



ANÁLISIS RAZONADO
AL 31 DE MARZO DE 2021

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 2021 (1T21) al 31 de marzo de 2021. 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. CONTINGENCIA SANITARIA	4
3. ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADO Y POR SEGMENTO	5
3.1 RESULTADO OPERACIONAL	6
3.2 RESULTADO NO-OPERACIONAL	7
4. INDICADORES OPERACIONALES POR SEGMENTO DE NEGOCIO	8
4.1 DESARROLLO INMOBILIARIO	8
4.1.1 INDICADORES DE OFERTA	9
4.1.2 INDICADORES DE DEMANDA	11
4.2 MACROLOTES PIEDRA ROJA	13
5. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA CONSOLIDADO	14
5.1 ANÁLISIS DE ACTIVOS	14
5.2 ANÁLISIS DE PASIVOS Y PATRIMONIO	15
6. INDICADORES FINANCIEROS	15
7. DIFERENCIA ENTRE VALOR LIBRO Y VALOR ECONÓMICO DE LOS PRINCIPALES ACTIVOS	15
8. ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO CONSOLIDADO	16
9. HECHOS POSTERIORES AL CIERRE DEL TRIMESTRE	16
10. VARIACIONES EN EL MERCADO, COMPETENCIA Y PARTICIPACIÓN DE MERCADO	16
11. RIESGOS Y MITIGACIONES	19
11.1 RIESGOS DE MERCADO	19
11.2 RIESGOS LEGALES	19
11.3 RIESGOS FINANCIEROS	20
11.4 RIESGO DE TERRENOS	21
11.5 RIESGO DE CONSTRUCCIÓN	22
11.6 RIESGO POR LA NATURALEZA CÍCLICA DEL NEGOCIO	22
11.7 RIESGO DE POSTVENTA	22
11.8 RIESGO LABORAL	23
11.9 RIESGO DE RESTRICCIONES EN EL MERCADO DE FINANCIAMIENTO HIPOTECARIO	23
11.10 RIESGO DE CONTINGENCIA SOCIAL	23
11.11 RIESGO DE PANDEMIA	24
11.12 RIESGO DE INCERTIDUMBRE INSTITUCIONAL (POLÍTICO)	24
12. GLOSARIO	25
CONTACTO INVERSIONISTAS	26

1. DESTACADOS

- El 1T21 fue positivo en términos de actividad inmobiliaria respecto del 1T20, lo que se traduce en un volumen de promesas por MUF 938 UF. Sin embargo, debido al rezago en la escrituración del segmento inmobiliario, producto del retraso en las obras por las cuarentenas impuestas por la autoridad sanitaria entre el 2T20 y 3T20 los **ingresos consolidados** del 1T21 alcanzaron un monto de MM\$ 6.871 versus los MM\$ 19.552 del 1T20.
- A pesar del aumento de la actividad y promesas del primer trimestre, la **ganancia bruta** del 1T21 fue MM\$ 1.203, inferior al 1T20 principalmente por los menores ingresos inmobiliarios, escrituración de proyectos de bajo margen y por mayores costos de construcción, producto de escasez de materiales.
- Los **gastos de administración y ventas (GAV)** del 1T21 llegaron a MM\$ 2.012, disminuyendo un 13,1% respecto de igual período del año anterior, principalmente debido a las medidas implementadas durante el 2020. Sin embargo, dado el nivel de ingresos que presenta el actual trimestre, el indicador GAV/ingresos aumenta desde 11,8% el 1T20 a 29,3% en el 1T21.
- El **EBITDA Consolidado** del 1T21 presenta un resultado negativo de MM\$468, que se compara con el resultado positivo de MM\$2.715 en el 1T20, afectado por el rezago en la escrituración, un mix de proyectos con menor margen y parcialmente compensado por una disminución en los GAV.
- Si bien la compañía ha hecho un esfuerzo significativo en el ahorro de GAV, esto no fue suficiente para contrarrestar la baja en la escrituración y los sobrecostos de construcción, generando una **pérdida consolidada de MM\$ 456** en el 1T21, versus la ganancia en el 1T20 de MM\$1.900.
- En el 1T21 la Compañía registró una **pérdida atribuible a los propietarios de la controladora de MM\$ 268**, frente a la ganancia de MM\$ 1.405 del 1T20.
- Los **permisos de edificación aprobados** aumentaron un **100%**, principalmente por la aprobación de nuevas etapas en los proyectos de casas Aguapiedra (Piedra Roja) y Los Montes (Piedra Roja), además del proyecto Edificio Víctor Rae (Las Condes).
- El **stock disponible** disminuyó en un 67%, llegando a MUF 200 al 1T21, vs MUF 598 en igual periodo del 2020, mientras que el **stock potencial** se ubicó en MUF 3.074 para escriturar en los próximos 12 meses.
- Las **promesas netas** acumuladas al 1T21 alcanzaron un monto de MUF 938, superior a las MUF 242 del 1T20, producto del fuerte aumento en la demanda de casas que se manifestó a partir del 3T20, principalmente en el sector de Piedra Roja, Colina.
- El **backlog de promesas** de compraventa inmobiliaria presenta un aumento de un 120%, alcanzando MUF 3.102 vs MUF 1.410 del 1T20, explicado por el aumento en el avance de promesas netas. En unidades, este indicador aumentó un 80%.
- La tasa de desistimiento en 1T21 disminuyó a un 5% comparado con el 28% del 1T20, llegando a los niveles del 2018.
- Respecto del segmento Macrolotes, es importante destacar el backlog de promesas de compraventa de paños que al cierre del

1T21 alcanzó un monto de MUF 567,7 para escrituración 2021.

- Al cierre del periodo, la compañía cuenta con una posición de caja disponible de

MM\$24.022 (compuesta por efectivo y equivalentes) y niveles saludables de endeudamiento, con una razón deuda a patrimonio de 1,2 veces.

