



**ANÁLISIS RAZONADO
AL 31 DE MARZO DE 2023**

A continuación, presentamos el Análisis Razonado de los Estados Financieros Consolidados de Inmobiliaria Manquehue S.A. y sus filiales (en adelante Manquehue, la Compañía o la Sociedad) para el primer trimestre de 2023 (1T23) al 31 de marzo de 2023. Todas las cifras están expresadas en millones de pesos chilenos (millones de \$ o MM\$). Todas las variaciones son respecto al mismo período del año anterior, salvo donde se indique lo contrario.

CONTENIDOS

1. DESTACADOS	3
2. ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADO Y POR SEGMENTO	4
3. INDICADORES OPERACIONALES POR SEGMENTO DE NEGOCIO	6
4. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA CONSOLIDADO.....	12
5. INDICADORES FINANCIEROS.....	13
6. DIFERENCIA ENTRE VALOR LIBRO Y VALOR ECONÓMICO DE LOS PRINCIPALES ACTIVOS	14
7. ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO CONSOLIDADO.....	14
8. HECHOS POSTERIORES AL CIERRE DEL TRIMESTRE	14
9. VARIACIONES EN EL MERCADO, COMPETENCIA Y PARTICIPACIÓN DE MERCADO	15
10. RIESGOS Y MITIGACIONES	17
11. GLOSARIO	24
CONTACTO INVERSIONISTAS	25

1. DESTACADOS

- Los **Ingresos Consolidados** de la Compañía alcanzan los **MM\$ 15.547**, como resultado de la escrituración del edificio Manuel Montt, en la comuna de Ñuñoa, sumada a la de los proyectos de casas Alto la Cruz en la comuna de Padre Hurtado, y de los proyectos Los Robles, Los Montes y Aguapiedra en Chicureo. Por su parte, también se registra la venta de un lote de equipamiento de 0,5 háts en Piedra Roja. Con todo, los ingresos operacionales de este trimestre superan en **MM\$ 2.577** a lo registrado para el mismo periodo de 2022.
- El **Margen Bruto** por su parte, alcanzó durante 1T23 los **MM\$ 5.341**, lo que representa un 34% de los ingresos, un 13% menor que los **MM\$ 6.109** obtenidos el 1T22. Este menor margen se explica por qué en el 1T22 se registró la venta de 2 lotes en Piedra Roja que tienen un mayor margen bruto.
- Cabe destacar que durante el mes de marzo, como parte de un cambio en la estrategia de la compañía, se decide la externalización de la gestión de edificación, para el 100% de los proyectos inmobiliarios, lo cual tuvo un costo único y extraordinario de **MM\$ 840**.
- Los **Gastos de Administración y Ventas (GAV)** del 1T23 fueron de **MM\$ 3.084**, monto comparable con los **MM\$ 2.559** del 1T22. El aumento obedece principalmente a lo indicado en párrafo anterior (**MM\$ 452** en GAV), además del efecto de la inflación en remuneraciones y otras partidas.
- El **EBITDA Consolidado** del 1T23 alcanzó **MM\$ 3.152**, versus **MM\$ 3.915** en el 1T22, reflejo del menor resultado operacional.
- La **Ganancia Consolidada** del 1T23 alcanzó los **MM\$ 3.321**, de los cuales **MM\$ 2.787** son atribuibles a los propietarios de la controladora. En comparación, para el 3T22, se registraron ganancias por **MM\$ 3.745**, de las cuales **MM\$ 2.639** son atribuibles a los propietarios de la controladora.
- Los **Permisos de Edificación Aprobados** aumentaron un **13%**, respecto a igual periodo 2022, principalmente por los nuevos permisos de edificios de Arturo Prat (Santiago) y Vicuña Mackenna (La Florida), además del proyecto de casas Terrapiedra ubicado en el sector de la Ñipa, en Piedra Roja (Colina).
- El **Stock Disponible** aumentó un 46%, llegando a **MUF 973** al 1T23, vs **MUF 524** en 1T22, principalmente producto de la obtención de recepciones finales en los proyectos Manuel Montt, Alto la Cruz y Ciudad del Sol. El **Stock Potencial** se ubicó en **MUF 2.014** para escriturar en los próximos 12 meses.
- El primer trimestre del año cerró con **MUF 140** de **Promesas Netas**, monto superior a las **MUF 100** registradas en mismo período del 2022. Si bien, desde fines del año 2021, la actividad comercial de la industria sigue afectada por una subida de tasas de interés y restricciones bancarias en los plazos crediticios para clientes.
- Al cierre del 1T23, la Compañía cuenta con una posición de caja disponible de **MM\$ 43.431** (compuesta por efectivo y equivalentes) y una razón deuda a patrimonio de 1,00 veces.
- El **Backlog de promesas inmobiliarias** al 1T23 alcanzó los **MUF 1.602**, lo que representa un 33% menos que el cierre del mismo periodo de 2022, donde se registró un Backlog de promesas de **MUF 2.392**, producto de la escrituración 2022 y el menor nivel de actividad comercial.

- El **Backlog de promesas de Macrolotes** al 1T23 alcanzó los **MUF 472**, mientras para el cierre de 1T22 fue de **MUF 847**, disminución explicada por escrituración del backlog 1T22.
- Durante el mes de abril 2023, se efectuó la **Junta Ordinaria de Accionistas**, donde se aprobaron todas las materias propuestas, incluyendo un pago de dividendo de \$4,5 por acción.

2. ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADO Y POR SEGMENTO

Millones de \$	Trimestre		
	1T 2023	1T 2022	Var. A/A (%)
Ingresos	15.547	12.970	19,9%
(Costo de Venta)	(10.206)	(6.861)	48,8%
Ganancia Bruta	5.341	6.109	-12,6%
(Gasto de Admin.)	(3.084)	(2.559)	20,5%
Resultado Operacional	2.257	3.550	-36,4%
<u>No Operacional:</u>			
-Ingresos financieros	1.175	228	415,4%
-(Gastos financieros)	(520)	(509)	2,1%
-Otros	586	(494)	n/a
Ganancia antes de impuesto	3.498	2.776	26,0%
-Impuestos	(177)	970	n/a
Ganancia (pérdida)	3.321	3.745	-11,3%
Ganancia propietarios controladora	2.787	2.639	5,6%
Resultado Operacional	2.257	3.550	-36,4%
(+) Depreciación	208	242	-14,2%
(+) Amortización	10	12	-18,0%
(+) Gasto Fin. en costo	677	109	519,4%
EBITDA	3.152	3.915	-19,5%
<i>Resultado por acción (\$/acción)</i>	<i>4,71</i>	<i>4,46</i>	<i>0,3 p.p.</i>
<i>Ganancia Bruta / Ingresos (%)</i>	<i>34,4%</i>	<i>47,1%</i>	<i>-12,7 p.p.</i>
<i>Resultado Operac. / Ingresos (%)</i>	<i>14,5%</i>	<i>27,4%</i>	<i>-12,9 p.p.</i>
<i>Ganancia (pérdida) / Ingresos (%)</i>	<i>21,4%</i>	<i>28,9%</i>	<i>-7,5 p.p.</i>
<i>EBITDA / Ingresos (%)</i>	<i>20,3%</i>	<i>30,2%</i>	<i>-9,9 p.p.</i>

Para efectos de análisis, agrupamos en dos unidades de negocios: Desarrollo Inmobiliario y Macrolotes:

- **Desarrollo Inmobiliario:** Unidad de negocio que aborda los segmentos de extensión dentro y fuera de la Región Metropolitana (RM), y de densidad al interior de esta. La cadena de valor de esta unidad se inicia con la búsqueda y compra de terrenos factibles para el desarrollo de viviendas, y termina con la postventa.
- **Macrolotes:** Con la compra de 1.800 hectáreas en el sector de Chicureo, en la comuna de Colina, la filial Piedra Roja, ha desarrollado y consolidado un suburbio de interés para el desarrollo

inmobiliario residencial, comercial y de equipamiento. A partir del año 2000, las principales inmobiliarias y operadores comerciales del país han preferido los macrolotes de esta unidad para su desarrollo. A la fecha el saldo de tierra disponible es de 246 há, con un horizonte de venta para los próximos 15 años.

