.960)	(1.057.403)	1.343.390	953.568
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES																
Ganancia (pérdida)	(1.421.974)	4.161.445	2.430.477	(1.941.620)	4.956.655	5.213.288	13.801.554	31.749.660	(3.389.651)	5.699.087	(1.563.832)	(140.038)	(521.960)	(1.057.403)	1.343.390	953.568
Otro resultado integral	99.285	224.807	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
RESULTADO INTEGRAL TOTAL	(1.322.689)	4.386.252	2.430.477	(1.941.620)	4.956.655	5.213.288	13.801.554	31.749.660	(3.389.651)	5.699.087	(1.563.832)	(140.038)	(521.960)	(1.057.403)	1.343.390	953.568
RESULTADO INTEGRAL ATRIBUIBLE A																
Resultado integral atribuible a los propietarios de la controladora	(417.223)	3.594.923	2.430.477	(1.941.620)	4.956.507	5.213.186	13.826.185	31.792.439	(3.389.651)	5.699.087	(1.575.325)	(142.382)	(549.625)	(1.037.461)	1.343.051	953.507
Resultado integral atribuible a participaciones no controladoras	(905.466)	791.329	-	-	148	102	(24.631)	(42.779)	-	-	11.493	2.344	27.665	(19.942)	339	61
RESULTADO INTEGRAL TOTAL	(1.322.689)	4.386.252	2.430.477	(1.941.620)	4.956.655	5.213.288	13.801.554	31.749.660	(3.389.651)	5.699.087	(1.563.832)	(140.038)	(521.960)	(1.057.403)	1.343.390	953.568



Estado de Flujo de Efectivo Directo

	INMOBILIARIA SOCOVESA SANTIAGO S.A. Y FILIALES		CONSTRUCTORA SOCOVESA SANTIAGO S.A.		INMOBILIARIA SOCOVESA SUR S.A. Y FILIALES		ALMAGRO S.A. Y FILIALES		INMOBILIARIA PILARES S.A.		SOCOVESA DESARROLLO COMERCIALES S.A. Y FILIALES		INMOBILIARIA LINDEROS S.A. Y FILIALES		SOCOVESA INMOBILIARIA Y CONSTRUCCIONES S.A. Y FILIALES	
	31.12.2022 M\$	31.12.2021 M\$	31.12.2022 M\$	31.12.2021 M\$	31.12.2022 M\$	31.12.2021 M\$	31.12.2022 M\$	31.12.2021 M\$	31.12.2022 M\$	31.12.2021 M\$	31.12.2022 M\$	31.12.2021 M\$	31.12.2022 M\$	31.12.2021 M\$	31.12.2022 M\$	31.12.2021 M\$
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de operación	(10.053.000)	5.949.353	98.193	2.634.283	(10.896.942)	8.602.765	(51.456.504)	36.810.322	(48.048.463)	8.821.778	(187.798)	(288.001)	1.043.898	1.469.313	(14.403.039)	712.564
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de inversión	(191.172)	(3.038.581)	(652.575)	(287.535)	(153.833)	(138.877)	(763.496)	(340.490)	(133.767)	(9.796)	(764.564)	(649.900)	(155.659)	(89.903)	-	10.443
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de financiación	8.378.627	(8.297.832)	25.814	(1.150.011)	11.427.257	(8.963.938)	54.102.083	(35.427.939)	47.935.715	(8.474.454)	955.026	933.837	(1.473.197)	(575.706)	14.384.280	(557.079)
INCREMENTO NETO (DISMINUCIÓN) EN EL EFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFECTIVO, ANTES DEL EFECTO DE LOS CAMBIOS EN LA TASA DE CAMBIO	(1.865.545)	(5.387.060)	(528.568)	1.196.737	376.482	(500.050)	1.882.083	1.041.893	(246.515)	337.528	2.664	(4.064)	(584.958)	803.704	(18.759)	165.928
EFECTOS DE LA VARIACIÓN EN LA TASA DE CAMBIO SOBRE EL EFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFECTIVO																
INCREMENTO (DISMINUCIÓN) NETO DE EFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFECTIVO	(1.865.545)	(5.387.060)	(528.568)	1.196.737	376.482	(500.050)	1.882.083	1.041.893	(246.515)	337.528	2.664	(4.064)	(584.958)	803.704	(18.759)	165.928
Efectivo y equivalentes al efec- tivo al principio del periodo	6.944.755	12.331.815	1.509.242	312.505	884.797	1.384.847	3.111.754	2.069.861	744.610	407.082	228.011	232.075	950.112	146.408	283.812	117.884
EFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFECTIVO AL FINAL DEL PERIODO	5.079.210	6.944.755	980.674	1.509.242	1.261.279	884.797	4.993.837	3.111.754	498.095	744.610	230.675	228.011	365.154	950.112	265.053	283.812