2. CONTINGENCIA SANITARIA

En Chile al 31 de marzo de 2021 continuaba el Estado de Emergencia, con cuarentenas totales y parciales, además de cordones sanitarios y toques de queda en múltiples ciudades, en forma dinámica. Si bien ha disminuido la incertidumbre de los efectos de la pandemia por las medidas sanitarias adoptadas para controlarla y dado que a partir de febrero 2021 comenzó en el país un proceso de vacunación masiva, que pretende conseguir la vacunación de un 80% de la población durante el primer semestre de 2021, esto no ha sido suficiente para poder operar en completa normalidad, por lo que la Compañía continúa con su plan de 4 focos, el que se revisa regularmente, y que considera:

- Personas: resguardar la salud de los colaboradores con diversas medidas, tales como: cuarentena para grupos de riesgo, intensa campaña de comunicación interna informativa, teletrabajo, sanitización de lugares de trabajo y salas de venta, medios de transporte exclusivos, además de campaña de vacunación (influenza).
- Continuidad operacional de las obras: Manquehue está adherida al programa de cumplimiento de la Cámara Chilena de la Construcción (CCHC), programa que ejecuta todas las medidas de control y protección de nuestros trabajadores, permitiendo así continuar con el desarrollo de las obras.
- Estrategia comercial: Perfeccionar los canales digitales y nuestro sitio web, posibilitando visitas virtuales a los pilotos para todos los proyectos, aportando así una eficaz herramienta para atender a nuestros clientes, junto con facilitar la firma de la documentación de compraventa. Cabe destacar que, desde el 2T20, los sitios web y visitas digitales a los proyectos se encontraban 100% operativas.
- Salud financiera:
 - a. Monitoreo continuo de la caja y búsqueda de alternativas de financiamiento.
 - b. Postergación selectiva de algunas de las inversiones programadas para 1T21, incluyendo el aplazamiento del inicio de ciertas obras y la compra de terrenos, además de la búsqueda de ahorros en costos y gastos en forma continua, para mantener una estructura flexible.
 - c. Resguardo de los 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 mantener una comunicación cercana y frecuente con la banca durante los procesos de financiamiento de clientes.

En el 1T21, el impacto de la pandemia para Manquehue se ha concentrado principalmente en: (i) el rezago en la escrituración, dada la extensión de los plazos programados para obtener las Recepciones Municipales y atrasos en las obras por escasez de materiales para la construcción, demoras en el proceso de recuperación de créditos hipotecarios, por atrasos en los Conservadores de Bienes Raíces, (ii) los costos de venta, debido a los mayores costos de obra que ha implicado mantener operativas todas las obras con estrictos protocolos sanitarios, y (iii) gastos de administración y venta adicionales, incurridos con el fin de cumplir con el estricto protocolo sanitario en salas de venta y pilotos, y así darle la tranquilidad a nuestros clientes en sus visitas a ellas.

3. ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADO Y POR SEGMENTO

Millones de \$	Trimestre		
	1T 2021	1T 2020	Var. A/A (%)
Ingresos	6.871	19.552	-64,9%
(Costo de Venta)	(5.667)	(15.530)	-63,5%
Ganancia Bruta	1.203	4.022	-70,1%
(Gasto de Admin.)	(2.012)	(2.315)	-13,1%
Resultado Operacional	(809)	1.707	-147,4%
No Operacional:			
-Ingresos financieros	20	98	-80,0%
-(Gastos financieros)	(363)	(350)	3,7%
-Otros	(496)	109	-553,9%
Ganancia antes de impuesto	(1.648)	1.564	-205,3%
-Impuestos	1.192	335	255,5%
Ganancia (pérdida)	(456)	1.900	-124,0%
Ganancia propietarios controladora	(268)	1.405	-119%
Resultado Operacional	(809)	1.707	-147,4%
(+) Depreciación	236	285	-17,1%
(+) Amortización	11	11	-6,2%
(+) Gasto Fin. en costo	93	711	-86,9%
EBITDA	(468)	2.715	-117,3%
<i>Resultado por acción (\$/acción)</i>	<i>(0,45)</i>	<i>2,37</i>	<i>-119,1%</i>
<i>Ganancia Bruta / Ingresos (%)</i>	<i>17,5%</i>	<i>20,6%</i>	<i>-3,1 p.p.</i>
<i>Resultado Operac. / Ingresos (%)</i>	<i>-11,8%</i>	<i>8,7%</i>	<i>-20,5 p.p.</i>
<i>Ganancia (pérdida) / Ingresos (%)</i>	<i>-6,6%</i>	<i>9,7%</i>	<i>-16,4 p.p.</i>
<i>EBITDA / Ingresos (%)</i>	<i>-6,8%</i>	<i>13,9%</i>	<i>-20,7 p.p.</i>

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

Desarrollo Inmobiliario: Segmento enfocado en el mercado de casas dentro y fuera de la Región Metropolitana (RM), y de departamentos al interior de la RM. Además, se contemplan en este segmento terrenos que fueron adquiridos para el desarrollo de proyectos inmobiliarios y que pueden

ser objeto de enajenación. La cadena de valor de este segmento se inicia con la búsqueda y compra de terrenos factibles para el desarrollo de viviendas.

- **Macrolotes Piedra Roja:** 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. Piedra Roja es el mayor proyecto inmobiliario desarrollado en Chile y se sitúa en Chicureo, comuna de Colina. 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.

Millones de \$	Desarrollo Inmobiliario			Macrolotes			Consolidado (*)		
	1T 2021	1T 2020	Var. A/A (%)	1T 2021	1T 2020	Var. A/A (%)	1T 2021	1T 2020	Var. A/A (%)
Ingresos	6.826	19.474	-64,9%	45	82	-45%	6.871	19.552	-64,9%
(Costo de Venta)	(5.640)	(15.490)	-63,6%	(27)	(39)	-30%	(5.667)	(15.530)	-63,5%
Ganancia Bruta	1.186	3.984	-70,2%	17	42	-59%	1.203	4.022	-70,1%
(Gasto de Admin.)	(1.593)	(1.964)	-18,9%	(419)	(355)	18,0%	(2.012)	(2.315)	-13,1%
Resultado Operacional	(407)	2.020	-120,2%	(401)	(312)	-28,5%	(809)	1.707	-147,4%
EBITDA	(78)	3.017	-102,6%	(390)	(303)	-28,7%	(468)	2.715	-117,3%
<i>Ganancia Bruta / Ingresos (%)</i>	17,4%	20,5%	-3,1p.p.	38,8%	51,8%	-13,0p.p.	17,5%	20,6%	-3,1p.p.
<i>Result. Operac. / Ingresos (%)</i>	-6,0%	10,4%	-16,3p.p.	-893,4%	-381,5%	-511,9p.p.	-11,8%	8,7%	-20,5p.p.
<i>EBITDA / Ingresos (%)</i>	-1,1%	15,5%	-16,6p.p.	-868,8%	-369,6%	-499,2p.p.	-6,8%	13,9%	-20,7p.p.