Millones de \$	Desarrollo Inmobiliario			Macrolotes			Consolidado (*)		
	1T 2023	1T 2022	Var. A/A (%)	1T 2023	1T 2022	Var. A/A (%)	1T 2023	1T 2022	Var. A/A (%)
Ingresos	13.891	6.031	130,3%	1.656	6.939	-76,1%	15.547	12.970	19,9%
(Costo de Venta)	(10.084)	(4.457)	126,2%	(123)	(2.404)	-94,9%	(10.206)	(6.861)	48,8%
Ganancia Bruta	3.808	1.574	141,9%	1.533	4.535	-66,2%	5.341	6.109	-12,6%
(Gasto de Admin.)	(2.529)	(1.977)	27,9%	(555)	(582)	-4,6%	(3.084)	(2.559)	20,5%
Resultado Operacional	1.279	(403)	n/a	978	3.953	-75,3%	2.257	3.550	-36,4%
EBITDA	1.475	(50)	n/a	1.677	3.964	-57,7%	3.152	3.915	-19,5%
<i>Ganancia Bruta / Ingresos (%)</i>	<i>27,4%</i>	<i>26,1%</i>	<i>1,3 p.p.</i>	<i>92,6%</i>	<i>65,4%</i>	<i>27,2 p.p.</i>	<i>34,4%</i>	<i>47,1%</i>	<i>-12,7 p.p.</i>
<i>Result. Operac. / Ingresos (%)</i>	<i>9,2%</i>	<i>-6,7%</i>	<i>15,9 p.p.</i>	<i>59,1%</i>	<i>57,0%</i>	<i>2,1 p.p.</i>	<i>14,5%</i>	<i>27,4%</i>	<i>-12,9 p.p.</i>
<i>EBITDA / Ingresos (%)</i>	<i>10,6%</i>	<i>-0,8%</i>	<i>11,5 p.p.</i>	<i>101,3%</i>	<i>57,1%</i>	<i>44,1 p.p.</i>	<i>20,3%</i>	<i>30,2%</i>	<i>-9,9 p.p.</i>

2.1 RESULTADO OPERACIONAL

Los **Ingresos Consolidados** del 1T23 alcanzaron **MM\$ 15.547** versus **MM\$ 12.970** del 1T22, lo que se explica a continuación por unidad de negocio:

- **Desarrollo Inmobiliario:** los ingresos del 1T23 fueron de **MM\$ 13.891**, monto 2,3 veces superior a los **MM\$ 6.031** registrados en mismo período de año anterior, explicado por la escrituración del proyecto en altura Manuel Montt (Ñuñoa), de casas de segmento medio Alto la Cruz (Padre Hurtado) y los proyectos Los Robles, Los Montes y Aguapiedra, Piedra Roja (Colina).
- **Macrolotes:** Durante el 1T23 se escrituró un lote de equipamiento, lo que permitió a la unidad de negocios alcanzar los **MM\$ 1.656**, lo que se compara con los **MM\$ 6.939** del 1T22 generado por 2 ventas de lotes: uno ubicado en el sector de La Ñipa y otro correspondiente a un lote de equipamiento.

El **Costo de Venta** del 1T23 alcanzó los **MM\$10.206** vs. **MM\$6.861** del 1T22. Esto por unidad de negocio se desglosa de la siguiente manera:

- **Desarrollo Inmobiliario:** En el primer trimestre del año 2023, los costos de desarrollo inmobiliario fueron de **MM\$ 10.084**, los que crecen en proporción parecida a los ingresos de esta unidad de negocios. Los mejores márgenes directos registrados durante el 1T23 en comparación con mismo periodo del año 2022 se compensan con el impacto en costos de finiquitos de personal de obra, asociados al cierre de la constructora.
- **Macrolotes:** para el 1T23 el costo de venta alcanzó los **MM\$ 123** vs los **MM\$ 2.404** para el mismo periodo del 2022. Diferencia asociada a venta de un lote de equipamiento este año, en comparación a escrituración de 2 lotes de mayor tamaño durante 1T22.

Como resultado de lo anterior, la Ganancia Bruta alcanzó los **MM\$5.340**, comparado con los **MM\$6.109** del mismo período para el 2022.

- **Los Gastos de Administración y Ventas** consolidados del 1T23 fueron de **MM\$ 3.084**, lo que se compara con los **MM\$2.559** del 1T22, aumento generado por gastos asociados al cambio de estrategia asociada a la externalización de la edificación, además del efecto de la inflación en remuneraciones y otras partidas.

A pesar del mayor monto de GAV en términos absolutos en el 1T23, si hacemos la comparación del indicador GAV sobre Ingresos, tanto para 1T23 como para 1T22 se registra un 20%.

De este modo, el **Resultado Operacional Consolidado** registró una utilidad de **MM\$ 2.257** en el 1T23, en comparación con los **MM\$ 3.550** del 1T22; y el **EBITDA consolidado** del 1T23 alcanzó **MM\$ 3.152** (**MM\$ 1.475** en Desarrollo Inmobiliario y **MM\$ 1.677** en Macrolotes), versus los **MM\$ 3.915** del 1T22.

2.2 RESULTADO NO-OPERACIONAL

Los **Ingresos Financieros** en el 1T23 fueron de **MM\$ 1.175**, lo que se compara con **MM\$ 228** del 1T22, producto de gestión de inversión en instrumentos líquidos de riesgo acotado (Fondos Mutuos y Depósitos a Plazo), implementada durante el 2022.

Por otro lado, los **Gastos Financieros** del 1T23, fueron de **MM\$ 520**, monto que se compara con los **MM\$ 508** registrados en el 1T22. Dichos gastos provienen principalmente de mutuo Bice Vida la unidad de negocios de Macrolotes y de créditos inmobiliarios de proyectos con recepción como Manuel Montt y Agua Piedra.

Adicionalmente, la **participación en las ganancias de negocios de control conjunto** (clasificado como "Otros" en el Resultado no Operacional del primer cuadro) muestran una ganancia de **MM\$ 466** en el 1T23, que se compara con los **MM \$3** del 1T22. Este mejor resultado se debe a escrituración de proyecto Ciudad del Sol.

Por lo tanto, el **Resultado No Operacional** del 1T23 registró una utilidad de **MM\$ 1.241**, la que se contrasta contra la pérdida de **MM\$ 775** del mismo período del año pasado.

Con todo, la **Ganancia Antes de Impuesto** alcanzó un monto de **MM\$3.321**, explicada principalmente por el Resultado Operacional, además de ingresos financieros y participación en las ganancias de negocios de control conjunto dentro del No Operacional.

El impuesto consolidado del trimestre que fue de **MM\$ -177**, explicado por impuesto a la renta, parcialmente compensado por impuesto diferido (ver nota 17). En contraste, los impuestos de 1T22 fueron de **MM\$ 3.745**, fuertemente impactado por diferidos.

Así, la Compañía logró una **Ganancia Neta** a marzo 2023 de **MM\$ 3.321**, la que se compara con los **MM\$ 3.745** de 1T22.

3. INDICADORES OPERACIONALES POR SEGMENTO DE NEGOCIO

3.1 DESARROLLO INMOBILIARIO

Desarrollo de proyectos en extensión (casas) y en altura (edificios) a través de tres modalidades:

- (i) Proyectos 100% Inmobiliaria Manquehue.

- (ii) Proyectos 70% Inmobiliaria Manquehue, con un 30% de participación de terceros (Proyectos Aguas Claras, Aguapiedra, Los Montes y los Robles, todo ubicados en Chicureo, Colina)
- (iii) Consorcios inmobiliarios, donde Inmobiliaria Manquehue posee el 50% del consorcio inmobiliario y constructor. Corresponden a esta modalidad los Proyectos Ciudad del Sol de extensión (socio BRICSA) y Edificios Parque Nogales (Socio MPC).

Cabe destacar que las dos primeras modalidades reflejan sus resultados en los Estados Financieros Consolidados a nivel operacional, mientras que la tercera, se refleja en los Estados de Resultado en la línea no operacional de “Participación en las ganancias de asociadas y negocios conjuntos”.

Dado lo anterior hay proyectos que consolidan por norma IFRS y otros que no, reflejando solamente el nivel de utilidad o pérdida, según el porcentaje de participación respectivo.

Al cierre del 1T23, la cartera de proyectos de Desarrollo Inmobiliario de Manquehue es la siguiente:

Proyectos	Ubicación	Total (unidades) (*)	Precio Prom (UF)
1 Los Montes	Piedra Roja	123	8.811
2 Agua Piedra	Piedra Roja	52	12.438
3 Aguas Claras	Piedra Roja	28	10.324
4 Los Robles	Piedra Roja	23	10.310
5 Estancia Liray	Colina	481	3.312
6 Cumbres del Peñón	Puente Alto	331	5.898
7 Ciudad del Sol	Puente Alto	370	3.560
8 Alto la Cruz	Padre Hurtado	275	3.940
9 El Recreo	Machalí	439	3.800
10 Manquehue Sur	Machalí	2	5.834
Total Casas		2.124	
11 Parque Los Nogales	Lo Barnechea	116	15.897
12 Mirador del Golf	Piedra Roja	50	17.365
13 Los Leones	Providencia	70	9.559
14 Manuel Montt	Ñuñoa	100	4.256
15 Teniente Montt	Ñuñoa	1	5.842
16 Los Alerces	Ñuñoa	91	3.640
17 Victor Rae	Las Condes	29	13.448
18 Arturo Prat	Santiago	187	3.616
19 Vicuña Mackenna	La Florida	143	3.729
Total Departamentos		457	
Total Proyectos		2.581	

(*) Total (unidades) = Venta futura estimada al 31.03.2023 (valor referencial, podría estar sujeto a cambios)

Con respecto a la información publicada al cierre del año 2022, ahora se incorporan 2 proyectos de altura, para continuar creciendo en este segmento según la estrategia de la Compañía: Arturo Prat en la comuna de Santiago y Vicuña Mackenna en la Florida.

