



ANÁLISIS RAZONADO
AL 31 DE MARZO DE 2020

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 primer trimestre de 2020 (1T) al 31 de marzo de 2020 (acumulado, acumulado a marzo 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	2
2. CONTINGENCIA SANITARIA	3
3. ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADO Y POR SEGMENTO.....	4
3.1 RESULTADO OPERACIONAL	5
3.2 RESULTADO NO-OPERACIONAL	6
4. INDICADORES OPERACIONALES POR SEGMENTO DE NEGOCIO	7
4.1 DESARROLLO INMOBILIARIO	7
4.1.1 INDICADORES DE OFERTA	8
4.1.2 INDICADORES DE DEMANDA.....	9
4.2 MACROLOTES.....	11
5.1 ANÁLISIS DE ACTIVOS.....	12
5.2 ANÁLISIS DE PASIVOS Y PATRIMONIO	12
6. INDICADORES FINANCIEROS.....	13
7. DIFERENCIA ENTRE VALOR LIBRO Y VALOR ECONÓMICO DE LOS PRINCIPALES ACTIVOS.....	13
8. ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO CONSOLIDADO	14
9. HECHOS POSTERIORES AL CIERRE DEL TRIMESTRE	14
10. VARIACIONES EN EL MERCADO, COMPETENCIA Y PARTICIPACIÓN DE MERCADO	14
11. RIESGOS Y MITIGACIONES.....	17
11.1 RIESGOS DE MERCADO	17
11.2 RIESGOS LEGALES	17
11.3 RIESGOS FINANCIEROS	17
11.4 RIESGO DE TERRENOS	18
11.5 RIESGO DE CONSTRUCCIÓN.....	19
11.6 RIESGO POR NATURALEZ CÍCLICA DEL NEGOCIO	19
11.7 RIESGO DE POSTVENTA	19
11.8 RIESGO LABORAL.....	20
11.9 RIESGO DE RESTRICCIONES EN EL MERCADO DE FINANCIAMIENTO HIPOTECARIO.....	20
11.10 RIESGO DE CONTINGENCIA SOCIAL	21
11.11 RIESGO DE PANDEMIA.....	21
12. GLOSARIO	22
CONTACTO INVERSIONISTAS.....	23

1. DESTACADOS

- Los **Ingresos Consolidados** del 1T20 alcanzaron MM\$19.552 con un 80,0% de aumento respecto del mismo período del año anterior. De ellos, casi la totalidad corresponde a ingresos inmobiliarios, mientras que, para el 1T19, el 61% correspondía a ingresos de este segmento. Durante el 1T19 en el segmento de Macrolotes, se concretó la venta de un sitio para destino habitacional de 7,1 há, por MUF 200.
- La **Ganancia Bruta** del 1T20 alcanzó los MM\$ 4.022. Como porcentaje de las ventas llegó a 20,6% v/s 40,8% del mismo período del año anterior. Esta diferencia radica en el segmento de macrolotes, cuyo margen bruto en el 1T19 fue de 71,8%.
- Los **Gastos de Administración y Ventas** del 1T20 disminuyeron un 25% respecto al mismo período del año anterior, alcanzando los **MM\$2.315**, explicado principalmente por (i) la optimización de los procesos y eficiencias en la operación debido a la reestructuración del negocio realizada y explicada en 4T19, como también por (ii) los gastos por una vez, asociados a la apertura en bolsa en el 1T19.
- El **EBITDA Consolidado** del 1T20 aumentó 49,8% a **MM\$2.715**, comparado con MM\$ 1.812 del 1T19, mientras que el **Margen EBITDA** sobre ingresos pasó de 16,7% a 13,9%.
- Como consecuencia, durante el 1T20 la Compañía tuvo una **Utilidad** de **MM\$1.900**, respecto de la ganancia de MM\$651 registrada en el mismo período del año anterior.
- En el 1T20 la Compañía tuvo una **Utilidad atribuible a los propietarios de la controladora** que alcanzó un monto de **MM\$1.405**, frente a la ganancia de MM\$ 182 del 1T19.
- Los metros cuadrados asociados a **Permisos de edificación aprobados** tuvieron un alza de un 35% con respecto a igual período del año anterior, llegando a 86.702 M2, de los cuales un 64% (55.372 M2) corresponden a proyectos de departamentos.
- El **Backlog de Proyectos medidos en UF** (saldo de proyectos que se encuentran en construcción) durante el 1T20 aumentó un 33% respecto de marzo 2019, principalmente por el avance de obra en proyectos de departamentos como Parque Los Nogales (Lo Barnechea) y Teniente Montt (Ñuñoa), y del término de etapas de proyectos ubicados en Piedra Roja, comuna de Colina, que ya comenzaron con la escrituración y del proyecto de departamentos de Manuel Montt en la comuna de Ñuñoa.
- El **Stock Disponible** se incrementó en un 20%, llegando a MUF 598 al 1T20, vs MUF 499 al 1T19, mientras que el **Stock Potencial** se ubicó en MUF 2.377.
- La **Escrituración de proyectos administrados** medidos en UF, aumentó un 133%, alcanzando un monto de MUF 725 a marzo de 2020.
- El **Backlog de Promesas** presenta una disminución de un 17%, alcanzando MUF 1.410 vs MUF 1.691 del 1T19, explicado por el aumento en la escrituración en una mayor proporción que el **avance de promesas netas**, indicador que muestra una baja de 57%.