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

3.1 RESULTADO OPERACIONAL

Los **Ingresos Consolidados** del 1T21 alcanzaron **MM\$ 6.871** versus los MM\$ 19.552 del 1T20, lo que representa una disminución del 64,9%. A continuación, se explican las variaciones por segmento de negocio:

- **Desarrollo Inmobiliario:** los ingresos del 1T21 disminuyeron un 64,9%, debido al rezago en el proceso de escrituración esperado. Lo anterior como efecto de la Pandemia en la extensión de los plazos programados para obtener las Recepciones Municipales y atrasos en las obras por escasez de materiales para la construcción.
- **Macrolotes Piedra Roja:** En el 1T21 no hubo escrituración de compraventa de macrolotes. Sin embargo, sí se registró una promesa de compraventa de terreno por 8,4 há para destino habitacional en el sector de la Ñipa, equivalente a MUF 219. Los ingresos registrados en el período corresponden a arriendos menores por MM\$ 11 y a los ingresos por venta de servicios de traslado de agua a terceros efectuados por la filial Administradora San Isidro Ltda. en Chicureo por MM\$ 34.

El **Costo de Venta** se explica a continuación por segmento de negocio:

- **Desarrollo Inmobiliario:** el costo de venta del 1T21 alcanzó los MM\$ 5.640, aumentando como proporción de los ingresos, principalmente debido a la concentración de venta de unidades con

bajos márgenes en el trimestre (Alto La Cruz, etapa 4), y por mayores costos de construcción, producto de escasez de materiales y el mayor costo en obra que ha implicado mantener operativas todas las obras con estrictos protocolos sanitarios.

- Macrolotes Piedra Roja: para el 1T21 el costo de venta fue de MM\$27 versus los MM\$ 39 del 1T20, explicado por menores costos de venta de servicios de traslado de agua mencionados anteriormente.

Como resultado de lo anterior, la **Ganancia Bruta** del 1T21 alcanzó los **MM\$ 1.203** versus la ganancia bruta del 1T20 de MM\$ 4.022.

Los **Gastos de Administración y Ventas** consolidados del 1T21 disminuyeron un 13,1% (MM\$ 303) respecto al 1T20, explicado por segmento de negocio de la siguiente forma:

- Desarrollo Inmobiliario: una disminución del 18,9% (MM\$ 371) debido a la implementación de medidas de eficiencia iniciadas el 4T19 y ampliadas durante el año 2020 para hacer frente a las consecuencias de la pandemia. Estas eficiencias, han dado como resultado principalmente un menor gasto en remuneraciones, publicidad, marketing, y menores gastos por mantención de stock.
- Macrolotes Piedra Roja: el aumento de MM\$ 64 en este segmento se debe puntualmente a un mayor gasto en patentes, producto de un ajuste en la base de cálculo del año anterior por parte de la Municipalidad de Colina.

Como consecuencia de lo anterior, el **resultado operacional consolidado** registró una pérdida de MM\$809 en el 1T21 (MM\$ -407 en Desarrollo Inmobiliario y MM\$ -401 en Macrolotes), en comparación con la utilidad de MM\$ 1.707 del 1T20; y el **EBITDA consolidado** del 1T21 tuvo un resultado negativo de **MM\$ 468** (MM\$ -78 en Desarrollo Inmobiliario y MM\$ -390 en Macrolotes), versus la utilidad de MM\$ 2.715 del 1T20.

3.2 RESULTADO NO-OPERACIONAL

Los **ingresos financieros** en el 1T21 disminuyeron, alcanzando un monto acumulado al cierre del 1T21 de MM\$ 20 debido a menores intereses por activos financieros, producto principalmente a la caída de los valores financieros invertidos durante el periodo.

Por otra parte, los **gastos financieros** del 1T21 muestra un aumento de un 3,7% (MM\$ 13), debido al aumento de la deuda promedio, asociada al mayor nivel de actividad de las obras en construcción, producto de la evolución en los avances físicos de obra. (Nota 18).

Finalmente, las **otras ganancias (pérdidas)** registraron una pérdida de MM\$ 496 en el 1T21, respecto a la ganancia de MM\$ 109 del 1T20, por el incremento en las pérdidas provenientes de los proyectos inmobiliarios con externos que están en su fase de construcción. Adicionalmente a esto se le suma que en el 1T20 se recibieron devoluciones de contribuciones por un monto de MM\$ 332.

El **resultado no operacional** del 1T21 registró una pérdida de MM\$839, comparada con la pérdida de MM\$143 en 1T20.

Con todo lo anterior, la pérdida neta llegó a MM\$ 456 versus una utilidad de MM\$ 1.900 en 1T20.

4. INDICADORES OPERACIONALES POR SEGMENTO DE NEGOCIO

4.1 DESARROLLO INMOBILIARIO

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

- (i) Proyectos 100% Inmobiliaria Manquehue, los que pueden ser construidos por Constructora Manquehue o por terceros expertos de la industria;
- (ii) Consorcios inmobiliarios, donde Inmobiliaria Manquehue posee a lo menos el 50% del consorcio inmobiliario y constructor.