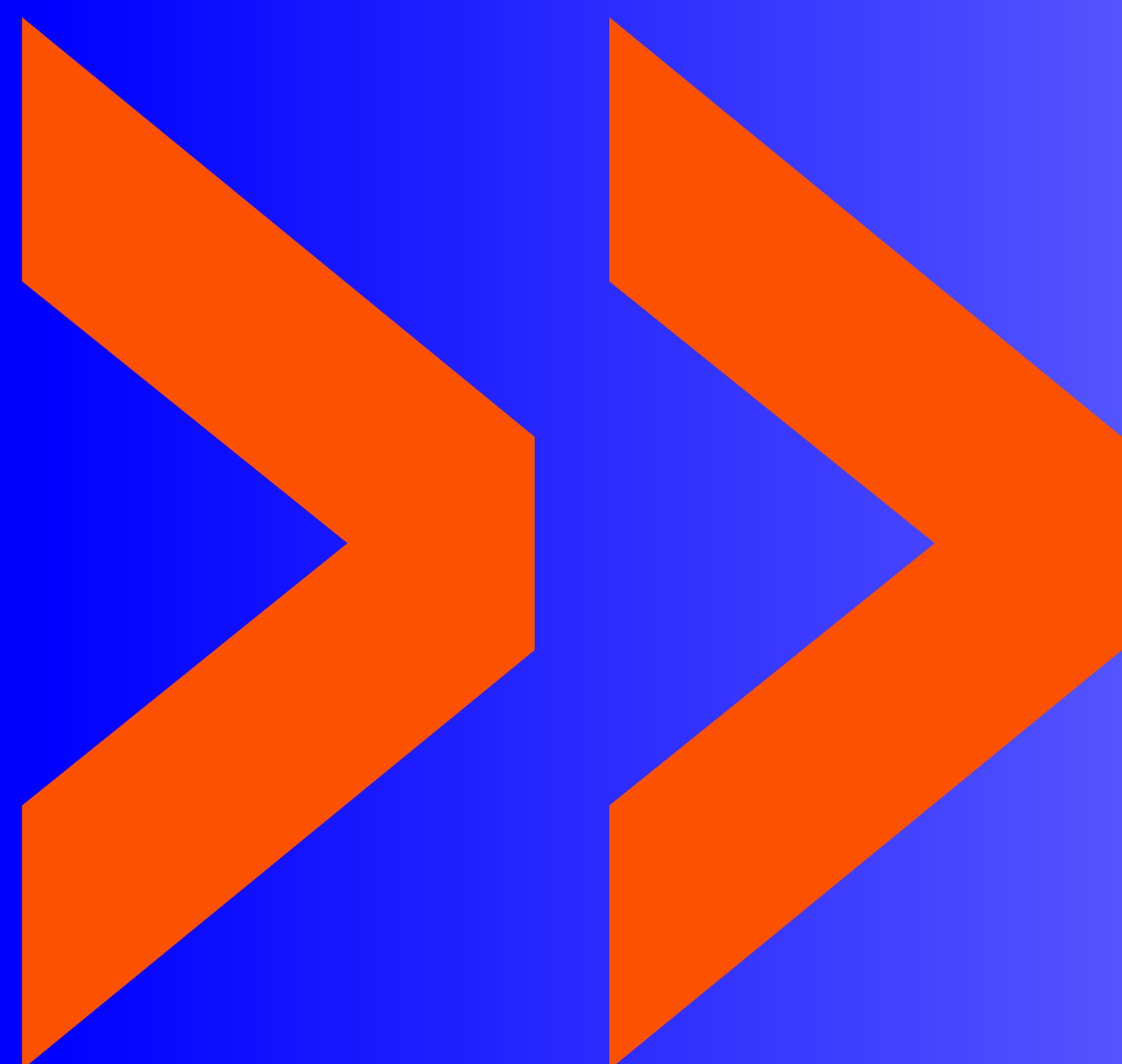


Estado de Cambios en el Patrimonio Neto

	INMOBILIARIA SOCOVESA SANTIAGO S.A. Y FILIALES		CONSTRUCTORA SOCOVESA SANTIAGO S.A.		INMOBILIARIA SOCOVESA SUR S.A. Y FILIALES		ALMAGRO S.A. Y FILIALES		INMOBILIARIA PILARES S.A.		SOCOVESA DESARROLLO COMERCIALES S.A. Y FILIALES		INMOBILIARIA LINDEROS S.A. Y FILIALES		SOCOVESA INMOBILIARIA Y CONSTRUCCIONES S.A. Y FILIALES	
	31.12.2022 M\$	31.12.2021 M\$	31.12.2022 M\$	31.12.2021 M\$	31.12.2022 M\$	31.12.2021 M\$	31.12.2022 M\$	31.12.2021 M\$	31.12.2022 M\$	31.12.2021 M\$	31.12.2022 M\$	31.12.2021 M\$	31.12.2022 M\$	31.12.2021 M\$	31.12.2022 M\$	31.12.2021 M\$
Capital emitido	35.342.892	35.342.892	4.064.808	4.064.808	74.204.120	74.204.120	32.813.626	32.813.626	15.354.197	15.354.197	1.000	1.000	111	111	45.550.000	45.550.000
Otras reservas	537.873	438.588	27.549	27.549	(4.666.986)	(4.666.986)	877.072	877.072	15.094	15.094	-	-	3	3	(5.181.174)	(5.181.174)
Ganancias (pérdidas) acumulada	43.239.799	42.745.271	(263.546)	(2.694.023)	8.441.971	8.621.645	110.142.872	122.719.248	29.215.039	30.894.964	428.905	2.004.230	(5.487.126)	(4.937.500)	(23.321.597)	(24.664.642)
Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora	79.120.564	78.526.751	3.828.811	1.398.334	77.979.105	78.158.779	143.833.570	156.409.946	44.584.330	46.264.255	429.905	2.005.230	(5.487.012)	(4.937.386)	17.047.229	15.704.184
Participaciones no controladoras	6.278.908	7.187.207	-	-	385	281	(303.312)	(278.681)	-	-	64.277	62.157	36.092	87.537	(11.953)	(12.293)
PATRIMONIO TOTAL	85.399.472	85.713.958	3.828.811	1.398.334	77.979.490	78.159.060	143.530.258	156.131.265	44.584.330	46.264.255	494.182	2.067.387	(5.450.920)	(4.849.849)	17.035.276	15.691.891