2. CONTINGENCIA SANITARIA

En Chile se declaró Estado de Emergencia en todo el territorio nacional producto de la pandemia mundial de Covid-19, a partir del 18 de marzo de 2020. La autoridad sanitaria decretó cuarentena total para siete comunas de la Región Metropolitana y cordones sanitarios en ciertas ciudades, a partir del 26 de marzo de 2020. La incertidumbre de los efectos de la pandemia y las medidas sanitarias adoptadas para controlarla han impactado el funcionamiento y actividad de diversos rubros de la economía, incluyendo los segmentos en los que opera Manquehue. La aplicación de cuarentenas impide el avance normal de las obras ubicadas en las comunas afectadas y dificulta la movilidad para visitar las salas de venta y realizar trámites de compraventa.

Actualmente, la evolución de esta pandemia es incierta, siendo difícil estimar cuándo se estabilizará la situación. Por lo anterior, la Compañía ha implementado un plan de 4 focos, el que se revisa regularmente para ajustarlo a un entorno cambiante, y que considera:

- **Personas:** cuarentena para empleados en grupos de riesgo, fuerte campaña de comunicación interna informativa, teletrabajo, sanitización de lugares de trabajo y salas de venta, medios de transporte, además de campaña de vacunación (influenza) para empleados.
- **Continuidad Operacional:** procurar mantener activas las obras para cumplir los compromisos con los clientes.
- **Estrategia Comercial:** promover canales digitales, sitio web, visitas virtuales para todos los proyectos, aportando una fuerte herramienta para atender clientes, junto con un acompañamiento cercano en la documentación de compraventa.
- **Salud Financiera:**
 - a. Monitoreo continuo de la caja,
 - b. Postergación selectiva de algunas de las inversiones programadas para 2020, incluyendo aplazamiento de inicio de obras y la compra de terrenos,
 - c. Protección de ingresos mediante el acompañamiento de clientes en proceso de escrituración, relación con Notarías y proceso de inscripción en el Conservador de Bienes Raíces, como también la mantención de una comunicación cercana y frecuente con la banca en los procesos de financiamiento de clientes.

Cabe mencionar que, en enero de 2020, se realizó un ajuste relevante a la dotación, el que quedó provisionado durante 2019, asociado a la revisión global de la estrategia de largo plazo y estructura, mencionado en 4T19.

Durante el 1T20, el impacto más relevante se ha percibido en el mes de marzo principalmente en un aumento de desistimientos la que aumentó de un 5% a un 28%.

3. ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADO Y POR SEGMENTO

Millones de \$	Trimestre		
	1T 2020	1T 2019	Var. A/A (%)
Ingresos	19.552	10.861	80,0%
(Costo de Venta)	(15.530)	(6.431)	141,5%
Ganancia Bruta	4.022	4.430	-9,2%
(Gasto de Admin.)	(2.315)	(3.093)	-25,2%
Resultado Operacional	1.707	1.336	27,8%
<u>No Operacional:</u>			
-Ingresos financieros	98	157	-37,8%
-(Gastos financieros)	(350)	(513)	-31,7%
-Otros	109	(87)	225,8%
Ganancia antes de impuesto	1.564	894	75,0%
-Impuestos	335	(243)	238,1%
Ganancia (pérdida)	1.900	651	191,7%
Ganancia propietarios controladora	1.405	182	672%
Resultado Operacional	1.707	1.336	27,8%
(+) Depreciación	285	313	-9,1%
(+) Amortización	11	2	477,7%
(+) Gasto Fin. en costo	711	161	342,0%
EBITDA	2.715	1.812	49,8%
<i>Resultado por acción (\$/acción)</i>	<i>2,37</i>	<i>0,32</i>	
<i>Ganancia Bruta / Ingresos (%)</i>	<i>20,6%</i>	<i>40,8%</i>	<i>-20,2%</i>
<i>Resultado Operac. / Ingresos (%)</i>	<i>8,7%</i>	<i>12,3%</i>	<i>-3,6%</i>
<i>Ganancia (pérdida) / Ingresos (%)</i>	<i>9,7%</i>	<i>6,0%</i>	<i>3,7%</i>
<i>EBITDA / Ingresos (%)</i>	<i>13,9%</i>	<i>16,7%</i>	<i>-2,8%</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 (*)		
	1T 2020	1T 2019	Var. A/A (%)	1T 2020	1T 2019	Var. A/A (%)	1T 2020	1T 2019	Var. A/A (%)
Ingresos	19.474	6.623	194,0%	82	4.238	-98%	19.552	10.861	80,0%
(Costo de Venta)	(15.490)	(5.238)	195,7%	(39)	(1.193)	-97%	(15.530)	(6.431)	141,5%
Ganancia Bruta	3.984	1.385	187,5%	42	3.044	-99%	4.022	4.430	-9,2%
(Gasto de Admin.)	(1.964)	(2.579)	-23,9%	(355)	(514)	-31,0%	(2.315)	(3.093)	-25,2%
Resultado Operacional	2.020	(1.194)	269,2%	(312)	2.530	-112%	1.707	1.336	27,8%
EBITDA	3.017	(727)	515,0%	(303)	2.539	-111,9%	2.715	1.812	49,8%
<i>Ganancia Bruta / Ingresos (%)</i>	20,5%	20,9%	-0,5%	51,8%	71,8%	-20,0%	20,6%	40,8%	-20,2%
<i>Result. Operac. / Ingresos (%)</i>	10,4%	-18,0%	28,4%	-381,5%	59,7%	-441,2%	8,7%	12,3%	-3,6%
<i>EBITDA / Ingresos (%)</i>	15,5%	-11,0%	26,5%	-369,6%	59,9%	-429,5%	13,9%	16,7%	-2,8%

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

3.1 RESULTADO OPERACIONAL

Los **Ingresos Consolidados** del 1T alcanzaron **MM\$19.552** con un 80,0% de aumento respecto del mismo período del año anterior, de ellos el 99,6% corresponde a ingresos inmobiliarios, mientras que, para el 1T19, el 61% correspondía a ingresos de este segmento.