3.1.1 INDICADORES DE OFERTA

PERMISOS (*)	Mar. 2023	Mar. 2022
	M2	
Permisos proyectos propios	140.276	108.879
Casas	83.193	70.873
Departamentos	57.083	38.006
Permisos proyectos con sociedades o consorcios	50.764	59.575
Casas	7.405	16.216
Departamentos	43.359	43.359
Total Permisos	191.041	168.454

BACKLOG PROYECTOS (*)	Mar. 2023	Mar. 2022
	Miles de UF	
Backlog proyectos propios	621	536
Casas	361	357
Departamentos	260	179
Backlog proyectos con sociedades o consorcios	28	33
Casas	28	33
Departamentos	-	-
Total Backlog Proyectos	649	569

STOCK (*)	Mar. 2023				Mar. 2022	
	Stock Disponible		Stock Potencial		Stock Disponible	
	Unidades	UF miles	Unidades	UF miles	Unidades	UF miles
Total	204	973	304	2.014	54	524
Casas	100	512	304	2.014	35	334
Departamentos	104	460	-	-	20	190

(*) Ver Glosario para definiciones de indicadores

Permisos proyectos: El aumento de los permisos medidos en M2, desde 168.454 en 1T22 a 191.041 en 1T23, obedece principalmente a los permisos recibidos de los proyectos de edificios Arturo Prat (Santiago), Vicuña Mackenna (La Florida), además del proyecto de casas Terrapiedra en Piedra Roja (Colina).

Backlog de proyectos: Presenta un aumento de un 14%, explicado principalmente por el inicio de construcción del proyecto de edificios Los Alerces (Ñuñoa), el de casas Agua Piedra 6 (Piedra Roja, Colina) y la etapa 7 de Alto la Cruz (padre Hurtado).

Stock disponible y potencial: El stock disponible, medido en MUF, refleja un aumento de un 85% al 1T23 vs 1T22, explicado principalmente por ingreso de stock de entrega inmediata en los proyectos Manuel Montt, Alto la Cruz y Ciudad del Sol. Por su parte, el stock potencial se ubicó en MUF 2.014 con escrituración probable en los próximos 12 meses.

3.1.2 INDICADORES DE DEMANDA

DEMANDA (*)	Mar. 2023		Mar. 2022	
	Unidades	UF miles	Unidades	UF miles
Venta Total (**)	102	542	33	317
Casas	36	243	25	183
Menor a UF 2.000	-	-	-	-
UF 2.001 a UF 4.000	6	22	-	-
UF 4.001 a UF 6.000	14	62	11	54
UF 6.001 a UF 9.000	13	137	9	68
Mayor a UF 9.000	3	22	5	61
Departamentos	33	140	-	-
Menor a UF 2.000	-	2	-	-
UF 2.001 a UF 4.000	19	67	-	-
UF 4.001 a UF 6.000	10	45	-	-
UF 6.001 a UF 9.000	-	-	-	-
Mayor a UF 9.000	4	25	-	-
Casas con sociedades o consorcios	30	111	-	-
Menor a UF 2.000	-	-	-	-
UF 2.001 a UF 4.000	25	88	-	-
UF 4.001 a UF 6.000	5	23	-	-
UF 6.001 a UF 9.000	-	-	-	-
Mayor a UF 9.000	-	-	-	-
Departamentos con sociedades o consorcios	3	48	8	135
Menor a UF 2.000	-	-	-	-
UF 2.001 a UF 4.000	-	-	-	-
UF 4.001 a UF 6.000	-	-	-	-
UF 6.001 a UF 9.000	3	48	-	-
Mayor a UF 9.000	-	-	8	135
Sitios	-	-	-	-
Menor a UF 2.000	-	-	-	-
UF 2.001 a UF 4.000	-	-	-	-
UF 4.001 a UF 6.000	-	-	-	-
UF 6.001 a UF 9.000	-	-	-	-
Mayor a UF 9.000	-	-	-	-
Promesas Netas (***)	22	140	18	100
Casas	15	94	15	82
Departamentos	7	47	3	18
Promesas Desistidas	15	80	15	96
Casas	11	61	12	64
Departamentos	4	19	3	32
Tasa Desistimiento		36%		49%
Backlog de Promesas (***)	240	1.601	397	2.392
Casas	153	1.070	308	2.004
Departamentos	87	531	89	388
Sitios	-	-	-	-

(*) Ver Glosario para definiciones de indicadores

(**) Escrituras con valores netos de IVA, incluye proyectos propios y en control conjunto al 100%

(***) Promesas con valores netos de IVA, incluye proyectos propios y en control conjunto según % de propiedad de Inmobiliaria Manquehue

Montos y unidades vendidas o facturadas: La venta total en MUF, que incluye proyectos propios y en control conjunto al 100%, aumentó en un 71% respecto al 1T22, alcanzando un monto de MUF 542, explicado principalmente por el inicio de escrituración del proyecto Manuel Montt, además de la continuación en la facturación de etapas en Alto la Cruz y de proyectos de Piedra Roja. En unidades, el indicador aumenta en menor proporción (47%) producto de una escrituración de unidades de menor precio en el 1T23.

Monto y unidades promesadas y desistidas: Las promesas netas acumuladas al 1T23 aumentaron en un 40%, alcanzando un monto de MUF 140, principalmente debido a mejor desempeño comercial en los proyectos de Piedra Roja; Los Robles y Aguas Claras y el proyecto de edificios Los Alerces. Hay que tener también en consideración el mayor impacto de los desistimientos durante el 1T22, especialmente en los proyectos Estancia Liray y Los Robles. Es así, como las promesas desistidas durante el primer trimestre del presente año llegaron a MUF 80, un 20% menor en comparación al 1T22.

Backlog de promesas: El Backlog de Promesas presenta una disminución de un 33%, alcanzando MUF 1.601 vs MUF 2.392 en 1T22, explicado por alta escrituración durante el último tramo 2022 y el primer trimestre 2023, en comparación con la baja comercialización de promesas netas durante todo el periodo. En unidades, este indicador tuvo una disminución de un 39%.

MAS / Velocidad de Venta	2023	2022
Meses para agotar stock (*)		
Casas	5,9	5,0
Departamentos	9,0	6,5
Sitios	n/a	n/a
Velocidad de Venta (*)		
Casas	0,6	0,5
Departamentos	0,4	0,5
Sitios	n/a	-

(*) Ver Glosario para definiciones de indicadores

Meses para agotar stock (MAS) / velocidad de venta: El indicador MAS en casas, calculado como la Comisión del Mercado Financiero lo exige, tuvo un alza desde 5,0 a 5,9 explicado fundamentalmente por el aumento del stock disponible, comparando los dos trimestres. Mientras que la velocidad de venta en casas aumentó levemente desde 0,5 a 0,6.

3.2 MACROLOTES

Inmobiliaria Manquehue S.A., a través de su filial Piedra Roja Desarrollos Inmobiliarios S.A., administra y gestiona la venta de Macrolotes para el desarrollo de viviendas en extensión y altura, así como para equipamientos. Ubicado en Chicureo, en la comuna de Colina, Piedra Roja es el hogar de más 4.000 familias, las que habitan los más de 30 condominios desarrollados por más de 7 inmobiliarias. Dispone de un equipamiento de primer nivel, donde destacan 4 colegios, 2 supermercados, un centro comercial, 2 clínicas y 3 clubs deportivos (Golf, Náutico y Ecuestre).

La superficie útil disponible para la venta al cierre del 1T23, se detalla a continuación:

MACROLOTES PIEDRA ROJA	Superficie útil para venta (Hectáreas) (*)			Total
	Residencial	Equipamiento	Otros (**)	
A - La Ñipa	24,5	18,45	44,5	87,4
B - La Laguna	19,3	3,3		22,6
C - Alto Hacienda	84,1	16,4	32,6	133,1
Total	127,9	38,1	77,1	243,1

(*) Ver Glosario para definiciones de indicadores

(**) Considera terrenos urbanos con alta pendiente

La ubicación geográfica de los Macrolotes es la siguiente (Área demarcada es sólo referencial y puede incluir algunos macrolotes promesados o escriturados):



Backlog de promesas: El Backlog de promesas de lotes en Piedra Roja disminuyó desde **MUF 847** en 1T22 a **MUF 472** en 1T23, producto de la escrituración de backlog a marzo 2022 y la disminución del nivel de actividad en la zona.

