

Fue una historia breve, en tres capítulos y quince días, cuyo misterio se dilucidó al final. Primer capítulo: Socovesa anunció el 14 de mayo la salida pactada de su histórico gerente general, Mauricio

Varela Labbé. Su renuncia se hará efectiva a fines de junio. Segundo capítulo: Paz Corp, otra constructora concentrada en el rubro inmobiliario, sorprendió el 26 de mayo con la renuncia de su gerente general, César Barros Soffia. Tercer capítulo: cuatro días después, el 30 de mayo, Socovesa anunció que el reemplazante del saliente gerente del capítulo uno, Mauricio Varela, sería el protagonista del capítulo dos, César Barros. Es el otro César Barros, no César Barros Montero, el experimentado economista que fue presidente de Salmon Chile y La Polar, a quien muchos llamaron para felicitarlo por una designación que no era, pero que sonaba coherente dada su expertise en rescatar empresas en dificultades.

El salto de gerente general de una empresa a otra competidora no es algo tan habitual. Hace años, uno de ellos produjo una escandalaria: Pablo Turner, gerente de Falabella, saltaba a París. Pero ahí la lucha era cuerpo a cuerpo. Ahora no causó tanta polémica en el exterior, pero la noticia no fue bien recibida en Paz: la renuncia de Barros fue anunciada con efecto inmediato, el mismo 26 de mayo.

En Socovesa, empresa controlada por la familia Gras, habían concluido que el ciclo de Mauricio Varela, 27 años en la empresa, de los cuales los últimos 15 fueron como gerente general, estaba terminado. Lo dejaron entrever en un comunicado que especificó que su salida se produjo de común acuerdo con el directorio. El hecho esencial enviado a la Comisión para el Mercado Financiero es explícito: "Esta decisión es el resultado de conversaciones entre ambas partes luego de haber sorteado razonablemente bien la etapa más difícil de la crisis que ha azotado a la industria inmobiliaria desde 2020".

Varela trabajó poco más de la mitad de sus 52 años en Socovesa: en 1996 entró como jefe de estudios, luego fue gerente de desarrollo, más tarde gerente general de la filial Almagro y en 2010 asumió como gerente general corporativo. Quienes conocen sobre el cambio dicen que, en lenguaje de la construcción, hubo fatiga de material. Varela era considerado un ejecutivo competente, pero demasiado autosuficiente. El ingeniero comercial de la Universidad Católica había concluido una dolorosa reestructuración que en 2024 eliminó su estructura de filiales -Socovesa Santiago, Almagro y Pilares- para pasar a una sola organización por funciones, bajó dotación y reorganizó operaciones, emprendiendo pocos proyectos nuevos para reducir la deuda. Varela es, además, presidente de la Asociación de Desarrolladores Inmobiliarios.

Su reemplazante fue buscado con tiempo en una sucesión planificada, no intempestiva, a través de una empresa de *head hunting*. El perfil del elegido fue del agrado de Socovesa: lideraba una empresa del rubro, por lo que no requiere entrenamiento alguno, y años atrás ocupó también la gerencia de finanzas de Paz, el área donde se ubican precisamente las preocupaciones de la inmobiliaria. A sus 46 años, hijo de un agricultor, Barros Soffia ha construido toda su

La "paz" que llega a Socovesa

Un ingeniero civil de 46 años que venía de la competencia asume el mando de la inmobiliaria de la familia Gras con la misión de recuperar la rentabilidad del negocio y seguir gestionando abultados pasivos que no han disminuido lo suficiente. Venía de Paz Corp, competidor de Socovesa, pero con una trayectoria en el mundo inmobiliario y fortalezas financieras que su nuevo destino necesita.

Un reportaje de VICTOR COFRÉ



carriera en el rubro inmobiliario.

Tras un paso por la constructora Cintra en 2006, el ingeniero civil de la Universidad Católica fue gerente de finanzas de Paz por tres años, entre 2007 y 2010, antes de partir a cursar un MBA en el MIT. A su regreso, se sumó a la gestora Aurus como *portfolio manager* de los fondos inmobiliarios y luego como *managing partner* de la empresa de gestión de inversiones inmobiliarias Proasset. En 2021 volvió a Paz, pero ahora como

CEO. Estuvo poco más de cuatro años.