- Desarrollo Inmobiliario: los ingresos del 1T20 aumentaron en un 194%. Al incluir el proyecto en control conjunto Ciudad del Sol (al 100%), en valor, alcanzaron los MUF 725. Lo anterior se debe principalmente a la entrega de la etapa 2 del proyecto Alto la Cruz, en la comuna de Padre Hurtado y a los proyectos Los Robles, Aguapiedra y Aguas Claras en Piedra Roja. Es así como los proyectos ubicados en Piedra Roja presentan un aumento de un 215% en valor respecto de igual período del año anterior, mientras que, en los proyectos ubicados fuera de este sector, este indicador alcanza un aumento del 70%.
- Macrolotes Piedra Roja: En el 1T20 no se han registrado ventas de macrolotes, mientras que durante el 1T19 se realizó la venta de un sitio para destino habitacional de 7,1 há, por MUF 200.

El **Costo de Venta** del 1T20 aumentó un 141.5% respecto del 1T19, llegando a MM\$15.530.

- Desarrollo Inmobiliario: el costo de venta del 1T20 se mantuvo estable en proporción a la venta, alcanzando los MM\$15.490.
- Macrolotes: el costo de venta está en línea con los ingresos del segmento, donde no se han realizado ventas relevantes de macrolotes, mientras que el año anterior fue de MM\$1.193 por la venta antes mencionada.

Como resultado de lo anterior, la **Ganancia Bruta** del 1T20 disminuyó respecto al 1T19, alcanzando los MM\$4.022. Como porcentaje de las ventas llegó a 20,6% v/s 40,8% en 1T19 principalmente explicado por la venta del macrolote en la filial Piedra Roja el año anterior y cuyo margen bruto fue de 71,8%.

Los **Gastos de Administración y Ventas** del 1T20 disminuyeron un 25% respecto al mismo período del año anterior, esto se explica por (i) la optimización de los procesos y eficiencias en la operación realizados durante el 4T19, y que como se mencionó en el trimestre anterior, los costos de las desvinculaciones quedaron provisionados en el mismo 4T19, y por (ii) la mayor base de comparación, dado que en el 1T19 se registraron los gastos puntuales asociados a la apertura en bolsa.

Como consecuencia, el **Resultado Operacional** alcanzó una utilidad de MM\$1.707 en el 1T20, en comparación con la utilidad de MM\$1.336 del 1T19, reflejando un aumento de 27,8%.

El **EBITDA Consolidado** del 1T20 fue **MM\$ 2.715**, comparado con MM\$ 1.812 del año anterior, mientras que el **Margen EBITDA** sobre ingresos pasó de 16,7% a 13,9%.

3.2 RESULTADO NO-OPERACIONAL

El **Resultado No Operacional** del 1T20 mejoró desde una pérdida de MM\$442 en el año 2019 a una pérdida de MM\$143 en 2020.

Los **Ingresos Financieros** en el 1T20 disminuyeron un 38% debido a un menor saldo promedio en el efectivo y equivalentes mantenido por la Compañía, explicado principalmente por la mayor base comparativa dado el aumento de capital realizado durante el primer trimestre de 2019. Lo anterior fue compensado por una disminución de 32% en los **Gastos Financieros** del 1T20, principalmente debido a que, aun cuando la deuda promedio ha aumentado, la deuda asociada a la construcción aumentó 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\$196 en el 1T20, explicado por la variación positiva generada en la cuenta “**Otros ingresos**” por las gestiones realizadas para la devolución de contribuciones asociadas a sobretasas de años anteriores.

Con todo lo anterior, el **Margen Neto** de Rentabilidad en el 1T20 mejoró 370 puntos base de 6,0% a 9,7%.

4. INDICADORES OPERACIONALES POR SEGMENTO DE NEGOCIO

4.1 DESARROLLO INMOBILIARIO

Desarrolla proyectos en extensión (casas) y en altura (edificios), los que son administrados por la Gerencia Inmobiliaria. A su vez, la Compañía desarrolla sus proyectos a través de tres modalidades. La primera de ellas, en forma propia, es decir, contempla proyectos que son en un 100% de propiedad de Inmobiliaria Manquehue, tanto en lo inmobiliario como en la construcción. La segunda, donde la inmobiliaria es de propiedad de la Compañía y la construcción la concretan terceros, y finalmente, mediante sociedades de control conjunto, donde Inmobiliaria Manquehue posee el 50% tanto de la sociedad inmobiliaria como de la constructora.

Cabe destacar que las dos primeras opciones se presentan en los Estados Financieros Consolidados, mientras que la última opción se refleja en los Estados de Resultado en la línea de “Participación en las ganancias de asociadas y negocios conjuntos”.

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.