MACROLOTES PIEDRA ROJA	Backlog de Promesas (MUF)			Total
	Habitacional	Equipamiento	Otros	
A - La Ñipa	227,5	13,0	-	240,5
B - La Laguna	231,1	-	-	231,1
C - Alto Hacienda	-	-	0,4	0,4
Total	458,6	13,0	0,4	472,0

4. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA CONSOLIDADO

Millones de \$	Desarrollo Inmobiliario			Macrolotes			Consolidado (*)		
	mar-23	dic-22	Var. A/A (%)	mar-23	dic-22	Var. A/A (%)	mar-23	dic-22	Var. A/A (%)
Activos Corrientes	147.392	153.225	-3,8%	18.989	17.377	9,3%	162.576	166.763	-2,5%
Activos No Corrientes	122.104	124.165	-1,7%	135.221	133.771	1,1%	185.777	187.584	-1,0%
Total Activos	269.496	277.390	-2,8%	154.210	151.148	2,0%	348.353	354.348	-1,7%
Pasivos Corrientes	90.591	101.351	-10,6%	16.158	16.698	-3,2%	102.944	114.204	-9,9%
Pasivos No Corrientes	27.223	27.514	-1,1%	53.615	51.258	4,6%	71.630	69.685	2,8%
Participaciones no controladoras							31.232	30.698	1,7%
Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora							142.547	139.761	2,0%
Total Patrimonio	151.682	148.524	2,1%	84.437	83.192	1,5%	173.779	170.458	1,9%
Total Pasivos y Patrimonio	269.496	277.390	-2,8%	154.210	151.148	2,0%	348.353	354.348	-1,7%

(*) Considera eliminaciones entre los segmentos de negocio Desarrollo Inmobiliario y Macrolotes

4.1 ANÁLISIS DE ACTIVOS

El **Activo Corriente** disminuyó en un 3% (MM\$ 4.187), respecto a diciembre 2022, principalmente por:

- Deudores comerciales, (Nota 8) con una disminución del 14% (MM\$ 2.754) explicado principalmente por recaudación de ventas asociadas al negocio de desarrollo inmobiliario y recuperación de venta de un lote escriturado durante el 2022.
- Efectivo y equivalentes, neto (Nota 5) con una disminución del 4% (MM\$ 1.811), explicada principalmente a amortización de deuda de créditos de proyectos inmobiliarios y de deuda de terreno.

El **Activo no Corriente** disminuye un 1% (MM\$ 1.807), explicado principalmente por una baja en activos Propiedades de Inversión (MM\$ 2.149) asociado a reclasificación de inventario de corto al largo plazo.

4.2 ANÁLISIS DE PASIVOS Y PATRIMONIO

El **Pasivo Corriente** se redujo en un 11% (MM\$ 11.260). Las partidas que presentaron mayor incidencia son las siguientes:

- **Pasivos Financieros:** Se registró una disminución de un 9% (MM\$ 6.325), principalmente por amortizaciones de deuda inmobiliaria y de deuda de terrenos (nota 18).
- **Cuentas comerciales y otras cuentas por pagar:** disminuyeron un 34% (MM\$ 4.462) a consecuencia de pago de proveedores varios y aplazamiento de cuota de deuda MOP (al LP). (nota 20).
- **Otras provisiones:** Las cuales registraron una disminución de un 8% (MM\$ 1.035), principalmente por uso de provisión de obra y en menor medida de post-venta (ver nota 21).

El **Pasivo no Corriente** aumentó un 3%, (**MM\$ 1.945**) respecto al cierre del año anterior explicado principalmente por reclasificación al largo plazo de deuda MOP por postergación de cuota.

El **Patrimonio** por su parte, presenta una variación positiva de un 2% equivalente a **MM\$ 3.320**, producto de la utilidad del ejercicio 1T23.

5. INDICADORES FINANCIEROS

INDICADORES FINANCIEROS (*)	1T23	4T22	3T22	2T22	1T22
Liquidez Corriente	1,58 X	1,46 X	1,66 X	1,61 X	1,79 X
Razón Ácida	0,70 X	0,66 X	0,76 X	0,74 X	0,86 X
Razón de Endeudamiento (1)	1,22 X	1,32 X	1,24 X	1,24 X	1,22 X
Razón de Endeudamiento (2)	1,00 X	1,08 X	1,00 X	1,00 X	0,96 X
Deuda Corto Plazo	59,0%	62,1%	58,2%	58,9%	56,1%
Deuda Largo Plazo	41,0%	37,9%	41,8%	41,1%	43,9%
Cobertura Gastos Financieros	3,21 X	3,82 X	5,40 X	5,90 X	5,47 X
Rotación de Inventarios	0,11 X	0,44 X	0,26 X	0,21 X	0,08 X
Promedio Cuentas por Cobrar (días)	112,1	122,0	94,7	99,8	208,5
Rotación de Activos	0,04 X	0,18 X	0,12 X	0,10 X	0,04 X
Rentabilidad del Activo (ROA)	1,0%	4,4%	3,9%	2,8%	1,1%
Rentabilidad del Patrimonio (ROE)	2,0%	6,6%	6,2%	4,1%	2,0%

(1) Considera patrimonio controlador

(2) Considera patrimonio total

El indicador de **liquidez corriente** aumentó respecto del cierre del año anterior, debido al mayor disminución en los pasivos corrientes respecto a los activos corrientes, según lo explicado en análisis de variaciones de balance.

La **razón de endeudamiento (1)** (Leverage) por su parte, disminuyó a 1,22 veces debido a ganancias acumuladas que terminan impactando en el patrimonio controlador.

La **cobertura de gastos financieros** disminuye a 3,21 veces debido principalmente a un menor EBITDA a 12 meses.

6. DIFERENCIA ENTRE VALOR LIBRO Y VALOR ECONÓMICO DE LOS PRINCIPALES ACTIVOS

Los criterios de valorización de activos se describen en detalle en la Nota 2 (Resumen de las Principales Políticas Contables) de los Estados Financieros. Las diferencias entre valores libro y valores de mercado en los Estados Financieros Consolidados, están contemplados en la cuenta propiedades de inversión, tal como se detalla en la Nota 16.

7. ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO CONSOLIDADO

Millones de \$	Desarrollo Inmobiliario			Macrolotes			Consolidado (*)		
	mar-23	mar-22	Var. A/A (%)	mar-23	mar-22	Var. A/A (%)	mar-23	mar-22	Var. A/A (%)
Flujos de Operación	6.511	10.005	-34,9%	(16)	7.482	-100,2%	6.495	17.487	-62,9%
Flujos de Inversión	756	420	80,1%	(0)	0	0,0%	756	420	80,1%
Flujos de Financiamiento	(9.064)	(3.857)	-135,0%	0	633	-100%	(9.064)	(3.225)	-181,1%
Incremento (disminución) en Efectivo y Equivalentes	(1.796)	6.568	-127,3%	(16)	8.114	-100,2%	(1.812)	14.682	-112,3%
Efectivo y Equivalentes al principio del período	33.254	19.887	67,2%	11.989	7.334	63,5%	45.244	27.221	66,2%
Efectivo y Equivalentes al final del período	31.459	26.454	18,9%	11.973	15.449	-22,5%	43.432	41.903	3,6%

(*) Considera eliminaciones entre los segmentos de negocio Desarrollo Inmobiliario y Macrolotes

El **Flujo de Operación** disminuyó un 63%, llegando a **MM\$6.495**. Esto es producto principalmente menor recaudación en comparación a 3T22, cuando se recaudó la venta de un importante terreno en ese período.

El **Flujo de Inversión** por su parte, aumentó desde **MM\$ 420** a marzo 2022 a **MM\$ 756** para este año, diferencia explicada principalmente a recuperación de capital desde entidad con participación (Los Nogales).

Por último, el **Flujo de Financiamiento** para el 1T23 alcanzó un monto de **MM\$ -9.064**, el que se compara con los **MM\$ -3.225** del mismo periodo del año anterior, esta diferencia es explicada por mayores amortizaciones de préstamos para la construcción en proyectos inmobiliarios y de deuda de terrenos.

8. HECHOS POSTERIORES AL CIERRE DEL TRIMESTRE

El 27 de abril de 2023 se realizó la Junta Ordinaria de Accionistas, en donde se aprobaron todas las materias propuestas incluyendo el pago de un dividendo de \$ 4,5 por acción, equivalente al 30,13% de la utilidad líquida del ejercicio 2022.

9. VARIACIONES EN EL MERCADO, COMPETENCIA Y PARTICIPACIÓN DE MERCADO

Las promesas de venta expresadas en UF al 1T23 cayeron un -8% respecto al año anterior, mientras que, en unidades, el mercado cae un -4%. El mercado de casas en UF ha caído un 36% y el de departamentos crece un 4%.