Declaración de responsabilidad

/ 13

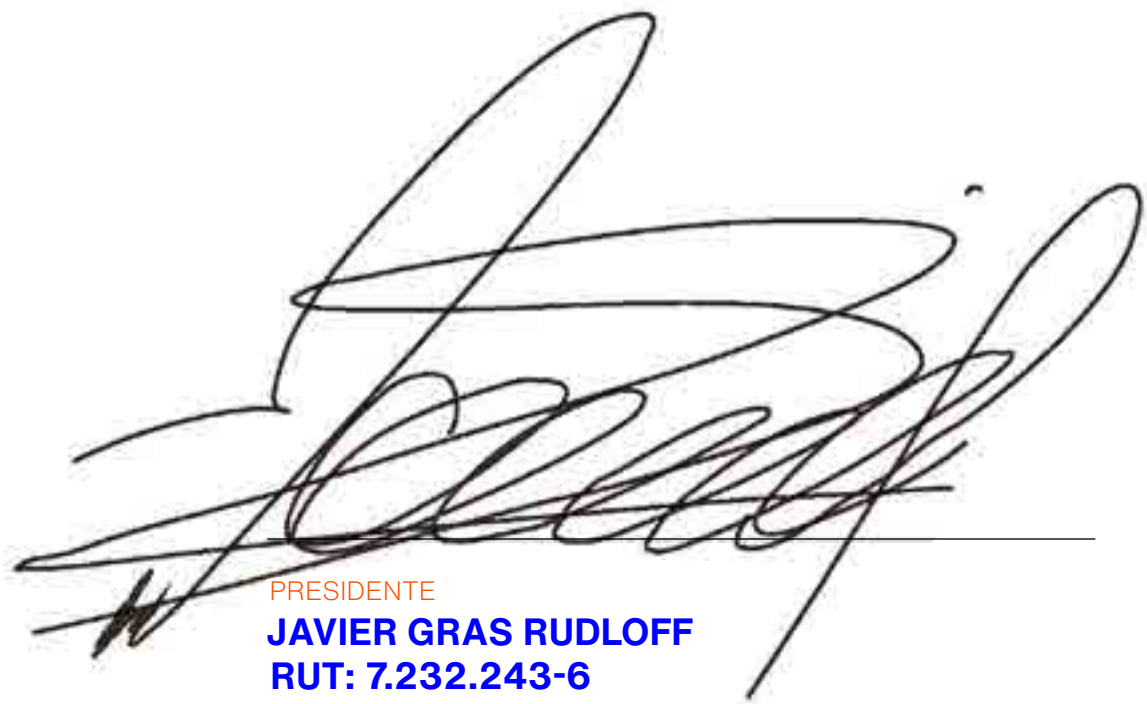


Equipo 360° de Almagro compuesto por áreas inmobiliaria y comercial de la filial, junto a su Gerente General.

Nuestro compromiso sostenible con el valor de nuestros productos. Creemos que es clave mirar y siempre volver a mirar nuestros productos para tener la mejor propuesta para nuestros clientes. Filiales como Almagro revisan mensualmente sus proyectos, identificando su posición competitiva en los mercados donde participan. Desde ahí el equipo analiza qué oportunidades y amenazas encuentran, anticipándose a posibles cambios.



Los directores de Socovesa S.A. y su Representante Legal, firmantes de esta declaración, se hacen responsables bajo juramento de la veracidad de la información proporcionada en la presente Memoria Anual 2022.



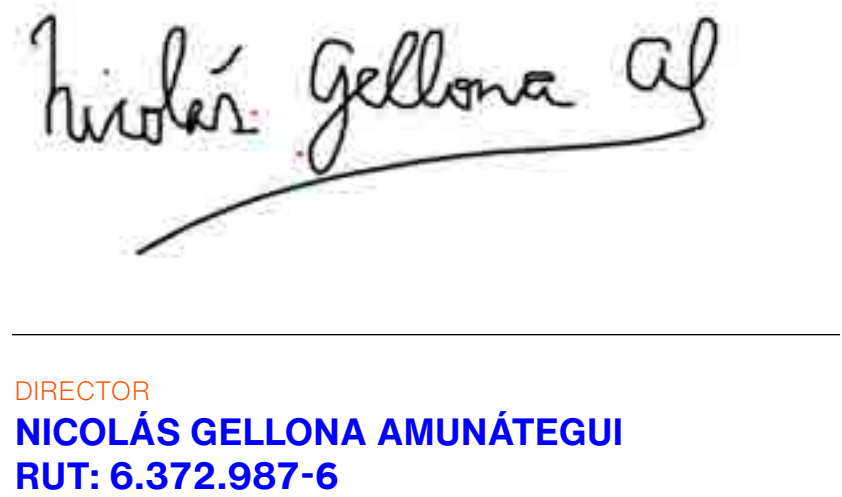
PRESIDENTE
JAVIER GRAS RUDLOFF
RUT: 7.232.243-6



