



**ANÁLISIS RAZONADO
AL 30 DE SEPTIEMBRE DE 2019**

A continuación, presentamos el Análisis Razonado de los Estados Financieros Consolidados de Inmobiliaria Manquehue S.A. y sus filiales (Manquehue, la Compañía o la Sociedad) para el tercer trimestre de 2019 (3T) y acumulado al 30 de septiembre de 2019 (acumulado, acumulado a septiembre o acumulado en el año). Todas las cifras están expresadas en millones de pesos chilenos (millones de \$ o MM\$) y todas las variaciones indicadas son respecto al mismo período del año anterior (trimestre o acumulado), salvo donde se indique lo contrario.

CONTENIDOS

1. DESTACADOS.....	3
2. ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADO Y POR SEGMENTO	4
2.1 RESULTADO OPERACIONAL.....	5
2.2 RESULTADO NO-OPERACIONAL	6
3. INDICADORES OPERACIONALES POR SEGMENTO DE NEGOCIO.....	7
3.1 DESARROLLO INMOBILIARIO.....	7
3.1.1 INDICADORES DE OFERTA.....	8
3.1.2 INDICADORES DE DEMANDA	9
3.2 MACROLOTES.....	11
4. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA CONSOLIDADO.....	12
4.1 ANÁLISIS DE ACTIVOS.....	12
4.2 ANÁLISIS DE PASIVOS Y PATRIMONIO	12
5. INDICADORES FINANCIEROS.....	13
6. DIFERENCIA ENTRE VALOR LIBRO Y VALOR ECONÓMICO DE LOS PRINCIPALES ACTIVOS	13
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.....	14
10. RIESGOS Y MITIGACIONES.....	17
10.1 RIESGOS DE MERCADO	17
10.2 RIESGOS LEGALES.....	17
10.3 RIESGOS FINANCIEROS.....	17
10.4 RIESGO DE TERRENOS.....	18
10.5 RIESGO DE CONSTRUCCIÓN	19
10.6 RIESGO POR NATURALEZ CÍCLICA DEL NEGOCIO	19
10.7 RIESGO DE POSTVENTA.....	19
10.8 RIESGO LABORAL	20
10.9 RIESGO DE RESTRICCIONES EN EL MERCADO DE FINANCIAMIENTO HIPOTECARIO	20
10.10 RIESGO DE CONTINGENCIA SOCIAL	20
11. GLOSARIO.....	22
CONTACTO INVERSIONISTAS.....	23

1. DESTACADOS

- Los **Ingresos Consolidados** del 3T alcanzaron **MM\$ 7.638** con un 34% de disminución respecto del mismo período del año anterior, principalmente explicado por la venta que se realizó en septiembre 2018 del terreno Alto Colibrí por MUF 101. Con esto, los ingresos acumulados al 2019 alcanzaron MM\$ 35.889, un 29% más que el año 2018.
- En el 3T la **Ganancia Bruta Consolidada** alcanzó **MM\$ 1.121** v/s MM\$ 2.205 el año anterior, reflejando un margen sobre ingresos de 15% v/s 19% en el 3T18. Lo anterior explicado principalmente por la venta de activo antes mencionada junto con sobrecostos en el proyecto de Cumbres del Peñón. La Ganancia Bruta acumulada alcanzó los MM\$14.621, con un aumento de un 126%, respecto de igual período del año anterior.
- Como se explicó el trimestre anterior, el 30 de junio se realizó la venta del terreno de Vía Morada en el sector de Santa María de Manquehue, reportó ingresos por MUF 305, con una ganancia bruta de MM\$7.845.
- Los **Gastos de Administración y Ventas** del 3T se mantuvieron estables, en línea con el mismo período del año anterior, mientras que los GAV acumulados alcanzaron MM\$ 9.800, lo que representa un 6,2% de aumento.
- El **EBITDA Consolidado** del 3T fue **MM\$ -1.434**, versus MM\$-483 en el 3T18, mientras que el **Margen EBITDA** sobre ingresos pasó de -4,1% a -18,8%. El EBITDA acumulado llegó a MM\$6.441, mejorando MM\$ 7.951 respecto de la pérdida del año anterior.
- La **Pérdida Consolidada en el 3T** alcanzó **MM\$279**, disminuyendo respecto de la pérdida registrada en el mismo período del año anterior en un 76%. La **Ganancia acumulada** llegó a **MM\$5.322**, superior respecto a la pérdida de MM\$636 del año anterior.
- En el 3T la **Pérdida atribuible a los propietarios de la controladora** alcanzó un monto de **MM\$ 234**, una mejora respecto a la pérdida de MM\$ 1.014 del 3T18. La Ganancia atribuible a los propietarios de la controladora acumulada llegó a MM\$ 5.014.
- Los **Permisos de edificación aprobados** tuvieron un aumento de 44% con respecto a igual período del año anterior, llegando a 81.047 M2, de los cuales 55.220 M2 corresponden a proyectos de departamentos.
- El **Backlog de Proyectos** en construcción disminuyó un 15% respecto de septiembre 2018, principalmente por el avance de obras en proyectos de departamentos como Parque Los Nogales y Teniente Montt en Santiago.
- El **Stock Disponible** se incrementó en un 106%, llegando a MUF 647 al 3T19, vs MUF 314 al 3T18, mientras que el **Stock Potencial** se ubicó en MUF 3.127.
- El **Backlog de Promesas** a septiembre de 2019 aumentó en un 58% respecto del monto alcanzado en septiembre 2018, alcanzando un total de **MUF 2.145** para este período.
- Durante octubre, se informó la renuncia del Sr. Fabián Wulf Werner al cargo de Gerente General de la Compañía, siendo reemplazado, a contar del 1 de enero de 2020, por el Sr. Juan Eduardo Bauzá Ramsay.

2. ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADO Y POR SEGMENTO

Millones de \$	Trimestre			Acumulado		
	3T 2019	3T 2018	Var. A/A (%)	Acum. 2019	Acum. 2018	Var. A/A (%)
Ingresos	7.638	11.630	(34,3%)	35.889	27.857	28,8%
(Costo de Venta)	(6.517)	(9.425)	(30,9%)	(21.267)	(21.375)	(0,5%)
Ganancia Bruta	1.121	2.205	(49,1%)	14.621	6.482	125,6%
(Gasto de Admin.)	(3.121)	(3.116)	0,1%	(9.800)	(9.226)	6,2%
Resultado Operacional	(2.000)	(911)	119,4%	4.821	(2.744)	(275,7%)
No Operacional:						
-Ingresos financieros	163	62	161,7%	529	143	268,5%
-(Gastos financieros)	(432)	(527)	(18,0%)	(1.422)	(1.741)	(18,3%)
-Otros	196	(852)	(123,0%)	57	2.019	(97,2%)
Ganancia antes de impuesto	(2.073)	(2.228)	(7,0%)	3.984	(2.323)	(271,5%)
-Impuestos	1.794	1.077	66,6%	1.338	1.687	(20,7%)
Ganancia (pérdida)	(279)	(1.151)	(75,8%)	5.322	(636)	(936,4%)
Ganancia propietarios controladora	(234)	(1.014)	(76,9%)	5.014	(231)	(2270,8%)
Resultado Operacional	(2.000)	(911)	119,4%	4.821	(2.744)	(275,7%)
(+) Depreciación	265	149	77,5%	855	573	49,3%
(+) Amortización	14	6	130,5%	19	25	(24,7%)
(+) Gasto Fin. en costo	287	273	5,0%	746	636	17,2%
EBITDA	(1.434)	(483)	197,1%	6.441	(1.511)	(526,3%)
<i>Resultado por acción (\$/acción)</i>	<i>0,48</i>	<i>2,02</i>	<i>(76,2%)</i>	<i>8,62</i>	<i>(0,46)</i>	<i>(1976,4%)</i>
<i>Ganancia Bruta / Ingresos (%)</i>	<i>14,7%</i>	<i>19,0%</i>	<i>(4,3%)</i>	<i>40,7%</i>	<i>23,3%</i>	<i>17,5%</i>
<i>Resultado Operac. / Ingresos (%)</i>	<i>(26,2%)</i>	<i>(7,8%)</i>	<i>(18,3%)</i>	<i>13,4%</i>	<i>(9,9%)</i>	<i>23,3%</i>
<i>Ganancia (pérdida) / Ingresos (%)</i>	<i>(3,6%)</i>	<i>(9,9%)</i>	<i>6,2%</i>	<i>14,8%</i>	<i>(2,3%)</i>	<i>17,1%</i>
<i>EBITDA / Ingresos (%)</i>	<i>(18,8%)</i>	<i>(4,1%)</i>	<i>(14,6%)</i>	<i>17,9%</i>	<i>(5,4%)</i>	<i>23,4%</i>

Para efectos del análisis los negocios se agrupan en dos segmentos: Desarrollo Inmobiliario y Macrolotes:

- **Desarrollo Inmobiliario:** Segmento enfocado en el mercado de viviendas nuevas de casas y departamentos en la Región Metropolitana (RM), y de casas fuera de la RM particularmente en la VI región. Además, se contemplan en este segmento terrenos que fueron adquiridos para el desarrollo de proyectos inmobiliarios y que pueden ser objeto de enajenación.
- **Macrolotes:** Segmento enfocado en la venta de paños para desarrollo residencial y de equipamiento, los que se concentran esencialmente en Piedra Roja y que incluyen activos mantenidos para generar rentas, plusvalías o ambas.

Millones de \$	Desarrollo Inmobiliario			Macrolotes			Consolidado (*)		
	3T 2019	3T 2018	Var. A/A (%)	3T 2019	3T 2018	Var. A/A (%)	3T 2019	3T 2018	Var. A/A (%)
Ingresos	7.615	11.630	(34,5%)	27	-	-	7.638	11.630	(34,3%)
(Costo de Venta)	(6.461)	(9.425)	(31,4%)	(56)	-	-	(6.517)	(9.425)	(30,9%)
Ganancia Bruta	1.154	2.205	(47,7%)	(29)	-	-	1.121	2.205	(49,1%)
(Gasto de Admin.)	(2.568)	(2.442)	5,2%	(556)	(675)	(17,6%)	(3.121)	(3.116)	0,1%
Resultado Operacional	(1.414)	(237)	497,6%	(585)	(675)	(13,2%)	(2.000)	(911)	119,4%
EBITDA	(859)	185	(563,7%)	(575)	(668)	(13,9%)	(1.434)	(483)	197,1%

<i>Ganancia Bruta / Ingresos (%)</i>	15,2%	19,0%	(3,8%)	(108,4%)	-	(108,4%)	14,7%	19,0%	(4,3%)
<i>Result. Operac. / Ingresos (%)</i>	(18,6%)	(2,0%)	(16,5%)	(2174,1%)	-	(2174,1%)	(26,2%)	(7,8%)	(18,3%)
<i>EBITDA / Ingresos (%)</i>	(11,3%)	1,6%	(12,9%)	(2134,8%)	-	(2134,8%)	(18,8%)	(4,1%)	(14,6%)

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

Millones de \$	Desarrollo Inmobiliario			Macrolotes			Consolidado (*)		
	Acum. 2019	Acum. 2018	Var. A/A (%)	Acum. 2019	Acum. 2018	Var. A/A (%)	Acum. 2019	Acum. 2018	Var. A/A (%)
Ingresos	31.588	27.857	13,4%	4.311	-	-	35.889	27.857	28,8%
(Costo de Venta)	(19.973)	(21.375)	(6,6%)	(1.294)	-	-	(21.267)	(21.375)	(0,5%)
Ganancia Bruta	11.615	6.482	79,2%	3.017	-	-	14.621	6.482	125,6%
(Gasto de Admin.)	(7.802)	(7.355)	6,1%	(2.008)	(1.871)	7,3%	(9.800)	(9.226)	6,2%
Resultado Operacional	3.813	(873)	(536,7%)	1.008	(1.871)	(153,9%)	4.821	(2.744)	(275,7%)
EBITDA	5.403	332	1526,7%	1.038	(1.843)	(156,3%)	6.441	(1.511)	(526,3%)

<i>Ganancia Bruta / Ingresos (%)</i>	36,8%	23,3%	13,5%	70,0%	-	70,0%	40,7%	23,3%	17,5%
<i>Result. Operac. / Ingresos (%)</i>	12,1%	(3,1%)	15,2%	23,4%	-	23,4%	13,4%	(9,9%)	23,3%
<i>EBITDA / Ingresos (%)</i>	17,1%	1,2%	15,9%	24,1%	-	24,1%	17,9%	(5,4%)	23,4%

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

2.1 RESULTADO OPERACIONAL

Los **Ingresos Consolidados** del 3T alcanzaron **MM\$7.638** con un 34% de disminución respecto del mismo período del año anterior. Los ingresos acumulados al 2019 alcanzaron MM\$35.889, un 29% más que el año 2018.