4.1.1 INDICADORES DE OFERTA

PERMISOS (*)	Mar.2020	Mar.2019
	M2	
Permisos proyectos propios	43.343	11.948
Casas	31.330	11.948
Departamentos	12.013	-
Permisos proyectos con sociedades o consorcios	43.359	52.325
Casas	-	8.966
Departamentos	43.359	43.359
Total Permisos	86.702	64.273

BACKLOG PROYECTOS (*)	Mar.2020	Mar.2019
	Miles de UF	
Backlog proyectos propios	1.758	2.516
Casas	1.245	2.287
Departamentos	514	229
Backlog proyectos con sociedades o consorcios	247	493
Casas	-	9
Departamentos	247	484
Total Backlog Proyectos	2.005	3.009

STOCK (*)	Mar.2020				Mar.2019	
	Stock Disponible		Stock Potencial		Stock Disponible	
	Unidades	UF miles	Unidades	UF miles	Unidades	UF miles
Total	107	598	279	2.377	57	499
Casas	103	519	188	1.066	52	373
Departamentos	4	79	91	1.311	5	126

(*) Ver Glosario para definiciones de indicadores

(**) Se ajusta backlog de proyectos en ejecución del 2018 para mostrar montos de contratos netos de IVA

Permisos proyectos: El aumento de 22.429 M2 (35%) de permisos aprobados a marzo 2020, hizo que este indicador llegara en el 1T20 a un total de 86.702 M2. Esta alza, se debe principalmente a la aprobación del proyecto de departamentos Los Leones (comuna de Providencia) que considera la construcción de 70 unidades por un valor potencial de venta de aproximadamente MUF 700. Cabe destacar, que en casas en proyectos propios también se produce un alza, explicada por la aprobación de nuevas etapas en el proyecto Alto La Cruz (comuna de Padre Hurtado). Esta alza, fue compensada por una baja de M2 de casas, donde se han comenzado las obras en nuevas etapas de los proyectos: (i) Aguapiedra, en la comuna de Colina y (ii) Manquehue Sur, en Machalí.

Backlog de proyectos: Presenta una disminución global de un 33%, explicado principalmente por el avance de obra en proyectos de departamentos como Parque Los Nogales (Lo Barnechea) y Teniente Montt, y del término de etapas de proyectos ubicados en Piedra Roja, comuna de Colina, que ya comenzaron con la escrituración. Asimismo, el término y entrega de la primera y segunda etapa del

proyecto Alto La Cruz en la comuna de Padre Hurtado y la etapa 11.1 en el proyecto Ciudad del Sol de Puente Alto, que se terminó de escriturar en el 4T19. 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 y del proyecto de departamentos de Manuel Montt en la comuna de Ñuñoa.

Stock disponible y potencial: El stock disponible refleja un aumento de un 20% en valor, explicado principalmente por proyectos que entraron en fase de escrituración y entrega tales como Aguapiedra y Los Montes. Por su parte, el stock potencial se ubicó en MUF 2.377.

4.1.2 INDICADORES DE DEMANDA

DEMANDA (*)	Mar.2020		Mar.2019	
	Unidades	UF miles	Unidades	UF miles
Venta Total (**)	136	725	84	311
Casas	123	666	47	240
Menor a UF 2.000	-	-	-	-
UF 2.001 a UF 4.000	73	233	26	77
UF 4.001 a UF 6.000	5	26	6	28
UF 6.001 a UF 9.000	25	206	8	63
Mayor a UF 9.000	20	200	7	72
Departamentos	1	20	-	-
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	20	-	-
Casas con sociedades o consorcios	12	39	37	71
Menor a UF 2.000	-	-	-	-
UF 2.001 a UF 4.000	12	39	37	71
UF 4.001 a UF 6.000	-	-	-	-
UF 6.001 a UF 9.000	-	-	-	-
Mayor a UF 9.000	-	-	-	-
Promesas Netas (***)	45	242	130	559
Casas	41	231	121	489
Departamentos	4	12	9	70
Promesas Desistidas	22	94	11	30
Casas	21	87	11	30
Departamentos	1	7	-	-
Tasa Desistimiento		28%		5%
Backlog de Promesas (***)	269	1.410	345	1.691
Casas	225	1.046	322	1.417
Departamentos	44	364	23	274
Sitios	-	-	-	-

(*) Ver Glosario para definiciones de indicadores

(**) Escrituras con valores netos de IVA, incluye proyectos propios y en control conjunto administrados 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: Se aprecia que la venta total en valor administrada aumentó en un 133% (MUF 414), alcanzando un monto de MUF 725, mientras que las unidades aumentaron un 62%. El aumento en la venta se explica principalmente por el inicio de escrituración de la etapa 2 del proyecto Alto La Cruz en la comuna de Padre Hurtado. Esto se suma, al inicio de escrituración de la etapa 2 del proyecto Los Robles y la etapa 3.2 del proyecto Aguas Claras, ambos proyectos ubicados en Piedra Roja en la comuna de Colina.

Monto y unidades prometadas y desistidas: Las promesas netas acumuladas al 1T20 disminuyeron en un 57%, alcanzando un monto de MUF 242. El monto desistido aumentó a MUF 94 con una tasa de desistimiento de un 28% comparando con el 5% del 2019, debido principalmente a la postergación en la escrituración de la etapa 7.3 de Estancia Liray, y a una baja en el volumen de promesas de casi un 43%, principalmente explicado por el arrastre del efecto de la crisis social de 2019 y el comienzo de la Contingencia Sanitaria (Covid-19).