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

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

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

Proyectos	Ubicación	Total (unidades) (*)	Precio Prom
1 Los Montes	Piedra Roja	153	8.277
2 Agua Piedra	Piedra Roja	95	11.942
3 Aguas Claras	Piedra Roja	78	9.567
4 Los Robles	Piedra Roja	72	9.285
5 Estancia Liray	Colina	484	3.296
6 Cumbres del Peñón	Puente Alto	348	6.154
7 Ciudad del Sol	Puente Alto	618	3.449
8 Alto la Cruz	Padre Hurtado	408	3.698
9 El Recreo	Machalí	451	3.800
10 Manquehue Sur	Machalí	65	5.032
11 Santa María del Mar	Santo Domingo	83	3.011
Total Casas		2.855	
12 Parque Los Nogales	Lo Barnechea	176	16.082
13 Mirador del Golf	Piedra Roja	53	17.365
14 Los Leones	Providencia	70	9.559
15 Manuel Montt	Ñuñoa	133	4.085
16 Teniente Montt	Ñuñoa	59	5.966
17 Los Alerces	Ñuñoa	91	3.640
18 Victor Rae	Las Condes	29	13.448
Total Departamentos		611	
Total Proyectos		3.466	

(*) Total (unidades) = Venta futura estimada al 31.03.2021 (valor referencial, podría estar sujeto a cambios)

Al 31 de marzo de 2021, todos los proyectos de la Compañía se encontraban con sus operaciones normales con un conjunto de medidas sanitarias en cumplimiento con la autoridad correspondiente.

4.1.1 INDICADORES DE OFERTA

PERMISOS (*)	Mar.2021	Mar. 2020
	M2	
Permisos proyectos propios	105.606	43.343
Casas	78.957	31.330
Departamentos	26.649	12.013
Permisos proyectos con sociedades o consorcios	67.741	43.359
Casas	24.382	-
Departamentos	43.359	43.359
Total Permisos	173.348	86.702

BACKLOG PROYECTOS (*)	Mar.2021	Mar. 2020 (**)
	Miles de UF	
Backlog proyectos propios	833	963
Casas	525	591
Departamentos	308	372
Backlog proyectos con sociedades o consorcios	177	247
Casas	121	-
Departamentos	55	247
Total Backlog Proyectos	1.010	1.210

(**) Se corrige cifra presentada el 1T20, por cambio de criterio de cálculo (ver glosario)

STOCK (*)	Mar.2021				Mar. 2020	
	Stock Disponible		Stock Potencial		Stock Disponible	
	Unidades	UF miles	Unidades	UF miles	Unidades	UF miles
Total	30	200	451	3.074	107	598
Casas	27	134	359	2.234	103	519
Departamentos	3	66	92	840	4	79

(*) Ver Glosario para definiciones de indicadores

Permisos proyectos: El aumento de 86.646 M2 (100%) de permisos aprobados a marzo 2021, hizo que este indicador llegara al 1T21 a un total de 173.348 M2. Esta alza, se debe principalmente por la aprobación de nuevas etapas en los siguientes proyectos de Piedra Roja, Colina:

- Aguapiedra: Etapas 5 y 6
- Los Montes: Etapas 4, 5, 6, 7

Además, se aprueba el permiso de edificación del proyecto residencial en altura denominado Víctor Rae ubicado en la comuna de Las Condes con una venta potencial estimada de MUF 390

Backlog de proyectos: Presenta una disminución de un 17%, explicado principalmente por los avances de obra en los proyectos de edificios: Teniente Montt y Parque Los Nogales.

Stock disponible y potencial: El stock disponible refleja una disminución de un 67% en valor, explicado principalmente por proyectos de Piedra Roja que agotaron su stock de entrega inmediata. Por su parte, el stock potencial se ubicó en MUF 3.074 lo que permitirá cubrir la demanda futura con entrega 2021 y 2022.

4.1.2 INDICADORES DE DEMANDA

DEMANDA (*)	Mar.2021		Mar.2020	
	Unidades	UF miles	Unidades	UF miles
Venta Total (**)	52	226	136	725
Casas	50	216	123	666
Menor a UF 2.000	-	-	-	-
UF 2.001 a UF 4.000	45	164	73	233
UF 4.001 a UF 6.000	1	5	5	26
UF 6.001 a UF 9.000	-	-	25	206
Mayor a UF 9.000	4	47	20	200
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	1	4	12	39
Menor a UF 2.000	-	-	-	-
UF 2.001 a UF 4.000	1	4	12	39
UF 4.001 a UF 6.000	-	-	-	-
UF 6.001 a UF 9.000	-	-	-	-
Mayor a UF 9.000	-	-	-	-
Sitios	1	6	-	-
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	1	6	-	-
Mayor a UF 9.000	-	-	-	-
Promesas Netas (***)	131	938	45	242
Casas	118	841	41	231
Departamentos	13	97	4	12
Promesas Desistidas	11	49	22	94
Casas	9	33	21	87
Departamentos	3	16	1	7
Tasa Desistimiento		5%		28%
Backlog de Promesas (***)	482	3.102	269	1.410
Casas	361	2.283	225	1.046
Departamentos	121	819	44	364
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: La venta total en valor administrada disminuyó en un 69% (MUF 499), alcanzando un monto de MUF 226, mientras que las unidades disminuyeron un 62%.

Monto y unidades prometidas y desistidas: Las promesas netas acumuladas al 1T21 aumentaron en un 288%, alcanzando un monto de MUF 938 debido al alza de ventas que se obtuvo durante los

primeros meses del año en la mayoría de los proyectos, especialmente en casas de Piedra Roja. El monto desistido disminuyó a MUF 49 con una tasa de desistimiento de un 5% comparado con el 28% del 1T20, llegando a los niveles de 2018, previos al estallido social.

Backlog de promesas: El Backlog de Promesas presenta un aumento de un 120%, alcanzando MUF 3.102 vs MUF 1.410 del 1T20, explicado por el aumento en el avance de promesas netas. En unidades, este indicador tuvo un alza de un 80%.

MAS / Velocidad de Venta	2021	2020
Meses para agotar stock (*)		
Casas	1,6	2,4
Departamentos	n/a	12,0
Sitios	n/a	n/a
Velocidad de Venta (*)		
Casas	1,7	1,3
Departamentos	n/a	0,2
Sitios	n/a	n/a

(*) Ver Glosario para definiciones de indicadores

Meses para agotar stock (MAS) / velocidad de venta: El indicador MAS en casas, calculado como la Comisión del Mercado Financiero lo exige, tuvo una baja desde 2,4 a 1,6 explicado fundamentalmente por la disminución del stock disponible respecto a igual periodo del año anterior. Mientras que la velocidad de venta en casas aumenta a 1,7 desde 1,3.