El desafío

El mandato que recibió del directorio que preside Javier Gras Rudloff, hijo del fundador de Socovesa, Eduardo Gras Díaz, es seguir profundizando la recuperación, gestionando los abultados pasivos financieros del grupo y recuperando la castigada rentabilidad del negocio. Socovesa atraviesa por dificultades financieras

que han sido públicas. En el primer trimestre, consiguió un flujo operacional de \$43 mil millones, pero casi todo se fue a pagar pasivos: su deuda financiera neta bajó en el período en casi \$40 mil millones, a una cifra que sigue siendo alta, a \$560.094 millones, 6,5% menos que en diciembre, relevando sus estados financieros.

El monto equivale a 14,4 millones de UF y Varela cumplió así una de las metas que se impuso en la segunda mitad de 2023, cuando Socovesa atravesaba su peor momento: reducir su deuda desde 19 millones de UF y a menos de 15 millones.

En septiembre de 2023, Varela explicaba a Pulso las razones de la situación de Socovesa -depresión del mercado inmobiliario, baja demanda, altas tasas de interés-, pero veía la luz al final del túnel. "El año 2024 vamos a tener utilidades", decía. Esa parte de sus pronósticos no pudo cumplirse. El año pasado, Socovesa cerró con pérdidas por \$19.809 millones y en el primer cuarto de 2025 ya sumaba otros \$8 mil millones.

En Socovesa resienten además el bajo inicio de nuevos proyectos, porque eso redundará en bajos ingresos futuros del grupo. En el primer trimestre, el grupo lanzó tres nuevos proyectos, todos en blanco, con una venta potencial de 2,2 millones de UF. La empresa, advirtió en sus últimos estados financieros, tiene los terrenos y todo lo necesario para desarrollarlos, "sin embargo, requiere del financiamiento para poder desarrollarlos". Es una de las tareas de Barros.

El grupo eliminó sus filiales, pero conservó sus tres marcas, Socovesa, Almagro y Pilares. La primera desarrollaba 26 proyectos de casas y departamentos al cierre de 2024, orientados desde el C3 al ABCI; Almagro tenía 14 iniciativas de departamentos en segmentos ABCI y C2; mientras Pilares sumaba 12 proyectos de departamentos, orientados al C2 y C3.

La mayor debilidad está hoy en Pilares. El holding Socovesa aumentó en el primer trimestre su tasa de desistimientos en diez puntos porcentuales, hasta un 26%, lo que atribuyó a condiciones crediticias más exigentes para los clientes, especialmente en el segmento atendido por Pilares y Socovesa. Almagro tenía una tasa de desistimientos solo de 1,2%.

Las ventas de Pilares, así, pasaron a ser negativas. Socovesa habló de "un desempeño crítico", con una caída de 116% en las promesas netas, debido a los altos desistimientos: lo vendido en términos brutos, 140 mil UF, fue anulado por promesas desistidas. "Este complejo panorama de desistimientos probablemente se mantendrá durante 2025 si las condiciones crediticias no mejoran. La cartera de promesas de Pilares está en permanente evaluación", dicen los últimos estados financieros de Socovesa. La oferta de Pilares se contrajo 6,8%, ya que no hubo nuevos proyectos asociados a la marca.

Paz, en cambio, la empresa de donde viene César Barros, tenía una mucho mejor presentación, acortando la brecha de tamaños con Socovesa, el mayor actor de un mercado atomizado y con muchos actores. Mientras el grupo Socovesa redujo sus ventas en 22% en el primer trimestre, hasta \$54.745 millones, Paz las incrementó casi 27%, a \$38.561 millones. Un año antes, Socovesa había facturado más del doble de Paz.

El último balance de Barros en Paz, enero a marzo de 2025, anotó utilidades por \$2.277 millones. ●