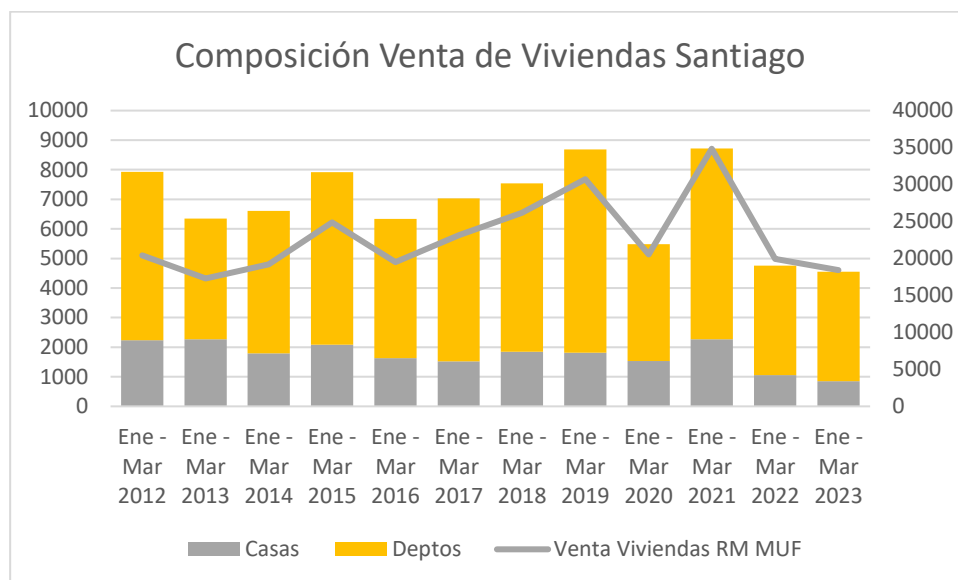


Gráfico N° 1: Composición promesas por tipo de viviendas RM Fuente: Toc Toc

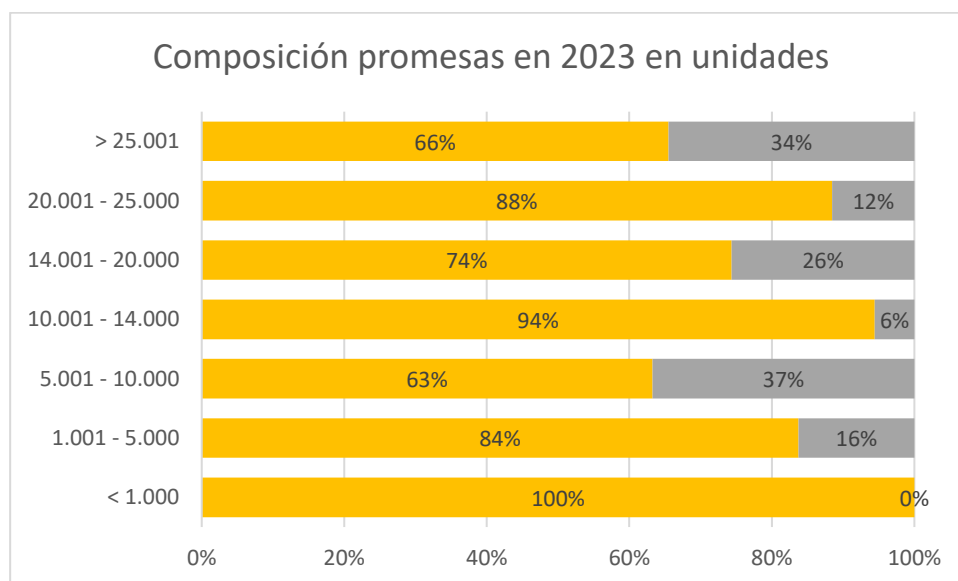


Gráfico N° 2: Composición promesas de viviendas por precio RM Fuente: Toc Toc

En relación con el desempeño del mercado inmobiliario en la Región Metropolitana durante 2023, y de acuerdo con las cifras presentadas por Toc Toc en el gráfico N°2 se aprecia una preferencia por departamentos en la mayoría de los tramos de precio.

El mercado de Departamentos el precio sigue creciendo. Mientras que en el mercado de casas el precio cae fuertemente. El gráfico N°3, muestra un alza del 5,2% en el precio de los departamentos, mientras que en casas el precio cayó un 19,8%.

El indicador UF/m² en casas cayó un 4,0%, mientras que en departamentos el precio tuvo un alza del 0,7%.

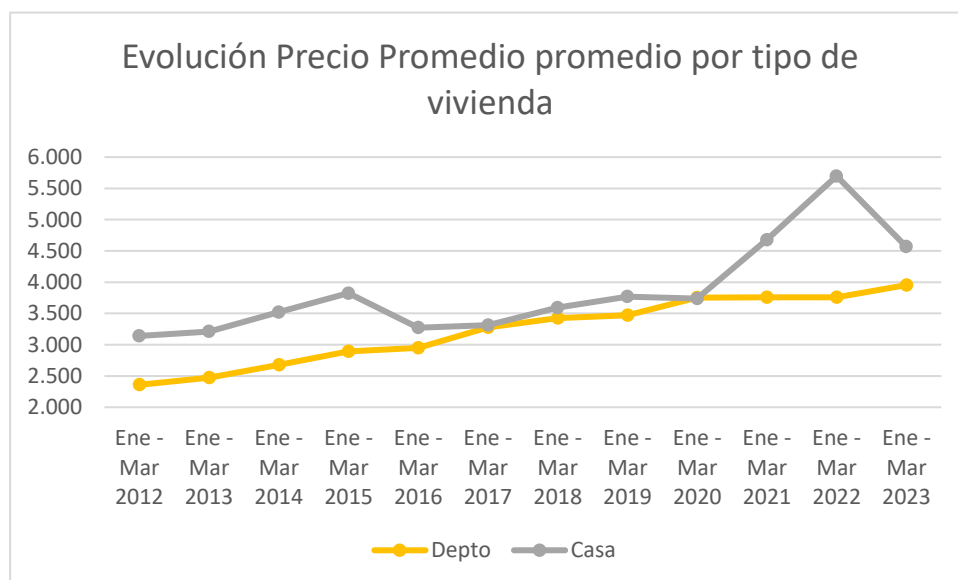


Gráfico Nº 3: Evolución precio promedio por tipo de vivienda RM Fuente: Toc Toc

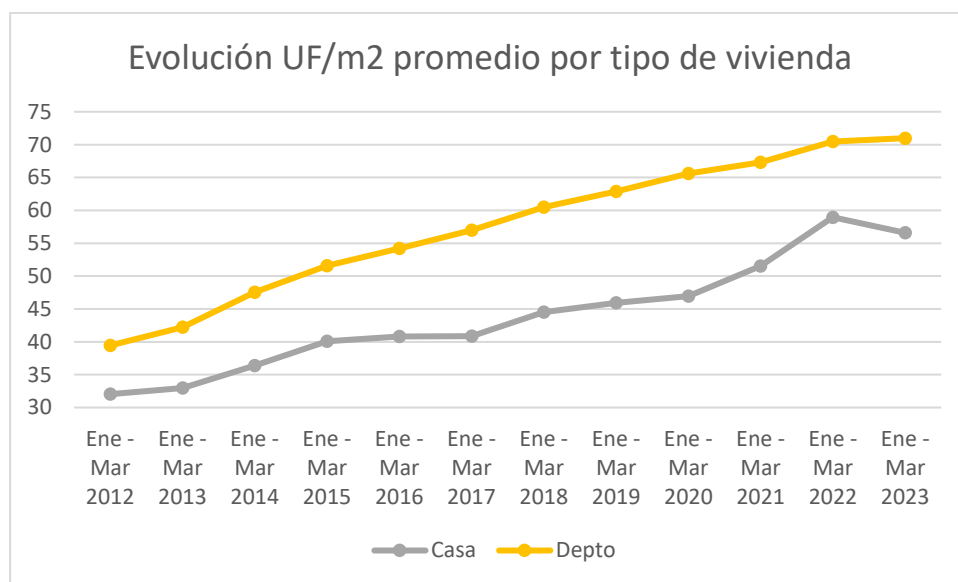


Gráfico Nº 4: Evolución uf/m² promedio por tipo de vivienda RM Fuente: Toc Toc.

En el caso de Piedra Roja, en el gráfico n°5, se puede apreciar que las ventas netas se siguen manteniendo bajas, como ha sido la tendencia del año. Manquehue mantiene vigentes en Piedra Roja 4 proyectos inmobiliarios en proceso de escrituración. A través de la filial Piedra Roja Desarrollos Inmobiliarios mantiene la venta de macrolotes para el desarrollo inmobiliario.

La alta tasa de desistimientos se da principalmente por el bajo nivel de promesas del período.