4.2 MACROLOTES PIEDRA ROJA

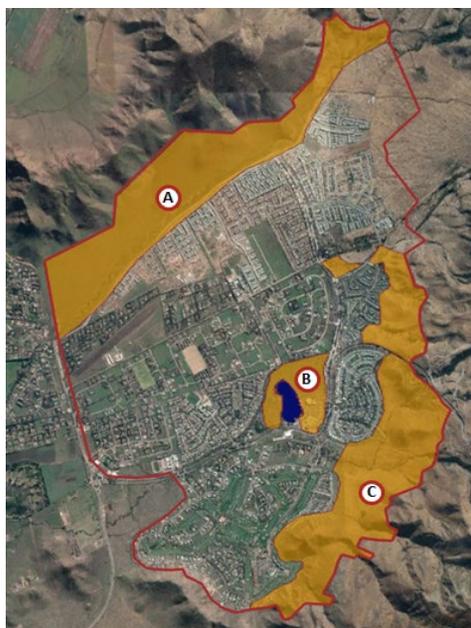
En Piedra Roja se encuentran operando 30 condominios desarrollados por 7 inmobiliarias. Dispone de un equipamiento de primer nivel, donde destacan 4 colegios, 2 supermercados, un centro comercial, 2 clínicas y 3 clubs deportivos (Golf, Náutico y Ecuestre). Además, el corazón de Piedra Roja ofrece una 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 1T21, 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	84,1	16,9	32,6	133,7
Total	177,5	43,6	77,1	298,3

(*) 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

Backlog de promesas: Desde el 3T20 que la demanda por viviendas en la zona de Piedra Roja, Chicureo, ha retomado un positivo nivel de actividad, lo que ha implicado que en esta zona la oferta disponible de viviendas y por tanto los meses para agotar stock hayan disminuido en promedio de 15 (agosto 2020) a 5,5 meses (según cifras entregadas por Toc Toc al cierre del 1T21). Esto, ha provocado que desarrolladores inmobiliarios retomen fuertemente el interés por adquirir nuevos paños para aumentar su oferta en el sector, y así hacer frente al aumento de demanda.

A continuación se presenta el backlog de promesas de compraventa de macrolotes acumulados al cierre del 1T21:

MACROLOTES PIEDRA ROJA	Backlog de Promesas (MUF)			Total
	Habitacional	Equipamiento	Otros	
A - La Ñipa	509,9	57,8	-	567,7
B - La Laguna	-	-	-	-
C - Alto Hacienda	-	-	-	-
Total	509,9	57,8	-	567,7

Este backlog incluye promesas del trimestre, así como del 4T 2020.

5. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA CONSOLIDADO

Millones de \$	Desarrollo Inmobiliario			Macrolotes			Consolidado (*)		
	mar-21	dic-20	Var. A/A (%)	mar-21	dic-20	Var. A/A (%)	mar-21	dic-20	Var. A/A (%)
	Activos Corrientes	130.643	125.116	4,4%	19.883	17.311	14,9%	147.445	139.377
Activos No Corrientes	123.257	126.103	-2,3%	128.072	131.379	-2,5%	170.516	176.524	-3,4%
Total Activos	253.900	251.219	1,1%	147.955	148.690	-0,5%	317.961	315.901	0,7%
Pasivos Corrientes	81.837	78.645	4,1%	18.936	18.821	0,6%	97.528	94.357	3,4%
Pasivos No Corrientes	32.191	32.165	0,1%	40.501	41.107	-1,5%	56.478	57.133	-1,1%
Participaciones no controladoras							35.844	36.032	-0,5%
Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora							128.111	128.379	-0,2%
Total Patrimonio	139.872	140.408	-0,4%	88.517	88.762	-0,3%	163.955	164.411	-0,3%
Total Pasivos y Patrimonio	253.900	251.219	1,1%	147.955	148.690	-0,5%	317.961	315.901	0,7%

5.1 ANÁLISIS DE ACTIVOS

El **activo corriente** aumentó en un 5,8% (MM\$ 8.068), respecto a diciembre 2020, explicado principalmente por:

- Inventarios (Nota 10) con un aumento de 7,9% (MM\$ 7.006) explicado por una reclasificación de terrenos de largo al corto plazo, producto del inicio de construcción de nuevas etapas en proyectos de Piedra Roja, Colina, y a la también reclasificación del largo plazo en el segmento Macrolotes Piedra Roja, por promesas de compraventa para escrituración el año 2021. Esto, sumado a los avances de obras que siguen en ejecución.
- Los deudores comerciales (Nota 8) presentaron un aumento de 6,2% (MM\$ 921) respecto de 4T20, debido principalmente a anticipos efectuados a Manquehue por los inicios de obras antes mencionados.

El **activo no corriente** disminuye en un 3,4% (MM\$ 6.008), explicado principalmente por las reclasificaciones de terreno al corto plazo mencionadas anteriormente.

5.2 ANÁLISIS DE PASIVOS Y PATRIMONIO

El **pasivo corriente** presenta un aumento de 3,4% (MM\$ 3.171) respecto a diciembre 2020, originado principalmente por:

- Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar (Nota 20) registró un aumento de MM\$ 2.374, el que se explica principalmente por un aumento en los anticipos de clientes transcurridos en el trimestre, respecto al mismo trimestre del año anterior, sumado al aumento en deuda financiera producto de los inicios nuevos de obra y los avances físicos de los proyectos en ejecución.

El **pasivo no corriente** disminuyó un 1,1%, (MM\$ 654) respecto al cierre del año anterior explicado principalmente por provisiones utilizadas en la filial Piedra Roja Desarrollos Inmobiliarios por obras de urbanización.

El **patrimonio** por su parte no presenta una variación significativa, aunque disminuye un 0,3% (MM\$456), producto del resultado del ejercicio.