- Desarrollo Inmobiliario: los ingresos del 3T disminuyeron un 34,5% principalmente debido a la venta de un activo prescindible en septiembre 2018 por MUF 101 (terreno Alto Colibrí). La venta de unidades de los proyectos en desarrollo presenta una disminución de un 14% en valor vs el 3T18, explicado principalmente por el desfase en la entrega de algunas etapas de proyectos como: Ciudad del Sol y Cumbres del Peñón (Puente Alto), cuya escrituración y entrega de unidades comenzó al término del 3T19, por lo que su venta se reflejará principalmente en el 4T19. Durante el 3T2019, destaca una mayor venta de casas del segmento medio, entre MUF2 y MUF4, la que acumulada representa alrededor del 46% del total de ventas de casas propias. Asimismo, los ingresos acumulados crecieron 13,4%.

- **Macrolotes:** Registró ingresos cercanos a cero en el 3T, al igual que durante el 3T18. Sin embargo, los ingresos acumulados del segmento alcanzan los MM\$4.311 por la venta realizada en marzo de un lote de 7,1 há, en comparación con el mismo período del año anterior, donde no se registraron ingresos.

El **Costo de Venta** del 3T disminuyó un 30,9%, llegando a MM\$6.517 mientras que el acumulado alcanzó los MM\$21.267, reflejando un 0,5% de disminución.

- **Desarrollo Inmobiliario:** el costo de venta del 3T presenta una disminución de 31,4%, menor en términos proporcionales a la disminución de la venta, explicado fundamentalmente por el mayor costo en algunas obras, tanto por el proceso constructivo como por el mayor tiempo para obtener permisos y trámites municipales. El costo de venta acumulado disminuyó un 6,6% llegando a MM\$19.973.
- **Macrolotes:** En línea con los ingresos del segmento, prácticamente no hubo costo de ventas registrado en el 3T, mientras que en el acumulado alcanzó los M\$1.294, por la venta del lote ya mencionada.

Como resultado de lo anterior, la **Ganancia Bruta** del 3T19 disminuyó un 49,1% respecto al 3T18, alcanzando los MM\$1.121. Como porcentaje de las ventas llegó a 14,7% v/s 19,0% en 3T18. Acumulado a septiembre, el **Margen Bruto** aumentó un 73,2%, esto es, desde MM\$6.482 a MM\$14.621, reflejando una mejora en el margen sobre ventas desde 23,3% el año anterior a 36,8% en este periodo.

Los **Gastos de Administración y Ventas** del 3T están en línea con el mismo período del año anterior, mientras que los GAV acumulados alcanzaron MM\$9.800, lo que representa un 6,2% de aumento respecto de los gastos acumulados a septiembre 2018.

Como consecuencia, el **Resultado Operacional** alcanzó una pérdida de MM\$2.000 en el 3T, en comparación con la pérdida de MM\$911 del 3T18. El Resultado Operacional acumulado creció en MM\$7.565, llegando a MM\$4.821.

El **EBITDA Consolidado** del 3T fue **MM\$-1.434**, comparado con MM\$-483 el año anterior, mientras que el **Margen EBITDA** sobre ingresos pasó de -4,1% a -18,8%. El EBITDA acumulado llegó a MM\$6.441, mejorando MM\$7.951 respecto de la pérdida del año anterior.

2.2 RESULTADO NO-OPERACIONAL

El **Resultado No Operacional** del 3T pasó desde una pérdida de MM\$1.317 en el año 2018 a una pérdida de MM\$73 para igual período de este año 2019. El Resultado No Operacional acumulado llegó a una pérdida de MM\$836,8.

Los **Ingresos Financieros** en el 3T aumentaron un 162% debido a un mayor saldo promedio en el efectivo y equivalentes mantenido por la Compañía, explicado principalmente por el aumento de capital realizado durante el primer trimestre de este año. Acumulado a septiembre 2019, los Ingresos Financieros han aumentado un 269% de MM\$143 a MM\$529. Por otra parte, los **Gastos Financieros** del 3T y acumulados muestran una disminución similar en torno a 18%, debido a que aun cuando la deuda promedio se ha mantenido, la deuda asociada a la construcción ha aumentado su proporción respecto del total, y cuyos intereses son llevados al costo de las viviendas hasta el momento de la recepción final por parte de la municipalidad. Finalmente, las **Otras Ganancias (pérdidas)** tuvieron un aumento de MM\$1.048 en el 3T explicado, principalmente, por la enajenación de acciones de la coligada Baumax SpA que se concretó en los meses de septiembre y octubre (por un valor neto de MM\$253) y por devolución de contribuciones en Piedra Roja. Otras Ganancias acumuladas alcanzaron los MM\$57.

Con todo lo anterior, el **Margen Neto** de Rentabilidad en el 3T pasó de -9,9% a -3,6%, mientras que el Margen Neto de Rentabilidad acumulado aumentó de -2,3% a 14,8%.

3. INDICADORES OPERACIONALES POR SEGMENTO DE NEGOCIO

3.1 DESARROLLO INMOBILIARIO

En este segmento, una característica fundamental en la selección de los proyectos de casas de Manquehue es que corresponden a desarrollos de largo plazo (macro proyectos), que buscan generar nuevos barrios y anticipar tendencias. Lo anterior permite desarrollar los proyectos controlando el entorno de sus etapas, garantizando de esta manera su calidad homogénea en el tiempo y plusvalía.

Asimismo, Manquehue comenzó su ingreso al segmento de departamentos a través de proyectos de mediano plazo buscando socios estratégicos para su desarrollo; y a través de proyectos de edificios unitarios desarrollados de manera directa y construidos con empresas constructoras externas.