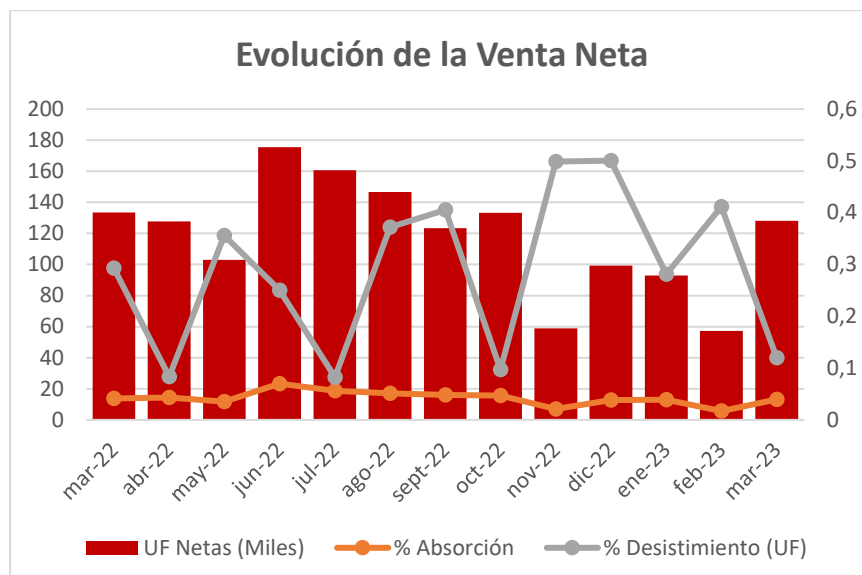


Gráfico Nº 5: Evolución Ventas Netas (en MUF), Sector Chicureo, Piedra Roja, Colina. Fuente: Toc Toc

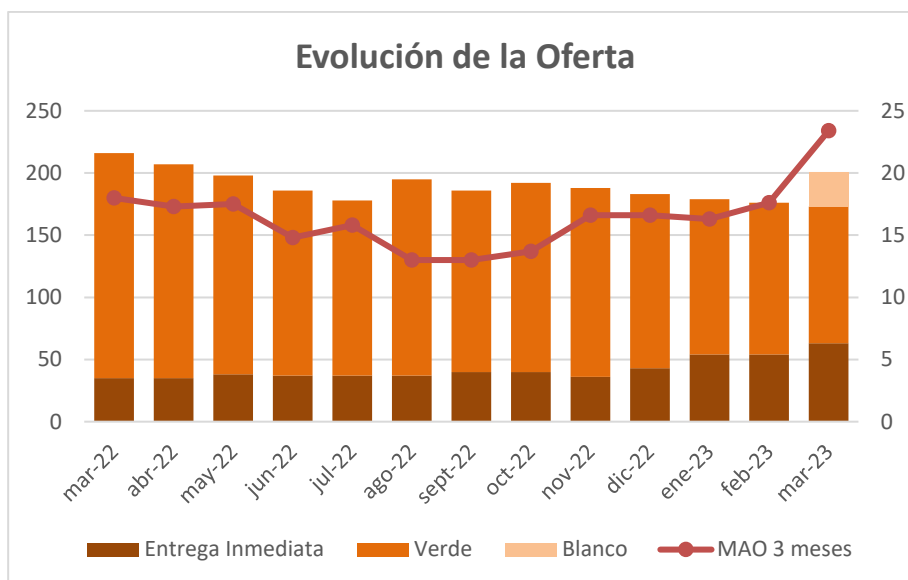


Gráfico Nº 6: Evolución de la Oferta disponible vs Meses para agotar oferta (MAO), Sector Chicureo, Piedra Roja, Colina. Fuente: Toc Toc

10. RIESGOS Y MITIGACIONES

Es de importancia para la Sociedad tener claridad de los riesgos a los que se encuentra expuesta y ejecutar las acciones que mitiguen su impacto. Actualmente, los riesgos identificados son: riesgos de mercado, riesgo legal, riesgo financiero, riesgo de terrenos, riesgo de construcción, riesgo asociado a la naturaleza cíclica del negocio, riesgo de postventa, riesgo laboral, riesgo de restricciones en el mercado de financiamiento hipotecario, riesgo de contingencia social, riesgo de pandemia y riesgo de incertidumbre política. El análisis y las acciones tomadas para mitigarlos son materia de periódica revisión por parte del Directorio y Administración de Manquehue, todo contenido debidamente en la Matriz de Riesgos Corporativos, con sus responsables claramente identificados.

10.1 RIESGOS DE MERCADO

El sector inmobiliario es sensible a numerosas variables de mercado, tales como tasa de interés, la tasa de desempleo, los precios internacionales de insumos, entre otros, que podrían impactar tanto en la demanda de viviendas como en el margen de rentabilidad de las ventas de éstas.

Como factor mitigante de este riesgo, la Compañía mantiene relaciones estables de largo plazo con distintas entidades financieras, lo que permite estar alerta a señales de evolución futura del mercado financiero, y por otra parte permite mayor fluidez en las negociaciones de préstamos y sus condiciones.

Así mismo, la Sociedad mantiene un control permanente y estricto del flujo de caja en un horizonte de corto, mediano y largo plazo a través de un detalle mensual, una proyección anual y quinquenal que se actualiza de manera constante.

Adicionalmente, la Compañía mantiene una política de diversificación de mercados y productos lo que permite reducir el riesgo del negocio a través de la estabilización de los flujos en el tiempo.

10.2 RIESGOS LEGALES

En el sector inmobiliario y construcción se pueden considerar como eventuales riesgos las modificaciones que pueden experimentar las normativas, entre otras, aquellos referidos a evaluación ambiental, el arrendamiento de inmuebles, la eliminación o disminución de beneficios tributarios a la construcción, los cambios en el régimen del Impuesto al Valor Agregado (IVA), sobre todo en lo que respecta a la construcción y servicios, los subsidios a la oferta y demanda inmobiliaria, modificaciones a la tributación de leasing así como la potencial eliminación o disminución de los beneficios provenientes del DFL N° 2 de 1959. Así también puede experimentar riesgos producto de cambios en la norma de construcción de viviendas y urbanismo, la ley de copropiedad inmobiliaria, las reformas tributarias, entre otros.

10.2.1 Crédito Especial Empresas Constructoras (CEEC)

A contar del 1 de enero del 2025, según circular n°43 de septiembre del 2022, entra en vigencia la modificación del CEEC, beneficio tributario que permitía a las empresas constructoras reducir el monto a pagar en la determinación de su provisión mensual de impuesto a la renta ("PPM"). Actualmente, el crédito aplica para toda venta de viviendas cuyo valor o costo de construcción no exceda de UF 2.000, permitiendo una rebaja del 65% de su débito fiscal de IVA del mes, con tope de UF 225. Con la eliminación de este beneficio, los costos de obra serán más altos y traspasados de forma directa a las inmobiliarias, lo que podría generar una reducción en los márgenes. Para mitigar los potenciales efectos de esta reducción del crédito, la Sociedad está trabajando anticipadamente en la reevaluación de sus proyectos futuros.

10.2.2 Demandas y Juicios

Existe una probabilidad de riesgo legal debido a demandas o juicios de clientes que hayan tenido problemas importantes de post venta inmobiliaria, generando un costo adicional para la Compañía o daño a la imagen de marca. Para mitigar este riesgo la Compañía ha reforzado el equipo de calidad y post venta que mantienen una acuciosa revisión de la construcción de los proyectos con anterioridad

a la entrega final. Adicionalmente, la Compañía se preocupa de trabajar con proveedores reconocidos y de alta calidad.

También, podrían existir eventuales riesgos legales por necesidad de ejercer medidas judiciales respecto de tomas de terrenos que se están produciendo con cierta frecuencia en el país o por procedimientos administrativos SERNAC o eventuales demandas civiles. Lo anterior se mitiga a través de la asesoría por parte de especialistas en derecho en esas materias.

10.2.3 Normativos

En los últimos años, diversas autoridades han generado numerosos cambios en la regulación e interpretación de la legislación que rige sobre la vivienda y el urbanismo, como por ejemplo la reciente modificación de la Ley de Copropiedad Inmobiliaria (nueva Ley 21.442 publicada el 13 de abril del 2022), entre otros, las que podrían tener un impacto relevante en los proyectos inmobiliarios de la Sociedad, generando aumento de costos que podrían afectar los márgenes de los proyectos. Para hacer frente a esto, la Sociedad se asesora con expertos en normativa y revisan en cada etapa de los proyectos, su viabilidad y/o los cambios necesarios para que cumplan con la ley.