Backlog de promesas: El Backlog de Promesas presenta una disminución de un 17%, alcanzando MUF 1.410 vs MUF 1.691 del 1T19, explicado por el aumento en la escrituración en una mayor proporción que el avance de promesas netas, indicador que muestra una baja de 57%.

MAS / Velocidad de Venta	2020	2019
Meses para agotar stock (*)		
Casas	2,4	1,9
Departamentos	12,0	n/a
Sitios	n/a	n/a
Velocidad de Venta (*)		
Casas	1,3	0,8
Departamentos	0,2	n/a
Sitios	-	-

(*) 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 1,9 a 2,4 explicado fundamentalmente por el aumento del stock disponible respecto a igual periodo del año anterior, y para los departamentos el indicador se ubicó en 12. Mientras que la velocidad de venta en casas aumenta a 1,3 desde 0,8 y para departamentos el indicador se situó en 0,2.

4.2 MACROLOTES

Enfocado a la venta de paños para el desarrollo residencial y de equipamiento que se concentran especialmente en Piedra Roja (filial de Inmobiliaria Manquehue), que lidera la demanda del segmento de casas de valores por sobre UF 5.000 en Santiago.

Piedra Roja es el mayor proyecto inmobiliario desarrollado en Chile y se sitúa en Chicureo, comuna de Colina, Región Metropolitana. Cuenta con una superficie de 1.800 hectáreas y está cercano a los accesos de la autopista Nororiente, la autopista Los Libertadores y el camino Juan Pablo II.

En Piedra Roja se encuentran operando 30 condominios a través de 7 desarrolladores inmobiliarios. 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). Además, el corazón de Piedra Roja ofrece una laguna que, con una superficie navegable de 8 hectáreas, se cuenta como única en su tipo de la zona nororiente de Santiago.

La superficie útil disponible para la venta al cierre del 1T20, se detalla a continuación:

MACROLOTES PIEDRA ROJA	Superficie útil para venta (Hectáreas) (*)			Total
	Residencial	Equipamiento	Otros	
A - La Ñipa	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 prometados o escriturados

Durante el 1T del 2020 no se realizaron ventas ni promesas de paños en Piedra Roja.

5. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA CONSOLIDADO

Millones de \$	Desarrollo Inmobiliario			Macrolotes			Consolidado (*)		
	mar-20	dic-19	Var. A/A (%)	mar-20	dic-19	Var. A/A (%)	mar-20	dic-19	Var. A/A (%)
Activos Corrientes	141.742	141.853	(0,1%)	12.206	22.346	(45,4%)	150.970	157.464	(4,1%)
Activos No Corrientes	125.953	129.761	(2,9%)	136.743	127.909	6,9%	177.888	177.356	0,3%
Total Activos	267.695	271.614	(1,4%)	148.949	150.254	(0,9%)	328.858	334.820	(1,8%)
Pasivos Corrientes	84.647	87.072	(2,8%)	16.663	17.988	(7,4%)	97.963	101.738	(3,7%)
Pasivos No Corrientes	37.187	40.580	(8,4%)	42.455	42.867	(1,0%)	60.193	64.193	(6,2%)
Participaciones no controladoras							36.838	36.428	1,1%
Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora							133.865	132.461	1,1%
Total Patrimonio	145.861	143.963	1,3%	89.831	89.399	0,5%	170.703	168.889	1,1%
Total Pasivos y Patrimonio	267.695	271.614	(1,4%)	148.949	150.254	(0,9%)	328.858	334.820	(1,8%)

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

5.1 ANÁLISIS DE ACTIVOS

El **Activo Corriente** disminuyó en un 4,1% (MM\$ 6.494), respecto a diciembre 2019, explicado principalmente por:

- Efectivo y Equivalentes al Efectivo (Nota 5) con una disminución de un 37,7% (MM\$ 8.724), debido principalmente a pagos de pasivos por arrendamientos financieros (Nota 18), asociados al crédito que mantenía la filial Piedra Roja con CNS Vida S.A.
- Inventarios (Nota 10) con una disminución de un 7,6% (MM\$ 7.319) explicado por la escrituración de unidades terminadas de proyectos como Alto La Cruz, Los Robles y Aguas Claras. Este aumento se ve compensado parcialmente por el inicio en la construcción de nuevas etapas en proyectos como Alto La Cruz, Aguas Claras, Los Robles, y Ciudad del Sol.
- Por otro lado, los deudores comerciales (Nota 8) presentaron un aumento de MM\$8.626 (34,3%) respecto dl 4T19, por los inicios de escrituración antes mencionados.

El **Activo No Corriente** no presenta diferencias significativas con un aumento de 0,3% (MM\$ 532).

5.2 ANÁLISIS DE PASIVOS Y PATRIMONIO

El **Pasivo Corriente** presenta una disminución de 3,7% equivalente a MM\$ 3.775 respecto a diciembre 2019, originado principalmente por:

- Otros pasivos financieros corrientes (Nota 18) debido al pago de pasivos por arrendamientos financieros que mantenía la filial Piedra Roja con CNS Vida S.A., reflejándose en el corto plazo MM\$1.490 y el resto en el pasivo no corriente.
- Otras provisiones corrientes (Nota 20) dada la menor provisión de costos de obra MM\$ 1.411 respecto al cierre del 4T19.