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

Tipo de Proyectos	Ubicación	Cant. Proyectos	Total (*) (miles UF)
Casas	Piedra Roja	5	8.664
	Colina	2	3.583
	Puente Alto	2	4.200
	Padre Hurtado	1	2.243
	Machalí	2	3.130
	Santo Domingo	1	250
Total Casas		13	22.069
Departamentos	Piedra Roja	1	707
	Lo Barnechea	1	1.676
	Las Condes	1	344
	Providencia	1	701
	Ñuñoa	3	1.370
Total Departamentos		7	4.797
Total Proyectos		20	26.866

(*) Total se estima en base a una proyección de precio por unidad.

Es importante destacar, que la cartera de proyectos mencionada en informes anteriores se redujo en dos proyectos, vinculados al terreno de Vía Morada ubicado en el sector de Santa María de Manquehue y cuya venta en 2T2019 generó ingresos por MUF 305, los que serán utilizados para el desarrollo de nuevos proyectos.

Por otra parte, Inmobiliaria Manquehue está realizando un proceso de revisión global de la estrategia de largo plazo y de su implementación para asegurar que el modelo de negocios se acomode adecuadamente a la dinámica de mercado y expectativas futuras para la industria.

3.1.1 INDICADORES DE OFERTA

PERMISOS (*)	Sep. 2019	Sep. 2018
	M2	
Permisos proyectos propios	37.688	10.185
Casas	25.827	1.311
Departamentos	11.861	8.874
Permisos proyectos con sociedades o consorcios	43.359	45.904
Casas	-	2.545
Departamentos	43.359	43.359
Total Permisos	81.047	56.089

BACKLOG PROYECTOS (*)	Sep. 2019	Sep. 2018
	Miles de UF	
Backlog proyectos propios	703	439
Casas	608	439
Departamentos	95	-
Backlog proyectos con sociedades o consorcios	321	769
Casas	58	221
Departamentos	263	548
Total Backlog	1.024	1.208

STOCK (*)	Sep. 2019				Sep. 2018	
	Stock Disponible		Stock Potencial		Stock Disponible	
	Unidades	UF miles	Unidades	UF miles	Unidades	UF miles
Total	102	647	657	3.127	40	314
Casas	97	524	565	2.295	36	212
Departamentos	5	123	92	832	4	103

(*) Ver Glosario para definiciones de indicadores

Permisos proyectos: El incremento en 24.958 M2 (44% de aumento) de permisos aprobados donde, a septiembre 2019 no se ha comenzado la construcción, hizo que este indicador llegara en el 3T a un total de 81.047 M2 (37.668 M2 en proyectos propios y 43.359 M2 en proyectos con sociedades o consorcios). Este incremento, se debe principalmente al aumento de 24.516 M2 de proyectos propios de casas. De estos, se han aprobado: (i) una nueva etapa del proyecto Aguapiedra en Colina y (ii) una nueva etapa de 7.599 M2 correspondientes al proyecto Manquehue Sur en Machalí. Además, el aumento en departamentos se debe a que (i) se aprobaron en el 2T los 11.861 M2 que tendrá el proyecto Manuel Montt en Ñuñoa y que considera la construcción de 133 unidades por un valor potencial de venta de aproximadamente MUF 600, y por otra parte, (ii) salen del indicador 8.874 M2 del proyecto Teniente Montt ubicado en la misma comuna, que comenzó su construcción e ingresa al backlog de proyectos en construcción.

Backlog de proyectos: Presenta una disminución global de un 15%, explicado principalmente por el avance de obra en proyectos de departamentos como Parque Los Nogales (Lo Barnechea) y Teniente Montt, y del avance de obra de una nueva etapa del proyecto Manquehue Sur (de casas), ubicado en la comuna de Machalí. Al mismo tiempo, esta disminución se explica por el término de la etapa 11.1 en Ciudad del Sol que se encuentra actualmente en fase de escrituración, al igual que la etapa 2 del

proyecto Cumbres del Peñón. Es importante destacar, que el proyecto Ciudad del Sol es del consorcio MBI, en el que Inmobiliaria Manquehue y Brotec-Icafal participan con un 50% cada uno. Con todo, esta disminución global se vio en parte compensada, principalmente, por el inicio en la construcción de nuevas etapas en proyectos como Alto La Cruz, Aguas Claras, Los Robles, y Ciudad del Sol.

Stock disponible y potencial: El stock disponible refleja un aumento de un 106%, explicado principalmente la etapa 2 del proyecto Cumbres del Peñón (Puente Alto) que se encuentra en fase de escrituración y entrega a clientes. Por su parte, el stock potencial se ubicó en MUF 3.127 reflejando el inicio en la construcción de los proyectos mencionados anteriormente.

3.1.2 INDICADORES DE DEMANDA

DEMANDA (*)	Sep. 2019		Sep. 2018	
	Unidades	UF miles	Unidades	UF miles
Venta Total	218	914.926	231	1.067.314
Casas	167	795.953	133	801.461
Menor a UF 2.000	-	-	-	-
UF 2.001 a UF 4.000	107	322.241	60	194.419
UF 4.001 a UF 6.000	21	108.051	24	121.642
UF 6.001 a UF 9.000	14	111.738	25	199.259
Mayor a UF 9.000	25	253.923	24	286.140
Departamentos	1	22.250	-	-
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	1	22.250	-	-
Casas con sociedades o consorcios	50	96.723	98	265.853
Menor a UF 2.000	-	-	-	-
UF 2.001 a UF 4.000	50	96.723	98	265.853
UF 4.001 a UF 6.000	-	-	-	-
UF 6.001 a UF 9.000	-	-	-	-
Mayor a UF 9.000	-	-	-	-
Promesas Netas	330	1.568	371	2.108
Casas	306	1.376	357	1.949
Departamentos	25	193	14	159
Promesas Desistidas	55	243	46	181
Casas	54	236	45	166
Departamentos	1	7	1	16
Tasa Desistimiento		13%		8%
Backlog de Promesas (**)	438	2.145	242	1.356
Casas	399	1.775	233	1.186
Departamentos	39	370	9	170
Sitios	-	-	-	-

(*) Ver Glosario para definiciones de indicadores

(**) Incluye proyectos propios y en control conjunto

Montos y unidades vendidas o facturadas: Se aprecia que la venta total valorizada ha disminuido en un 14% (MUF 152), alcanzando un monto de MUF 915, mientras que las unidades disminuyeron en un 6%. La disminución en las ventas se explica por una menor escrituración de proyectos con sociedades

o consorcios, específicamente del Proyecto Ciudad del Sol en Puente Alto (comuna), donde la escrituración y entrega a clientes de la etapa 11.1, se estima que se reflejará en su gran mayoría en el último trimestre del año.