6. INDICADORES FINANCIEROS

INDICADORES FINANCIEROS (*)	1T21	4T20	3T20	2T20	1T20
Liquidez Corriente	1,51 X	1,48 X	1,61 X	1,62 X	1,54 X
Razón Ácida	0,53 X	0,54 X	0,61 X	0,60 X	0,63 X
Razón de Endeudamiento (1)	1,20 X	1,18 X	1,07 X	1,10 X	1,18 X
Razón de Endeudamiento (2)	0,94 X	0,92 X	0,84 X	0,86 X	0,92 X
Deuda Corto Plazo	63,3%	62,3%	58,1%	58,5%	61,9%
Deuda Largo Plazo	36,7%	37,7%	41,9%	41,5%	38,1%
Cobertura Gastos Financieros	-1,47 X	-0,39 X	0,23 X	0,27 X	1,58 X
Rotación de Inventarios	0,06 X	0,46 X	0,40 X	0,27 X	0,17 X
Promedio Cuentas por Cobrar (días)	206,2	110,1	116,5	158,5	155,3
Rotación de Activos	0,02 X	0,15 X	0,13 X	0,10 X	0,06 X
Rentabilidad del Activo (ROA)	-1,7%	-1,0%	-0,6%	-0,2%	1,5%
Rentabilidad del Patrimonio (ROE)	-4,4%	-3,1%	-2,2%	-1,1%	3,2%

(1) Considera patrimonio controlador

(2) Considera patrimonio total

El indicador de **liquidez corriente** aumentó respecto del cierre del año anterior, debido al mayor aumento en el activo corriente que el pasivo corriente, según lo anteriormente explicado.

La **razón de endeudamiento (1)** (Leverage) por su parte, aumentó debido a que el pasivo exigible crece en el trimestre producto del avance físico de obra asociado a las líneas de construcción bancarias.

La **cobertura de gastos financieros** disminuye a negativo 1,47 veces debido principalmente a un menor EBITDA a 12 meses que cae durante el cuarto trimestre del 2020 y el actual periodo.

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-21	mar-20	Var. A/A (%)	mar-21	mar-20	Var. A/A (%)	mar-21	mar-20	Var. A/A (%)
Flujos de Operación	(83)	673	-112%	(260)	(213)	-22%	(342)	460	-174%
Flujos de Inversión	(232)	(1.647)	86%	0	(87)	100%	(232)	(1.734)	87%
Flujos de Financiamiento	(366)	(959)	62%	(305)	(6.491)	95%	(671)	(7.450)	91%
Incremento (disminución) en Efectivo y Equivalentes	(680)	(1.933)	65%	(565)	(6.792)	92%	(1.245)	(8.724)	85,7%
Efectivo y Equivalentes al principio del periodo	17.210	12.781	34,7%	8.057	10.353	-22,2%	25.267	23.134	9,2%
Efectivo y Equivalentes al final del periodo	16.530	10.848	52,4%	7.492	3.561	110,4%	24.022	14.410	66,7%

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

El **flujo de operación** fue negativo, llegando a MM\$342, disminuyendo MM\$ 803 respecto al mismo trimestre del 2020, producto del menor flujo de recuperación de créditos hipotecarios dada la menor escrituración del periodo. Esto fue compensado parcialmente por la disminución en el flujo de pago a empleados y proveedores explicado, a su vez, por las eficiencias implementadas durante el año 2020 y al menor nivel de actividad dada la actual contingencia sanitaria.

Por otro lado, el **flujo de inversión** fue negativo en MM\$ 232 respecto a los MM\$ 1.734 también negativos del año 2020. Esto se explica principalmente por los traspasos de capital de trabajo realizados el 1T20 por parte de Manquehue Desarrollos al proyecto Parque Nogales, producto del desarrollo normal de dicha obra, el cual no consolida por norma IFRS.

El **flujo de financiamiento** fue negativo alcanzando los MM\$ 671, aumentando respecto al 1T20 fundamentalmente por el menor desembolso en pasivos por arrendamientos financieros.

9. HECHOS POSTERIORES AL CIERRE DEL TRIMESTRE

Entre el 1 de abril de 2021 a la fecha de emisión de los presentes estados financieros consolidados intermedios no se han registrado hechos posteriores que puedan afectarlos significativamente.

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

La venta (UF) de promesas en el 1T21 creció un 69% respecto al año anterior, en unidades, el mercado crece 58%. Los departamentos crecen un 63% en UF y las casas crecen un 84% en UF.

Dentro de las principales causas son la reactivación de la actividad producto del avance de vacunación contra el Covid-19 en el mundo y en nuestro país.