El **Pasivo no Corriente** disminuyó un 6,2%, (equivalente a MM\$ 4.000) respecto al cierre del año anterior, como se mencionó anteriormente, explicado por pagos de pasivos por arrendamientos financieros que mantenía la filial Piedra Roja con CNS Vida S.A.

El **Patrimonio** por su parte presenta una variación positiva de 1,1% (MM\$1.814) explicada por las ganancias acumuladas respecto al cierre del 2019.

6. INDICADORES FINANCIEROS

INDICADORES FINANCIEROS (*)	1T20	4T19	3T19	2T19	1T19
Liquidez Corriente	1,54 X	1,55 X	1,53 X	1,55 X	1,60 X
Razón Acida	0,63 X	0,60 X	0,58 X	0,66 X	0,70 X
Razón de Endeudamiento	1,18 X	1,25 X	1,26 X	1,15 X	1,14 X
Deuda Corto Plazo	61,9%	61,3%	61,9%	61,8%	59,2%
Deuda Largo Plazo	38,1%	38,7%	38,1%	38,2%	40,8%
Cobertura Gastos Financieros	1,58 X	1,44 X	3,71 X	4,17 X	2,34 X
Rotación de Inventarios	0,17 X	0,33 X	0,24 X	0,17 X	0,08 X
Promedio Cuentas por Cobrar (días)	155,3	186,7	146,0	177,9	187,2
Rotación de Activos	0,06 X	0,14 X	0,11 X	0,09 X	0,03 X
Rentabilidad del Activo (ROA)	1,5%	1,1%	3,1%	2,8%	2,0%
Rentabilidad del Patrimonio (ROE)	3,2%	2,4%	6,9%	6,2%	4,1%

(*) Ver Glosario para definiciones de indicadores

El indicador de **Liquidez Corriente** disminuyó respecto del cierre del año anterior, influido principalmente por la disminución del activo corriente por sobre los pasivos corrientes, anteriormente explicado.

La **Razón de Endeudamiento** (Leverage) por su parte, disminuyó debido a que el pasivo exigible disminuyó un 4,5% por el pago ya mencionado a CNS Vida S.A., mientras que el patrimonio controlador aumento en 1,1% debido al aumento de utilidades retenidas.

La **Cobertura de Gastos Financieros** aumenta a 1,58 veces debido principalmente a un mayor EBITDA a 12 meses.

7. 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.

8. ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO CONSOLIDADO

Millones de \$	Desarrollo Inmobiliario			Macrolotes			Consolidado (*)		
	mar-20	mar-19	Var. A/A (%)	mar-20	mar-19	Var. A/A (%)	mar-20	mar-19	Var. A/A (%)
Flujos de Operación	673	3.189	-79%	(213)	6.002	-104%	460	9.196	-95%
Flujos de Inversión	(1.647)	2.737	-160%	(87)	0	0%	(1.734)	2.737	-163%
Flujos de Financiamiento	(959)	13.946	-107%	(6.491)	(3.099)	109%	(7.450)	10.842	-169%
Incremento (disminución) en Efectivo y Equivalentes	(1.933)	19.872	-110%	(6.792)	2.903	-334%	(8.724)	22.776	-138,3%
Efectivo y Equivalentes al principio del período	12.781	7.191	77,7%	10.353	322	3119,0%	23.134	7.512	207,9%
Efectivo y Equivalentes al final del período	10.848	27.063	-59,9%	3.561	3.225	10,4%	14.410	30.288	-52,4%

(*) Ver Glosario para definiciones de indicadores

El **Flujo de Operación** fue positivo, llegando a MM\$ 460, sin embargo, disminuye en MM\$ 8.736 respecto al 2019, explicado fundamentalmente por los ingresos procedentes de las ventas de un paño realizada el primer trimestre del 2019 en Piedra Roja.

Por otro lado, el **Flujo de Inversión** fue negativo en MM\$ 1.734, explicado principalmente por préstamos a entidades relacionadas (filiales que no consolidan). Este monto se compara con los MM\$ 2.737 positivos del año 2019, que son explicados por cobros a entidades relacionadas.

El **Flujo de Financiamiento** que registró un saldo acumulado al 31 de marzo de 2019 negativo por MM\$7.450, explicado fundamentalmente por el pago de pasivos por arrendamientos financieros, antes mencionados.

9. HECHOS POSTERIORES AL CIERRE DEL TRIMESTRE

El 30 de abril de 2020 se realizó la Junta Ordinaria de Accionistas, en donde se aprobaron todas las materias propuestas incluyendo el pago de un dividendo de \$1,51 por acción, equivalente al mínimo legal de un 30% de la utilidad del ejercicio 2019.

Adicionalmente, posterior a la fecha de cierre del trimestre, la Autoridad ha continuado con medidas adicionales de contención sanitaria de la pandemia Covid-19 y de apoyo económico.

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

La venta (UF) de promesas del período Enero-marzo 2020 cayó un 33% respecto al mismo período del año anterior, mientras que, en unidades, cayó un 37%. Esto se ve afectado principalmente por la fuerte caída en la venta de departamentos, en el que las principales causas son la reactivación del estallido social a comienzos de marzo y la propagación del Covid-19 en nuestro país, a partir de la segunda quincena de marzo, afectando sobre todo al segmento de inversionistas.