Monto y unidades promesadas y desistidas: Las promesas netas acumuladas al tercer trimestre del 2019 disminuyeron en un 26%, alcanzando un monto de MUF 1.568, mientras que el monto desistido aumentó en un 34% (MUF 62) concentrados principalmente en el proyecto Cumbres del Peñón, explicados por atrasos en la entrega. Esto hizo que la tasa de desistimiento aumentara a un 13% al tercer trimestre del 2019.

Backlog de promesas: se observa un aumento de un 58% en valor (MUF 789) en el stock de promesas al término del tercer trimestre del año, explicado principalmente por los proyectos Alto La Cruz, Cumbres del Peñón y Ciudad del Sol, cuyas etapas terminadas estaban iniciando su entrega y escrituración al término del tercer trimestre. Asimismo, se estima que algunas etapas promesadas de proyectos ubicados en Piedra Roja se irán entregando y escriturando durante el último trimestre del 2019.

Para los nuevos proyectos de departamentos como Teniente Montt y Parque Nogales, se proyecta su entrega para el próximo año, junto con nuevas etapas de proyectos de casas que ya iniciaron el proceso de venta.

Meses para agotar stock (MAS) / velocidad de venta: Respecto al MAS en casas, calculado como la Comisión del Mercado Financiero lo exige, tuvo un alza de 2,0 a 6,5 explicado fundamentalmente por el alza importante del stock disponible (cuya explicación se detalló más arriba). Mientras que la velocidad de venta baja a un valor de 0,5, influido por la misma razón. Para departamentos, el aumento del stock disponible explica también el aumento en el MAS, pero mantiene el valor de la velocidad de venta en ambos periodos.

MAS / Velocidad de Venta	2019	2018
Meses para agotar stock (*)		
Casas	6,5	2,0
Departamentos	15,0	12,0
Sitios	n/a	n/a
Velocidad de Venta (*)		
Casas	0,5	1,6
Departamentos	0,2	0,2
Sitios	n/a	n/a

(*) Ver Glosario para definiciones de indicadores

3.2 MACROLOTES

Actualmente la cartera de Macrolotes, en su totalidad de propiedad de Manquehue, se ubica en la filial Piedra Roja Desarrollos Inmobiliarios S.A. Piedra Roja es el mayor proyecto inmobiliario que se ha desarrollado en Chile, se encuentra en la comuna de Colina y cuenta con 1.800 hectáreas, accesos a autopistas urbanas, equipamiento de colegios, supermercados, área comercial, centros hospitalarios, centros de esparcimiento y deporte, además de una laguna con una superficie navegable de 8 hectáreas.

La superficie útil disponible para la venta al cierre del 3T de 2019, se detalla a continuación:

MACROLOTES PIEDRA ROJA	Superficie útil para venta (Hectáreas) (*)			Total
	Residencial	Equipamiento	Otros	
A - La Ñi pa	74,1	23,4	44,5	142,0
B - La Laguna	19,3	3,3	-	22,6
C - Alto Hacienda	84,8	17,7	32,6	135,1
Total	178,2	44,4	77,1	299,7

(*) Ver Glosario para definiciones de indicadores

La ubicación geográfica de los Macrolotes es la siguiente (**):



(**) Área demarcada es sólo referencial y puede incluir algunos macrolotes promesados o escriturados

Durante el 3T no se realizaron ventas ni promesas de paños en Piedra Roja.

4. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA CONSOLIDADO

Millones de \$	Desarrollo Inmobiliario			Macrolotes			Consolidado (*)		
	2019	2018	Var. A/A	2019	2018	Var. A/A	2019	2018	Var. A/A (%)
Activos Corrientes	137.336	116.861	17,5%	14.190	15.367	(7,7%)	144.575	128.552	12,5%
Activos No Corrientes	130.056	124.707	4,3%	133.268	132.771	0,4%	182.959	172.451	6,1%
Total Activos	267.393	241.568	10,7%	147.457	148.138	(0,5%)	327.534	301.003	8,8%
Pasivos Corrientes	83.679	82.252	1,7%	13.230	14.856	(10,9%)	93.898	92.703	1,3%
Pasivos No Corrientes	36.591	34.167	7,1%	44.982	43.923	2,4%	61.786	58.632	5,4%
Participaciones no controladoras							36.172	36.595	(1,2%)
Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora							135.939	113.074	20,2%
Total Patrimonio	147.122	125.149	17,6%	89.246	89.359	(0,1%)	171.849	149.668	14,8%
Total Pasivos y Patrimonio	267.393	241.568	10,7%	147.457	148.138	(0,5%)	327.534	301.003	8,8%

4.1 ANÁLISIS DE ACTIVOS

El **Activo Corriente** aumentó 12,5% (MM\$16.023), respecto a diciembre 2018, explicada principalmente por

- Efectivo y Equivalentes al Efectivo (Nota 5) con un aumento de un 214%, debido al aumento de capital realizado en enero del presente año.
- La variación positiva de MM\$12.482 de la cuenta de inventarios (Nota 10), explicado por el avance de obras en ejecución en proyectos de próxima entrega.
- Por otro lado, los deudores comerciales (Nota 8) presentaron una disminución de MM\$14.172 (42,2%), dada (i) la recuperación de los créditos hipotecarios producto de la venta del último trimestre del 2018, (ii) la recuperación de las MUF 140 del activo prescindible vendido durante el año 2018 y (iii) el ingreso en la filial de Piedra Roja de los paños vendidos en el 4T18.