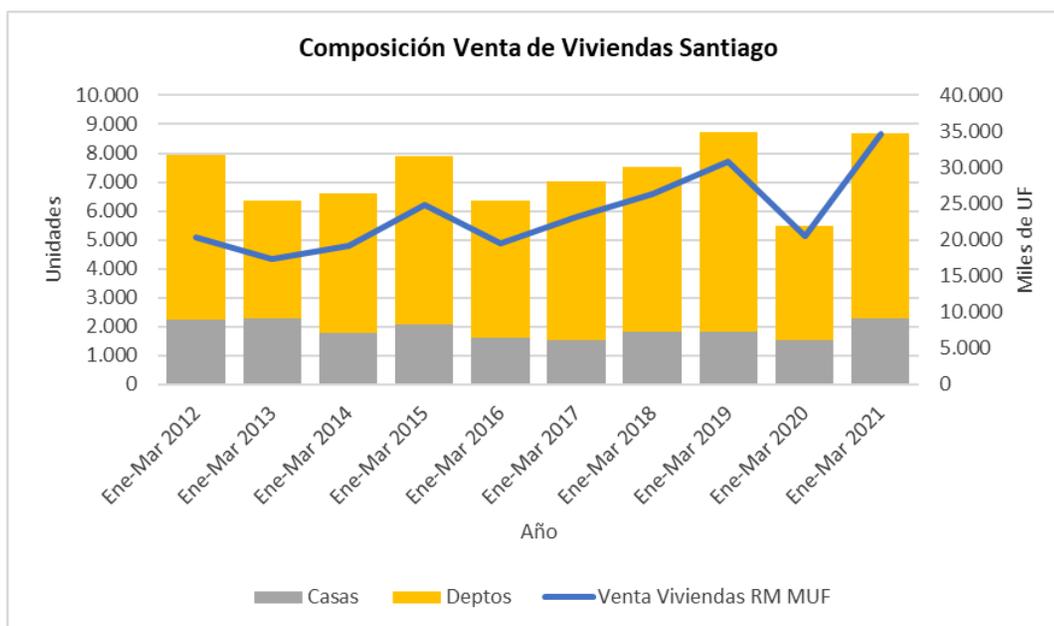


Gráfico N° 1: Composición promesas por tipo de viviendas RM Fuente: Toc Toc

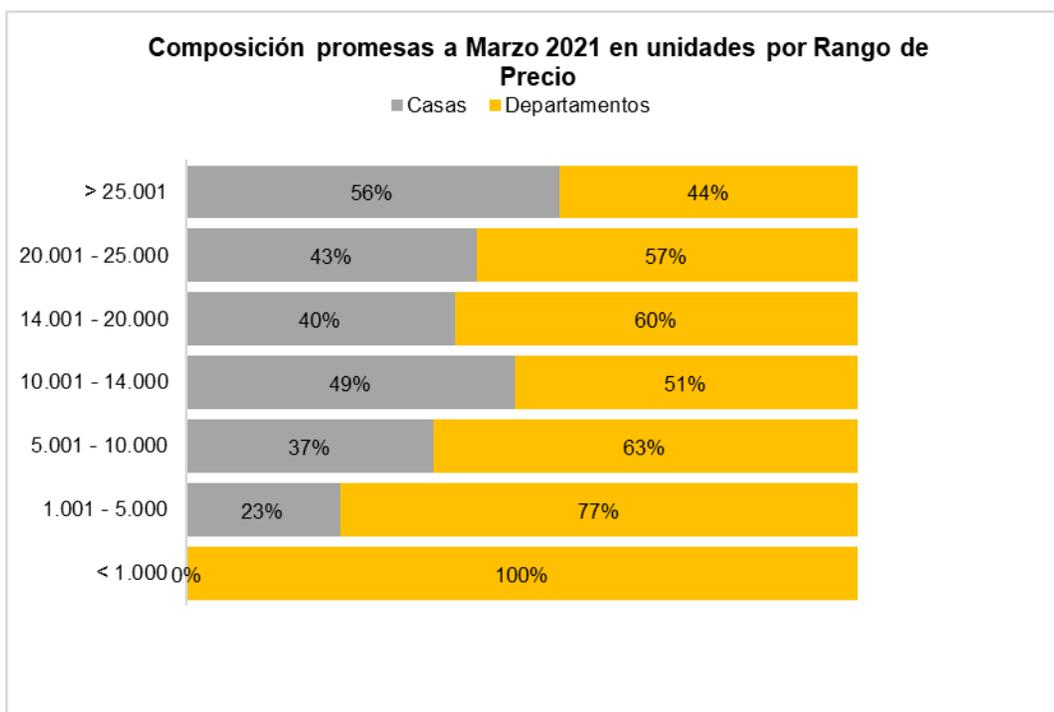


Gráfico N° 2: Composición promesas de viviendas por precio RM Fuente: Toc Toc

En relación con el desempeño del mercado inmobiliario en la Región Metropolitana durante el 1T21, y de acuerdo con las cifras presentadas por Toc Toc en el gráfico N°2 se aprecia una preferencia por departamentos en la mayoría de los tramos de precio. Sin embargo, en la medida que aumenta el valor de la vivienda comienza a aumentar la participación de las casas.

El gráfico N°3, muestra del precio de los departamentos y de las casas, el primero de estos aumentó un 4,9% y las casas un 5,5%. Dadas las cuarentenas, los compradores mostraron un mayor interés en este tipo de viviendas lo que se fue reflejando en su precio.

En el gráfico N°4, de la mano con la explicación del gráfico N°3. El indicador UF/m2 en casas aumentó un 3,4% explicado por las razones antes mencionadas, mientras que en departamentos el precio tuvo un aumento de 3,3%.