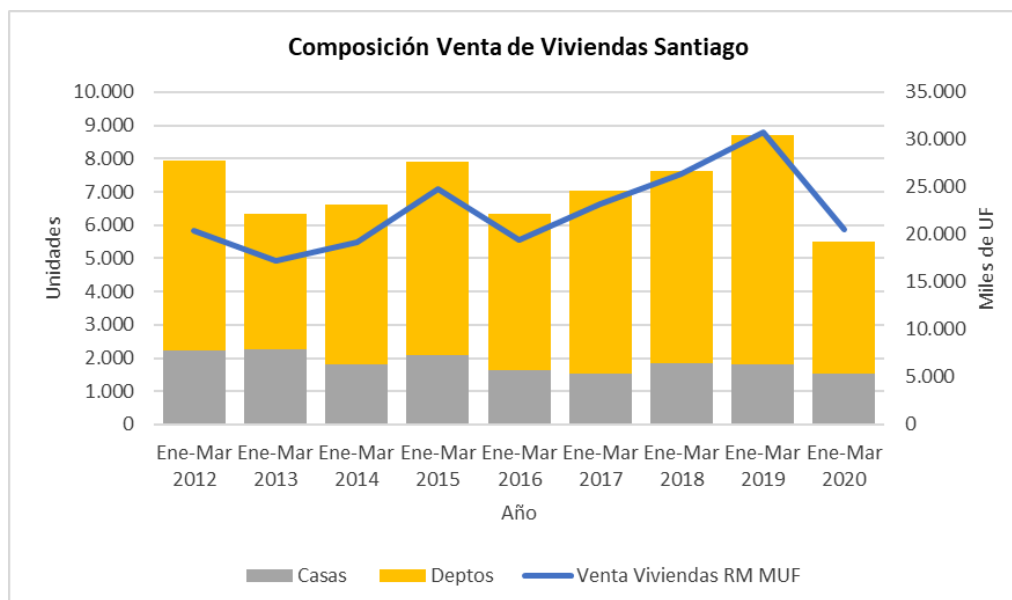


Gráfico N° 1: Composición promesas por tipo de viviendas RM Fuente: Toc Toc

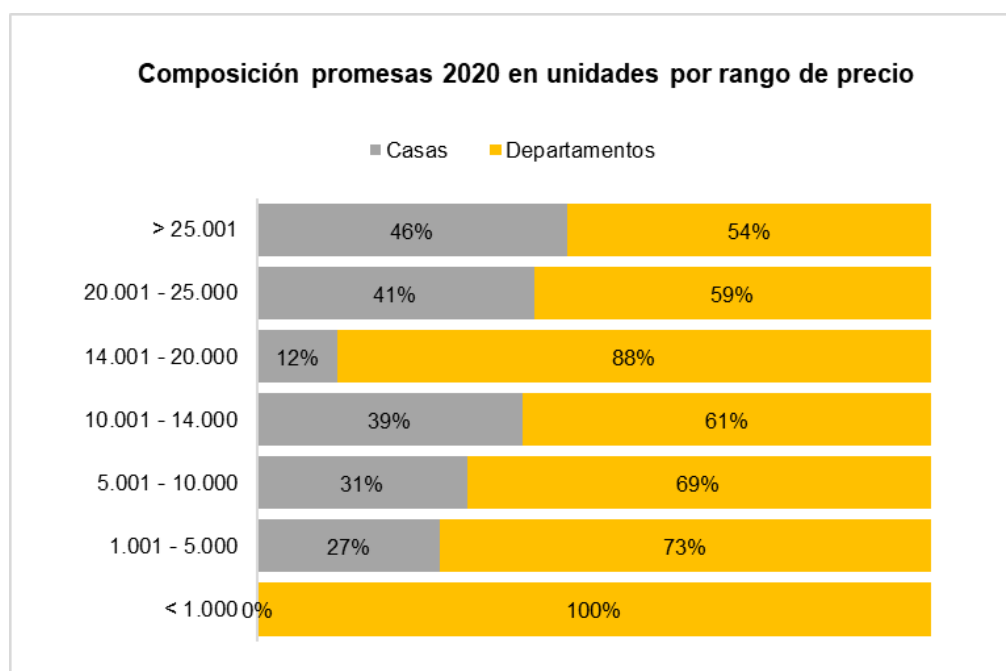


Gráfico N° 2: Composición promesas de viviendas por precio RM Fuente: Toc Toc

En relación con el desempeño del mercado inmobiliario en la Región Metropolitana durante el período Enero-Marzo 2020, 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 20.000.

El gráfico N° 3, muestra una baja casi del 10% en el precio de las casas, principalmente afectado por la reactivación del estallido social y el comienzo Covid-19 en Chile y el mundo, que trajo incertidumbre a los compradores, seguida de cuarentenas en distintas comunas, cierres de salas de venta, lo que, a su

vez, produjo una baja en la demanda de productos inmobiliarios (ver gráfico N° 1), y el posterior impacto en los precios. La leve alza en el precio promedio de los departamentos está explicada principalmente por una venta de departamentos de mayor valor.

En el gráfico N°4, de la mano con la explicación del gráfico N°3. El indicador UF/m² en casas bajó casi 1 UF en promedio desde finales de diciembre al 31 de marzo, explicado por las razones antes mencionadas, mientras que en departamentos se ve un leve aumento, respecto al 2019.