El **Activo No Corriente** presenta una variación de 6,1% (MM\$ 10.508), explicado principalmente por la variación en la cuenta de Propiedades, plantas y equipos (nota 15) luego de la aplicación de la norma NIIF 16, que obliga a reconocer un activo por derecho de uso por el arriendo mantenido con Metlife Chile Seguros de Visa S.A. por la parte de los inmuebles del Edificio Corporativo que utiliza la administración y por la revalorización de las obras futuras en la filial de Piedra Roja (nota 16).

4.2 ANÁLISIS DE PASIVOS Y PATRIMONIO

El **Pasivo Corriente** presenta un aumento de 1,3% equivalente a MM\$ 1.194 respecto a diciembre 2018, originado principalmente por (i) la variación de **Cuentas Comerciales y otras cuentas por pagar** (Nota 19) debido especialmente al aumento de anticipos de clientes (MM\$1.427), (ii) el aumento de la cuenta **Pasivos por impuestos corrientes** (Nota 11) de MM\$1.805 asociado a la venta del terreno de Vía Morada, antes descrita.

El **Pasivo no Corriente** aumentó un 5,4%, (equivalente a MM\$ 3.155) respecto al cierre del año anterior, originado principalmente por la operación de financiamiento de terrenos asociada a la compra del terreno de Victor Rae y al aumento de la cuenta **Otras Provisiones Corrientes** (Nota 20) donde, entre

otros, se encuentra la actualización del valor presente de los costos de urbanización (Nota 20, número 3).

El **Patrimonio** por su parte presenta una variación positiva de 14,8% (MM\$22.181) explicada, como se mencionó anteriormente, por la colocación de acciones realizada el 25 de enero del 2019 por un total de MM\$18.234 y por el resultado del ejercicio menos los dividendos pagados.

5. INDICADORES FINANCIEROS

INDICADORES FINANCIEROS (*)	3T19	2T19	1T19	4T18	3T18
Liquidez Corriente	1,54 X	1,55 X	1,60 X	1,39 X	1,47 X
Razón Acida	0,58 X	0,66 X	0,70 X	0,55 X	0,46 X
Razón de Endeudamiento	1,14 X	1,15 X	1,14 X	1,33 X	1,21 X
Deuda Corto Plazo	60,3%	61,8%	59,2%	61,3%	52,3%
Deuda Largo Plazo	39,7%	38,2%	40,8%	38,7%	47,7%
Cobertura Gastos Financieros	2,19 X	4,17 X	2,34 X	1,66 X	0,16 X
Rotación de Inventarios	0,24 X	0,17 X	0,08 X	0,48 X	0,30 X
Promedio Cuentas por Cobrar (días)	146,0	177,9	187,2	223,1	143,2
Rotación de Activos	0,11 X	0,09 X	0,03 X	0,18 X	0,10 X
Rentabilidad del Activo (ROA)	1,6%	1,7%	0,2%	1,2%	-0,2%
Rentabilidad del Patrimonio (ROE)	4,0%	4,2%	0,1%	2,9%	-0,2%

(*) Ver Glosario para definiciones de indicadores

El indicador de **Liquidez Corriente** aumentó respecto del cierre del año anterior, influido principalmente por el aumento del activo corriente, por sobre los pasivos corrientes, puntos explicados en el desarrollo del estado de situación financiera consolidado.

La **Razón de Endeudamiento** (Leverage) por su parte, disminuyó ya que, si bien el pasivo exigible aumentó, el patrimonio lo hizo en una mayor proporción, como se pudo apreciar en el análisis de pasivos y patrimonio.

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

Los criterios de valoración 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 (*)		
	2019	2018	Var. A/A	2019	2018	Var. A/A	2019	2018	Var. A/A (%)
Flujos de Operación	(3.133)	3.923	-180%	8.374	(3.340)	-351%	5.295	583	809%
Flujos de Inversión	1.946	6.857	-72%	(72)	5	-1549%	1.873	6.862	-73%
Flujos de Financiamiento	13.820	(10.403)	-233%	(4.887)	2.172	-325%	8.879	(8.231)	-208%
Incremento (disminución) en Efectivo y Equivalentes	12.632	378	3244%	3.415	(1.164)	-394%	16.047	(786)	-2142,1%
Efectivo y Equivalentes al principio del período	7.191	6.996	2,8%	322	2.724	-88,2%	7.512	9.720	-22,7%
Efectivo y Equivalentes al final del período	19.823	7.374	168,8%	3.737	1.560	139,5%	23.560	8.934	163,7%

El **Flujo de Operación** fue positivo en MM\$5.295, superior a los MM\$583 del año anterior, explicado fundamentalmente por los cobros procedentes de las ventas de terrenos en Piedra Roja

De igual manera el **Flujo de Inversión** fue positivo en MM\$1.873, explicado fundamentalmente por los dividendos recibidos de las sociedades en control conjunto y por la enajenación de la participación que Manquehue poseía en la sociedad Baumax SpA (Nota 12) por un monto de MM\$1.650, de los cuales al cierre del 3T habían ingresado MM\$ 1.094.

El **Flujo de Financiamiento** que registró un saldo acumulado al 30 de septiembre de MM\$ 8.879, se explica fundamentalmente por el aumento de capital antes mencionado en enero de este año.

8. HECHOS POSTERIORES AL CIERRE DEL TRIMESTRE

Con fecha 10 de Octubre de 2019, conforme a lo dispuesto en el artículo 9 y en el inciso segundo del artículo 10 de la ley 18.045 sobre Mercado de Valores, y en la Norma de Carácter General N° 30 de la Comisión para el Mercado Financiero, se comunica, como hecho esencial el acuerdo celebrado en Sesión Extraordinaria de Directorio con fecha 9 de Octubre de 2019, la aceptación a la renuncia voluntaria presentada por don Fabián Wulf Werner al cargo de Gerente General de Inmobiliaria Manquehue S.A. a partir del 31 de Diciembre de 2019.

A continuación, el Directorio, acordó, designar en su reemplazo como Gerente General de la compañía, a don Juan Eduardo Bauzá Ramsay a contar del 1 de enero de 2020.

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

Debido al gran nivel de fragmentación en la industria inmobiliaria local, existe un importante volumen de empresas que participan con un número reducido de proyectos, y que compiten con desarrollos de la Compañía. La variable ubicación es un recurso escaso.