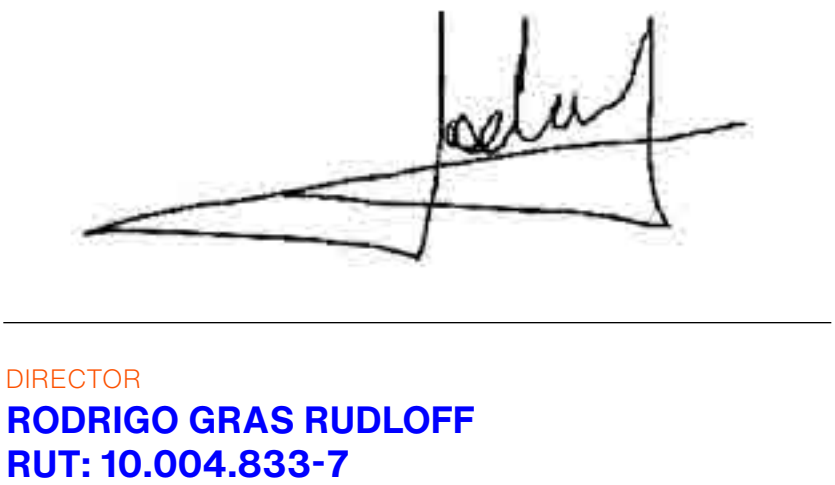
VICEPRESIDENTE
RENÉ CASTRO DELGADO
RUT: 7.259.661-7



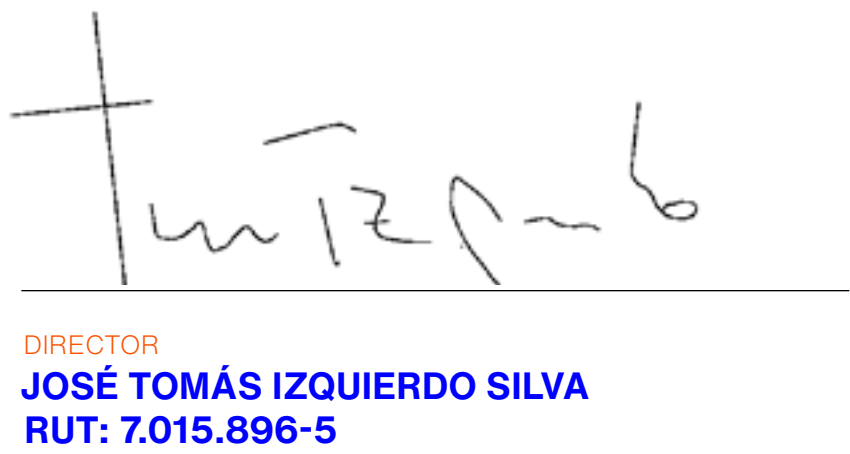
DIRECTOR
FERNANDO BARROS TOCORNAL
RUT: 6.379.075-3



DIRECTOR
NICOLÁS GELLONA AMUNÁTEGUI
RUT: 6.372.987-6



DIRECTOR
RODRIGO GRAS RUDLOFF
RUT: 10.004.833-7



DIRECTOR
JOSÉ TOMÁS IZQUIERDO SILVA
RUT: 7.015.896-5



DIRECTORA
FABIOLA NEGRÓN GRANZOTTO
RUT: 12.706.854-2



GERENCIA GENERAL CORPORATIVA
MAURICIO VARELA LABBÉ
RUT: 12.454.687-7

EMPRESAS ■■■■■ SOCOVESA

MEMORIA 2022

Desarrollo de contenido: Empresas Socovesa

Concepto y Dirección de Arte: Camila Berger

Diseño: Jessica Trigo

Fotografías: Cristóbal Marambio

Croquis: Archivo Empresas Socovesa

Empresas Socovesa
Avenida Eliodoro Yañez 2962,
Providencia, Santiago de Chile
22 520 4100