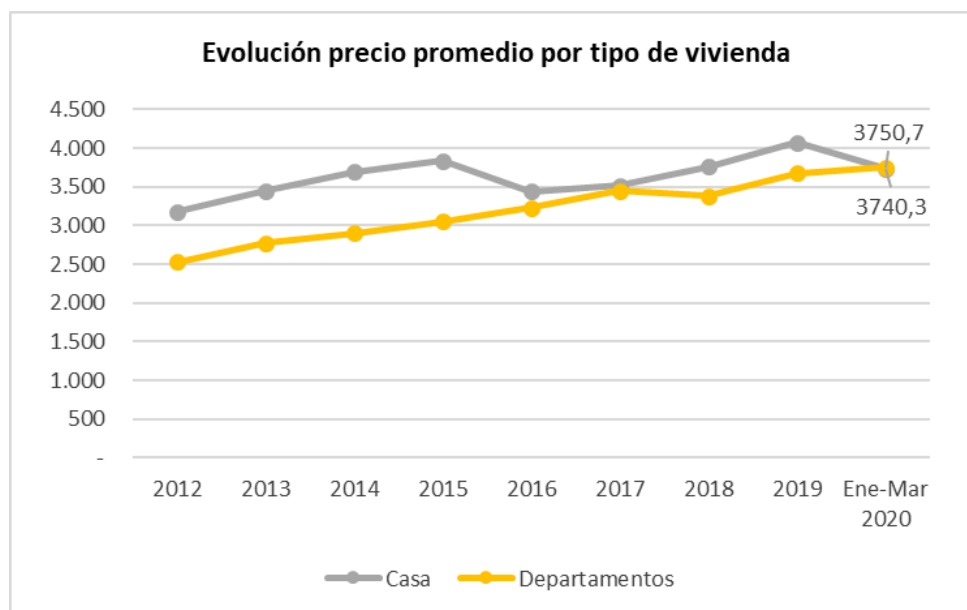


Gráfico N° 3: Evolución precio promedio por tipo de vivienda RM Fuente: Toc Toc

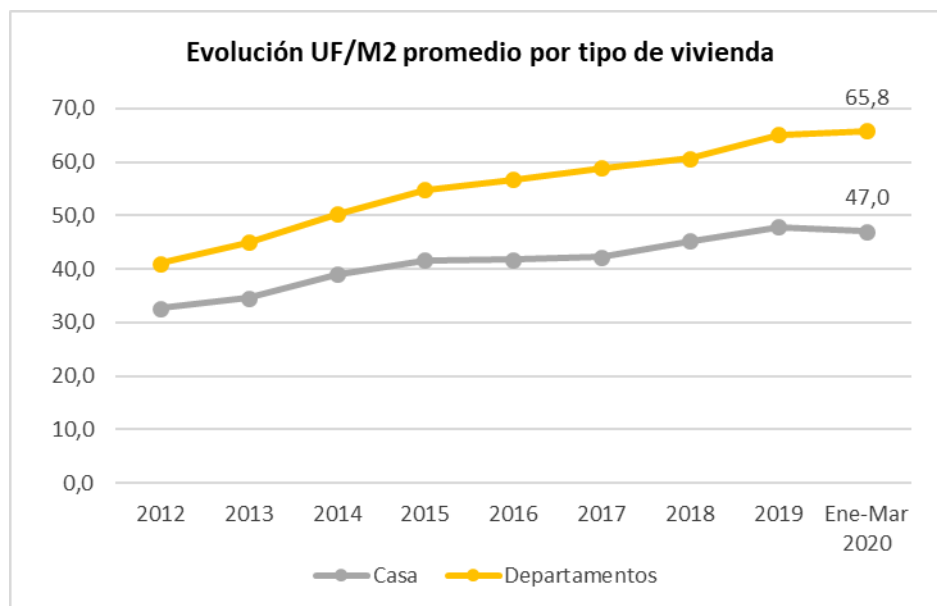


Gráfico N° 4: Evolución uf/m² promedio por tipo de vivienda RM Fuente: Toc Toc.

11. 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.

11.1 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.

11.2 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.

11.3 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.

11.4 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.

11.5 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.

11.6 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.

11.7 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.

11.8 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.

11.9 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.

11.10 RIESGO DE CONTINGENCIA SOCIAL

A fines de 2019, Chile experimentó marchas sociales masivas y disturbios, generando cierres y daños a los comercios en las zonas afectadas, lo que, a su vez, generó incertidumbre respecto del impacto sobre el crecimiento económico y percepción de inseguridad.

Cualquier disturbio prolongado puede generar alzas a las tasas de interés, encareciendo los créditos hipotecarios para 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 puede afectar las visitas a las salas de ventas.

En relación al riesgo y percepción de inseguridad, Manquehue toma acciones para resguardar a los trabajadores y mantener una adecuada operación diaria. Por otra parte, la Compañía cuenta con 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.

11.11 RIESGO DE PANDEMIA

Al igual que el resto de los países, la extensión del Covid-19 está generando efectos en Chile. El país ha adoptado una serie de medidas para contener la propagación y en este sentido, Inmobiliaria Manquehue S.A. y filiales han implementado medidas adicionales de seguridad e higiene para resguardar a sus clientes y colaboradores. La Compañía está monitoreando en forma cercana la evolución de condiciones y exigencias que imponga la autoridad para tomar las medidas que correspondan. Si bien actualmente no se puede dimensionar el posible impacto, lo anterior puede tener un efecto adverso sobre los resultados de la Sociedad. Es así como un menor nivel de actividad y sus efectos sobre la economía y el empleo podrían afectar negativamente la demanda por viviendas, como también mayores plazos de construcción y de escrituración.

12. 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: 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) 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 promesados.

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

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 / Stock disponible

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

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.