En cuanto a la venta (promesas) en UF para el periodo enero - septiembre 2019, como se muestra en el gráfico N° 1, aumentó en un 12%, respecto al mismo periodo del año anterior, mientras que creció un 2% en unidades, alcanzando 27.756 unidades promesadas al noveno mes del año.

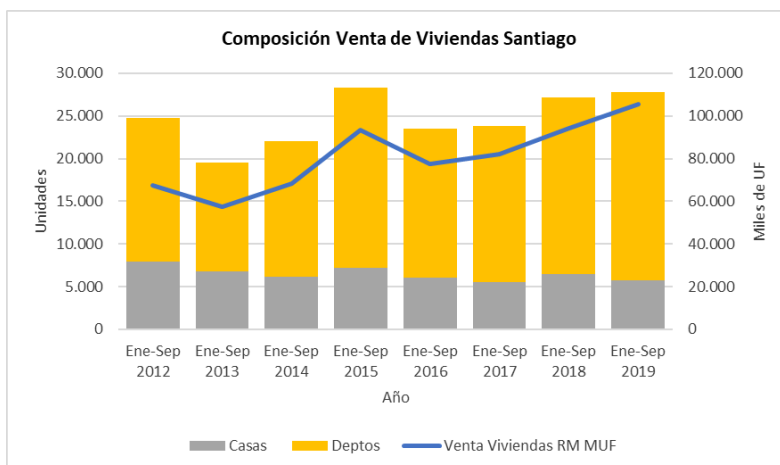


Gráfico N° 1: Composición promesas por tipo de viviendas RM Fuente: Toc Toc

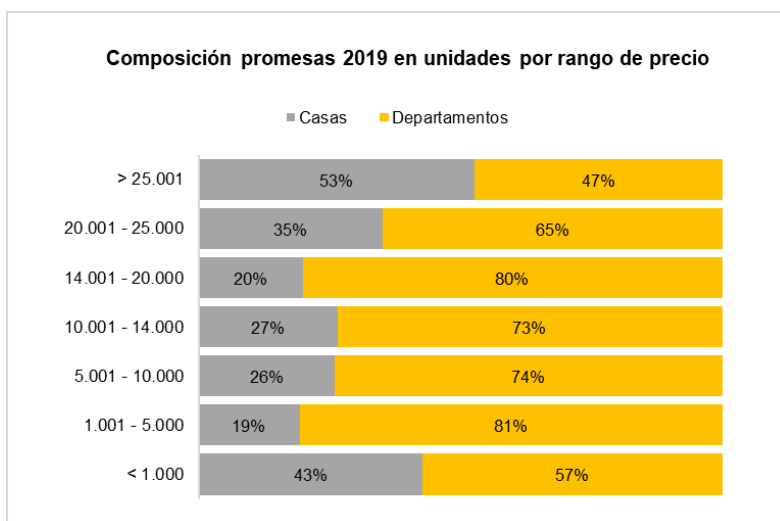


Gráfico N° 2: Composición promesas de viviendas por precio RM Fuente: Toc Toc

En relación con el desempeño del mercado inmobiliario en la Región Metropolitana durante el periodo enero a septiembre 2019, y de acuerdo con las cifras presentadas por Toc Toc en el gráfico N° 2, se aprecia una preferencia por departamentos con un precio inferior a UF 14.000.

Como muestra el gráfico N° 3, al revisar la evolución del precio promedio de venta de las viviendas por tipo de producto, se ve que el precio promedio de casas y departamentos aumenta.

Mientras que, al revisar la evolución de uf/m² de venta de las viviendas por tipo de producto, se aprecia en el gráfico N° 4, una tendencia creciente en los valores, tanto en el mercado de las casas, como en el de departamentos.

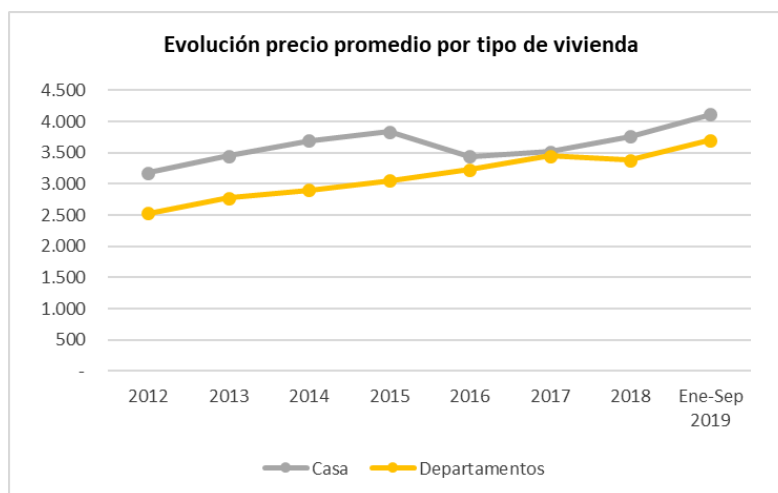


Gráfico N° 3: Evolución precio promedio por tipo de vivienda RM Fuente: Toc Toc

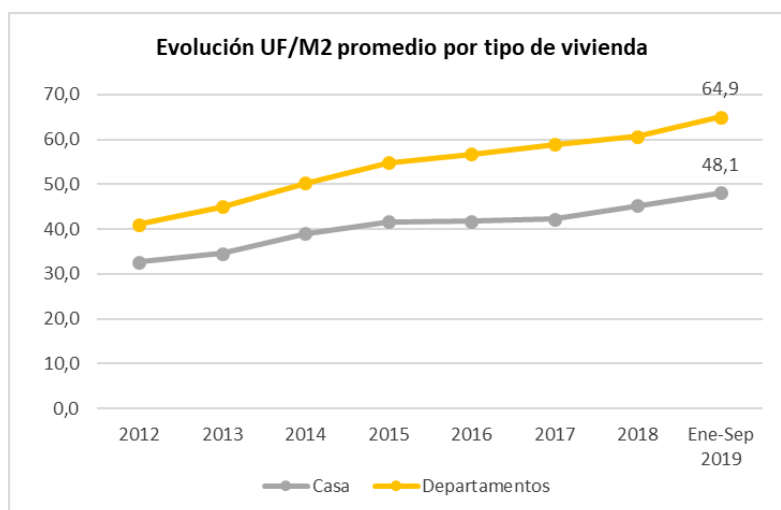


Gráfico N° 4: Evolución uf/m² promedio por tipo de vivienda RM Fuente: Toc Toc.