10.3 RIESGOS FINANCIEROS

Los riesgos financieros a los que está expuesta la Compañía se resumen en los siguientes:

- **Riesgo de Liquidez:** Para mitigar el riesgo de incumplimiento de pago de compromisos, la Compañía ha desarrollado e implementado herramientas de control de caja anual, mensual y semanal, de manera de prever oportunamente las necesidades de financiamiento de corto, mediano y largo plazo y como abordarlas. La Compañía estructura sus compromisos en función de la operación que se trate, corto plazo en el caso de obras en construcción, o mediano y largo plazo para inversión en nuevos activos para el desarrollo futuro. En esta industria, el financiamiento bancario de corto plazo opera con líneas de crédito de construcción cuya utilización está indexada al avance físico de la obra. El vencimiento de las líneas está calzado con la fecha estimada en que se recibirán los flujos producto de la venta de los proyectos. Adicionalmente, si llegada la fecha de vencimiento de la línea no se ha amortizado el total del capital adeudado, dado que quedan unidades pendientes por escriturar, existe una instancia de renovación del plazo de la línea sujeta a la evaluación comercial y de riesgo del proyecto.
- **Riesgo Tasa de Interés:** Este riesgo está asociado a las variaciones de las tasas de interés que afectan el valor de los flujos futuros. El objetivo de la gestión de este riesgo es alcanzar un equilibrio en la estructura de deuda, disminuir los impactos en los costos producidos por fluctuaciones de tasas de interés y, de esta forma, poder reducir la volatilidad en los resultados de la Compañía. Para mitigar el riesgo, en aquellos casos en que puedan aplicarse condiciones de tasas fijas, principalmente en créditos estructurados de mediano y largo plazo, la Compañía privilegia estas tasas de manera de evitar incertidumbres sobre el comportamiento y evolución futura de los tipos de interés y los montos de caja que se requerirán. Según las políticas de financiamiento establecidas por la Administración y como otro factor mitigador de este riesgo, para el caso de la deuda asociada a líneas de construcción, la deuda financiera está pactada con las instituciones bancarias a un spread fijo sobre la tasa TAB variable, de acuerdo con los plazos de giro (90, 180 o 360 días).

Adicionalmente, una mayor tasa de interés tiene un efecto en la demanda por viviendas, debido a que los clientes, en su mayoría, adquieren una vivienda a través de créditos hipotecarios, los cuales se encarecen pudiendo generar una disminución en la demanda inmobiliaria.

- **Riesgo de tipo de Cambio:** Manquehue tiene una baja exposición a variaciones del tipo de cambio, ya que sus ingresos no están indexados ni afectados por fluctuaciones de moneda extranjera, sin embargo, sí existe impacto en algunos costos de insumos de construcción, para los cuales se generan contratos de abastecimiento asegurando el precio y la oportunidad de entrega de estos. Por su parte, la Sociedad no mantiene endeudamiento en moneda extranjera.
- **Riesgo de Inflación:** Si bien existe una cobertura natural, dado que los ingresos son percibidos en UF al momento de la escrituración, podría haber un descalce en la temporalidad de los flujos, afectando por tanto al resultado de la empresa por el reajuste de los pasivos tomados en esta moneda y por los costos indexados a ésta. Adicionalmente y en particular en tiempos con inflación alta como ocurre en la actualidad, genera un efecto significativo en la capacidad de compra de viviendas y por ende en los resultados del Grupo.
- **Riesgo de Crédito:** Manquehue no tiene riesgo de crédito significativo dado que el porcentaje mayor del precio de venta de las viviendas lo recibe de entidades financieras que financian a los compradores y la diferencia del precio se cobra anticipadamente, previo a la entrega física del bien. En el caso de venta de terrenos no existe riesgo de crédito ya que, en general, el pago es con documentos a la vista con instrucciones notariales.

Desde el punto de vista del cliente, y de acuerdo con lo mencionado en el riesgo de tasas de interés, pudiera provocarse una disminución en la demanda por viviendas, en el caso en que la banca implemente medidas restrictivas en el acceso al financiamiento hipotecario, ya sea por la disminución en plazos en los créditos o cambios en las condiciones del mismo (mayor pie, aumento de cobertura dividendos/ingresos del cliente, entre otros).

- **Riesgo de Activos de Carácter Financiero:** Las inversiones de excedentes de caja se efectúan principalmente en bancos nacionales, con amplia trayectoria en el sector financiero, con calificación de riesgo adecuado al tipo de inversión que se trate y con perspectivas estables. Existe una política que define las instituciones con las cuales estamos autorizados a trabajar y que tipo de instrumento tenemos permitido tomar por la administración
- **Riesgo de Covenants:** Si bien Manquehue no posee covenants en ninguno de sus créditos, éstos podrían ser requeridos en el futuro por cualquier institución financiera, como parte del contrato de crédito. Su finalidad es garantizar a la institución financiera el retorno de su crédito y obligar al deudor a operar de una manera financieramente prudente. El riesgo de no cumplir con estos covenants expone a la Sociedad a posibles exigencias de garantías y podrían producir restricciones en la operación de algunos proyectos, así como la potencial aceleración en el pago de dichas deudas o pagos de multas por incumplimiento. Para minimizar este riesgo, la Sociedad, además de tener un fiel cumplimiento a la deuda contraída, mantiene un estricto cumplimiento de ratios financieros de endeudamiento y liquidez, los cuales son analizados constantemente y presentados en las notas de los estados financieros.

10.4 RIESGO DE TERRENOS

Manquehue posee un importante nivel de existencias de terrenos en la zona central de país. Dado que la industria inmobiliaria ha observado una tendencia sostenida de alzas de los precios de la tierra para nuevos desarrollos inmobiliarios, ha permitido mantener el valor de las existencias de la Compañía toda vez que pueden ser desarrollados o enajenados.

Adicional y no obstante lo anterior, el Grupo Manquehue registra los terrenos a costo histórico de adquisición.

Por otro lado, los cambios en los planes reguladores, densidad, alturas y modificaciones a la Ley de Aportes e Impactos Viales (ex EISTU), constituyen riesgos para la rentabilidad de los proyectos en cuanto al costo de adquisición para nuevos desarrollos. Para mitigar este riesgo, la Sociedad tiene áreas de desarrollo que mantiene un permanente monitoreo de los distintos planes reguladores, debido al alto impacto que pueden tener en la rentabilidad de un proyecto.

10.5 RIESGO DE CONSTRUCCIÓN

En la industria, estos riesgos están asociados principalmente a accidentes laborales, enfermedades profesionales, relación con la comunidad, con vecinos, etc., así también con la relación laboral propia de la construcción, la cual en gran medida se formaliza a través de subcontratistas, en la que la empresa tiene una responsabilidad subsidiaria. La Administración mantiene un departamento de prevención de riesgo que está preocupado permanentemente que se apliquen las medidas de seguridad y que se cumpla con la regulación vigente en esta materia. En conjunto con lo anterior, para salvaguardar los principales activos y cubrir potenciales contingencias, se mantienen pólizas de seguros de responsabilidad civil y de “todo riesgo de construcción”. Dichos seguros de responsabilidad civil cubren posibles daños que se ocasionen, tanto a trabajadores como a terceros, así como daños a propiedades de terceros que pudieran ser ocasionados por la ejecución de las obras. El seguro de “todo riesgo de construcción” cubre el activo en construcción, incluyendo equipos, maquinarias, existencias en bodega, mobiliario, etc., de potenciales daños que pudieran ocurrir producto de sismos, incendios, robos y actos terroristas entre otros.

Adicionalmente, la Compañía está expuesta al riesgo de aumentos en los costos y plazos de construcción, dependiendo de condiciones tanto internas como externas, lo que podría afectar los márgenes de operación. Para mitigar este riesgo, en algunos proyectos la Compañía opera en sociedad con terceros que realizan la construcción.

10.6 RIESGO POR LA NATURALEZA CÍCLICA DEL NEGOCIO

El sector inmobiliario participa en un negocio que es de naturaleza cíclica, en donde los resultados pueden ser fluctuantes, ya que el proceso que se inicia desde la compra del terreno, pasando por la construcción y venta de las viviendas, fluctúa aproximadamente entre los 18 meses para los proyectos de casas y 24 meses para los de departamentos. Lo anterior puede generar un desfase relevante entre las decisiones de inversión y la materialización de la venta de los proyectos.

Los resultados de la venta de los inmuebles se ven reflejados cuando comienza el período de escrituración y entrega de los inmuebles, lo que genera que éstos puedan fluctuar durante un año fiscal.

La Sociedad busca administrar este riesgo analizando las condiciones presentes y futuras del mercado, buscando un equilibrio durante el año, de forma que proyectada en el tiempo logre niveles de ingresos y resultados los más homogéneo posible durante los trimestres. Complementando esto, la Administración en conjunto con el Directorio analiza constantemente el cumplimiento de las fechas definidas en el plan de negocios, con el fin de evitar oscilaciones entre las fechas de desarrollo de los proyectos durante el año. Sin embargo, por la naturaleza misma del negocio donde participa el Grupo Manquehue, en donde se ve enfrentado a factores internos y externos, no es posible garantizar el cumplimiento de estos objetivos en su totalidad.

10.7 RIESGO DE POSTVENTA

El artículo 18° de la Ley General de Urbanismo y Construcciones (LGUC), dispone que el propietario primer vendedor de una construcción será responsable por todos los daños y perjuicios que provengan de fallas o defectos en ella, sea durante su ejecución o después de terminada, prescribiendo dicha responsabilidad en ciertos años, según sea la naturaleza de la falla. En Manquehue, contamos con un departamento de post venta compuesto por personal especializado que tiene como objetivo entregar un servicio de primera calidad frente a los inconvenientes que tengan los clientes.