10. RIESGOS Y MITIGACIONES

La estrategia y objetivos de Gestión de Riesgos de Manquehue está orientada a mitigar los efectos de los riesgos de mercado, legal y financiero. Los riesgos a los que está expuesta la Compañía es materia de un análisis periódico por parte del Directorio y Administración de Manquehue.

10.1 RIESGOS DE MERCADO

El sector inmobiliario es altamente sensible a los ciclos económicos, y existen numerosas variables, tales como tasa de interés, tasa de desempleo, precios internacionales de insumos, que producen impactos negativos 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.

La Compañía mantiene un control permanente del flujo de caja en un horizonte de corto y largo plazo a través de un detalle mensual y una proyección anual que se actualiza trimestralmente.

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 los principales impactos los siguientes: evaluación ambiental, ley de arrendamiento, beneficios tributarios, exenciones de impuestos, cambios en el régimen del Impuesto al Valor Agregado (IVA), subsidios a la oferta y demanda, entre otros. El impacto en el sector ante cambios en la normativa legal se mitiga a través de la asesoría por parte de especialistas en derecho en las materias afectas a los cambios.

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 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 Sociedad. 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 Sociedad 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).

- **Riesgo 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:** El riesgo de inflación es bajo para Manquehue, ya que los ingresos están indexados a la Unidad de Fomento, con lo cual se mitiga el efecto en la variación del Índice Precios al Consumidor (IPC).
- **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.
- **Riesgo de Activos de Carácter Financiero:** Las inversiones de excedentes de caja se efectúan principalmente en bancos nacionales y extranjeros con oficinas en Chile, con amplia trayectoria en el sector financiero, con calificación de riesgo adecuado al tipo de inversión que se trate y con perspectivas estables.
- **Riesgo de Covenants:** Un covenant es, esencialmente, una cláusula incorporada a un contrato de préstamo. Su finalidad es garantizar a la institución financiera el retorno de su crédito. La intención no es otra que 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 los covenants de propiedad y endeudamiento establecido en los contratos, los cuales son analizados constantemente y presentados en notas a los estados financieros.

10.4 RIESGO DE TERRENOS

Si bien Manquehue posee un importante nivel de existencias de terrenos en la zona central de país, en la industria inmobiliaria se ha observado una tendencia de precios al alza y por tal motivo, los terrenos que se encuentran clasificados de esa manera han demostrado no perder valor al momento de ser desarrollados o enajenados. El Grupo Manquehue registra los terrenos a costo histórico de adquisición.

Por otro lado, los cambios en los planes reguladores, densidad, alturas, E.I.S.T.U. constituyen un riesgo 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 enfocadas en la búsqueda de terrenos, por lo 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.

10.6 RIESGO POR NATURALEZ 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.

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, nuestro departamento de post venta está 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.

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 encuentran 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

A fines del año 2015, se emitió una normativa sobre provisiones de créditos hipotecarios, en donde se menciona que se incrementarán las provisiones a las instituciones que otorguen financiamientos mayores al 80%. No obstante, los clientes mejores catalogados por ciertos bancos pueden obtener hasta 90%. Si bien este cambio normativo desincentiva la compra de viviendas con el uso de créditos hipotecarios, la Sociedad ha dado mayores opciones a los clientes para lograr el pie exigido. Cuando se trata de venta futura de viviendas (o venta en verde), los clientes pueden pagar el pie por medio de tarjetas de crédito o cheques.

10.10 RIESGO DE CONTINGENCIA SOCIAL

La contingencia social que está viviendo el país a partir del 18 de octubre de 2019 ha generado una incertidumbre respecto del impacto que tendrá sobre el crecimiento económico.

Las tasas de interés, que se encontraban en rangos considerados históricamente bajas, es posible esperar que sean afectadas y que tengan un impacto al alza, lo que encarecerá los créditos hipotecarios de los clientes y el financiamiento de los proyectos inmobiliarios.

En cuanto a la demanda de viviendas, esta puede verse afectada por varios factores, entre ellos, el impacto de los índices de empleo y la confianza de los clientes al incrementarse la sensación de pérdida de este, lo cual afecta directamente en la decisión de adquirir una vivienda. Lo anterior se agudiza con el incremento de restricciones al acceso al crédito por parte de las instituciones financieras por el riesgo de solvencia de los clientes. Por otra parte, las manifestaciones generan incertidumbre entre los clientes por la sensación de inseguridad, lo que afecta las visitas a las salas de ventas.

En relación al riesgo y percepción de inseguridad, se han tomado acciones para resguardar a los trabajadores y mantener una adecuada operación diaria. En las obras, las jornadas también se han desarrollado con relativa normalidad y con un constante monitoreo por parte de la Administración. Asimismo, durante este período de contingencia social, se han presentado algunos robos menores, no obstante, estos eventos se encuentran cubiertos por pólizas de seguros, los cuales también incluyen la cláusula de cobertura de incendio y daños materiales a consecuencia directa de huelga, saqueo o desorden popular.

11. GLOSARIO

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

Backlog de proyectos: 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 / Costo financiero total.

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.

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

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

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: Pasivo Exigible dividido por el Patrimonio Propio Controladora.

Rentabilidad del Activo (ROA): Ganancia (pérdida) Controladora dividido por los Activos Totales como promedio de los últimos 3 años.

Rentabilidad del Patrimonio (ROE): Ganancia (pérdida) Controladora dividido por el Patrimonio promedio últimos 3 años.

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 prometados.

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

Tasa de Desistimiento: Promesas desistidas/ Promesas Totales

Velocidad de venta: Ventas en un trimestre / Stock disponible

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

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.

CONTACTO INVERSIONISTAS

Álvaro Badilla Prado

Subgerente de Control de Gestión

T: (56 2) 2750 7000

accionistas@imanquehue.com

www.imanquehue.com/inversionistas/

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 20 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.