Adicionalmente, la Administración mantiene provisiones que se establecen de acuerdo con el promedio histórico de desembolsos realizados en cada uno de los proyectos, los que son revisados y actualizados constantemente y que están disponibles para ser utilizados cuando sean requeridos.

Sin embargo, parte relevante de las estrategias de negocio del Grupo Manquehue comprende el entregar viviendas de calidad a nuestros clientes en cada uno de los proyectos inmobiliarios, para esto, a lo largo de toda la cadena de valor, nuestros equipos están constantemente monitoreando que el estándar de calidad Manquehue se cumpla.

10.8 RIESGO LABORAL

Los riesgos laborales comprenden aquellos elementos que, directa o indirectamente, ponen en duda la continuidad y el buen desempeño de los negocios del Grupo Manquehue. Concretamente, podemos definirlos como aquellas amenazas que aparecen durante el ejercicio de las labores y que pueden traducirse en obstáculos, daños, incidentes, siniestros, accidentes y demandas que no permitan que se desarrollen normalmente las actividades de la Sociedad.

Para mitigar estos riesgos y contar con el personal idóneo para cada cargo, la Sociedad trabaja con agencias dedicadas a la selección de personal, quienes participan en todo el proceso de selección de acuerdo con los requerimientos necesarios para el cargo. En cuanto a los trabajadores de obras, se contrata e intenta mantener una cartera de los mejores colaboradores para cada actividad, según lo permita el mercado.

Frente a riesgos relacionados a delitos, la Sociedad ha tomado los resguardos creando un modelo de prevención de delitos, el que se ajusta a la normativa laboral vigente señalado en la Ley 20.393 de Responsabilidad Penal, etc. Dentro de las iniciativas existentes para prevenir dicho riesgo, se dispone de distintos mecanismos que permiten a nuestros colaboradores o terceros hacer denuncias anónimas cuando se vulneren las normas legales y de conducta que promueve la empresa a través de su Código de Ética.

10.9 RIESGO DE RESTRICCIONES EN EL MERCADO DE FINANCIAMIENTO HIPOTECARIO

El acceso a créditos hipotecarios es una de las restricciones posibles en el mercado inmobiliario. Las tasas pueden verse afectadas no sólo por el ciclo económico global, sino también por la situación país. Actualmente, las mayores tasas en los créditos hipotecarios y las restricciones en los plazos generan un impacto significativo en las velocidades de venta de los proyectos inmobiliarios y aumento en la tasa de desistimiento futura, en particular al momento de escriturar. No obstante, a estos riesgos, la Compañía cuenta con una cartera de clientes sana, con créditos pre-aprobados a mejores condiciones que las actuales y logra también entregar buenas condiciones a los clientes, pudiendo pagar el pie en cuotas y con diferentes medios de pago.

10.10 RIESGO DE INCERTIDUMBRE POLÍTICA

Inmobiliaria Manquehue se mantiene atenta a los acuerdos que finalmente modificaran la constitución del país. Así mismo, dado que se están proponiendo modificaciones en diferentes reformas, dentro de las cuales están la reforma tributaria y de pensiones, que podrían impactar en la decisión de inversión y/o la demanda por viviendas y en consecuencia los resultados de la empresa.

Cabe destacar, que la empresa está constantemente evaluando el impacto de los cambios en el escenario político, legislativo y regulatorio que pudieran afectar la actividad comercial del Grupo.

11. GLOSARIO

Backlog de Promesas: Stock de promesas vigentes al cierre del período que quedan por escriturar.

Backlog de proyectos: Saldo de proyectos que se encuentran en construcción, propios y desarrollados por sociedades o consorcios, sin considerar aquellos que son ejecutados por orden de un mandante.

Cobertura Gastos Financieros: EBITDA últimos 12 meses / Gasto financiero total pagado últimos 12 meses.

Costo Financiero Total: Costo financiero en resultado + costo financiero activado del año.

Desistimiento: Retracción, por parte un cliente inmobiliario, del contrato de promesa de compraventa.

EBITDA: Resultado Operacional más Depreciación, Amortización y Gasto Financiero en costo.

Escrituración: Redacción de la escritura, en la cual se indica a los nuevos propietarios, los vendedores, el precio y la forma de pago. Con esta transacción el cliente procede al pago de la vivienda adquirida.

Liquidez Corriente: Activos Corrientes / Pasivos Corrientes.

Macrolotes: Paños para desarrollo residencial y de equipamiento, los que se concentran esencialmente en Piedra Roja.

Meses para Agotar Stock (MAS): Unidades en stock / Unidades vendidas (inmuebles escriturados), calculado como el promedio de los últimos tres meses.

Meses para Agotar Oferta (MAO): Total oferta disponible en UF / promedio de unidades prometidas netas de desistimientos del último trimestre.

Paño: porción de un macrolote para la venta.

Pasivo Exigible: Total Pasivos – (Cuentas por Pagar a Entidades Relacionadas, no corrientes + Cuentas por Pagar a Entidades Relacionadas, corrientes).

Permisos de proyectos: Superficie total en metros cuadrados, autorizados para edificar bajo y sobre terreno, asociados a proyectos que cuentan con permiso de edificación aprobados por las direcciones de obras municipales correspondientes, pero que al cierre del período aún no se ha dado inicio a las obras.

Promedio Cuentas por Cobrar (días): Cuentas por Cobrar / Promedio Ingresos Diarios.

Promesa: Documento que formaliza la intención de compra de una propiedad, se fija el precio, la Inmobiliaria procede al cobro del pie y se establece la modalidad de pago.

Promesas Netas: Promesas totales firmadas en el período menos Desistimientos.

Razón Ácida: Activos Corrientes menos Inventario dividido por los Pasivos Corrientes.

Razón de Endeudamiento (1): Pasivo Exigible dividido por el Patrimonio Propio Controladora.

Razón de Endeudamiento (2): Pasivo Exigible dividido por el Patrimonio Total.

Rentabilidad del Activo (ROA): Ganancia (pérdida) últimos 12 meses / Activos Totales como promedio de los últimos 2 años.

Rentabilidad del Patrimonio (ROE): Ganancia (pérdida) Controladora últimos 12 meses / Patrimonio promedio últimos 2 años.

Resciliación: Devolución de una propiedad por parte de un cliente inmobiliario, a través de la retractación del contrato de compraventa de la propiedad.

Rotación de Activos: Ingresos del periodo dividido por los activos totales del periodo.

Rotación de Inventarios: Costo de venta dividido por el Inventario Corriente.

Stock Disponible / Unidades en stock: Inmuebles terminados que están disponibles para la venta, incluyendo aquellos que están prometidos.

Stock Potencial: Inmuebles en construcción, que podrían ser escriturados en los próximos 12 meses, incluyendo aquellos que están prometidos.

Superficie útil para venta macrolotes (Há): Superficie que excluye calles y avenidas, que aún no se ha escriturado a la fecha del cierre de trimestre

Tasa de Desistimiento: Promesas desistidas/ Promesas Totales

Velocidad de venta: Ventas en un trimestre (inmuebles escriturados) / Stock disponible

Venta en blanco: venta de inmuebles antes de comenzar su construcción.

CONTACTO INVERSIONISTAS

Alejandra Villa Muñoz

Gerente de Administración y Finanzas

T: (56 2) 2750 7000

accionistas@imanquehue.com

www.imanquehue.com/gobiernocorporativo/

Av. Santa María 6350 - Piso 4, Vitacura-Santiago, Chile

Con más de 40 años de historia en Chile, Inmobiliaria Manquehue es una empresa líder en el desarrollo de barrios que trascienden en el tiempo, mediante el diseño, construcción y venta de casas y departamentos en Santiago y casas en otras regiones del país. Asimismo, la Compañía vende paños para desarrollo residencial y de equipamiento, principalmente concentrado en Piedra Roja, al norte de Santiago, el mayor proyecto inmobiliario desarrollado en Chile. Actualmente, Manquehue mantiene 19 proyectos residenciales que se encuentran en distintas etapas de desarrollo y ejecución.



Los antecedentes contenidos en este documento han sido preparados solamente para propósitos informativos. Las declaraciones contenidas en este documento en relación con perspectivas del negocio de la Compañía, las proyecciones de operación, resultados financieros, el potencial de crecimiento de la empresa, el mercado y las estimaciones macroeconómicas son meras previsiones y se basan en las expectativas de gestión en relación con el futuro de la Compañía. Estas expectativas son altamente dependientes de los cambios en el mercado, requisitos legales y regulatorios, el rendimiento económico general, la industria y los mercados internacionales y por lo tanto están sujetos a cambios. Las declaraciones sobre expectativas hacen relación solo a la fecha en que son hechas, y la Compañía no se hace responsable de actualizar públicamente ninguna de ellas, existiendo nueva información, eventos futuros u otros.