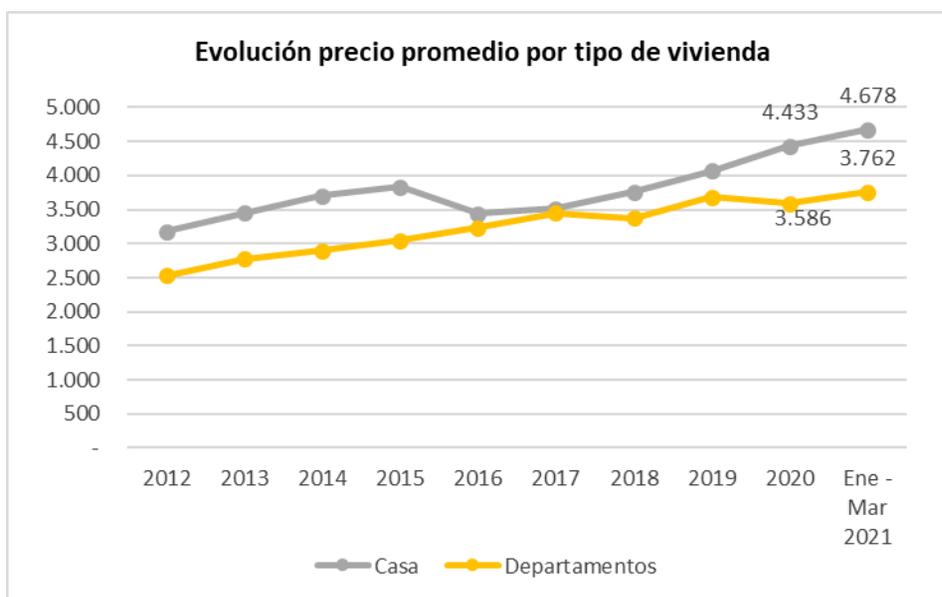


Gráfico N° 3: Evolución precio promedio por tipo de vivienda RM Fuente: Toc Toc

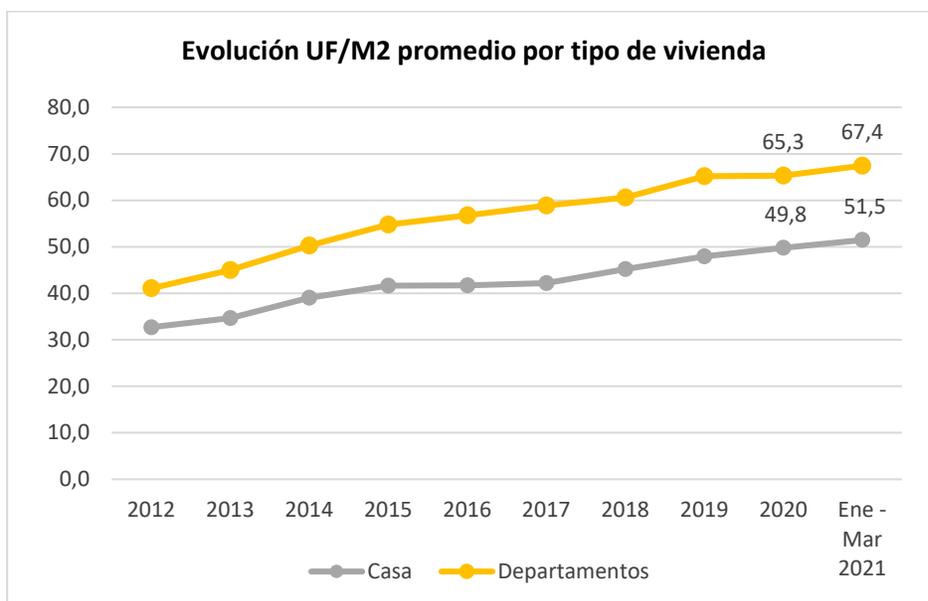


Gráfico N° 4: Evolución uf/m2 promedio por tipo de vivienda RM Fuente: Toc Toc.

Es importante destacar, tal como se muestra en el gráfico n°5, un alza en las ventas netas a partir de agosto del 2020 en el sector de Piedra Roja, Chicureo, donde Manquehue mantiene vigentes 4 proyectos inmobiliarios en proceso de escrituración, y además, a través de la filial Piedra Roja Desarrollos Inmobiliarios vende macrolotes de terreno.

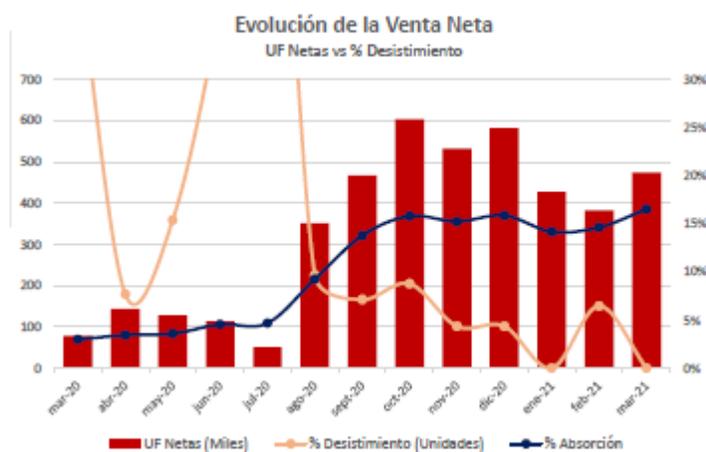


Gráfico N° 5: Evolución Ventas Netas (en MUF), Sector Chicureo, Piedra Roja, Colina. Fuente: Toc Toc

11. RIESGOS Y MITIGACIONES

La estrategia y objetivos de Gestión de Riesgos de Manquehue está orientada a mitigar los impactos 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 impactan 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 consistentemente.

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 eventuales riesgos, modificaciones en las normativas referidas a evaluación ambiental, arrendamiento, eliminación o disminución de

beneficios tributarios a la construcción, cambios en el régimen del Impuesto al Valor Agregado (IVA) – sobre todo en lo que respecta a la construcción y servicios- subsidios a la oferta y demanda, modificación a la tributación de *leasing*, eliminación o disminución de los beneficios provenientes del DFL N° 2 de 1.959, entre otras.

Se debe tener presente la entrega -durante el mes de enero de 2021, por parte de una comisión de expertos constituida al efecto- de un informe sobre modificaciones tributarias solicitado por el Ministerio de Hacienda que, probablemente, se traduzca en un proyecto de ley a tramitarse durante el presente año, y que trata muchas de las materias indicadas precedentemente.

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.

Por otra parte, existe una probabilidad de riesgo legal debido a retrasos en los proyectos por interpretaciones de la autoridad respecto de temas regulatorios o de la normativa vigente, o por actos de autoridad o tramitaciones administrativas extensas. Todos ellos pueden derivar en el ejercicio de acciones legales.

También podrían presentarse costos por defensas legales en juicios por los retrasos provocados tanto debido a la pandemia -por ejemplo, por las medidas decretadas por la autoridad o por quiebres de stock- como por procedimientos administrativos SERNAC o eventuales defensas en demandas civiles. Existen eventuales riesgos legales por necesidad de ejercer medidas judiciales respecto de tomas de terrenos que se están produciendo con cierta frecuencia en el país.

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 tipo de Cambio:** Manquehue tiene una baja exposición a variaciones del tipo de cambio, ya que sus ingresos no están indexados ni afectados por fluctuaciones de moneda extranjera, sin embargo, sí existe impacto en algunos costos de insumos de construcción, para los cuales se generan contratos de abastecimiento asegurando el precio y la oportunidad de entrega de estos. Por su parte, la Sociedad no mantiene endeudamiento en moneda extranjera.
- **Riesgo de Inflación:** 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.

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

11.6 RIESGO POR LA NATURALEZA CÍCLICA DEL NEGOCIO

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

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

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

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 con el 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 seguir teniendo 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.

11.12 RIESGO DE INCERTIDUMBRE INSTITUCIONAL (POLÍTICO)

La redacción de la Nueva Constitución, así como la elección de quienes conformen el equipo que trabaje en ésta, podría tener efectos en la estabilidad institucional o política del país impactando negativamente la demanda por viviendas, y, por tanto, los resultados de la empresa. El período de redacción de la Nueva Constitución podría generar incertidumbre, frenando o postergando las decisiones de inversión. Cabe destacar, que la empresa está constantemente evaluando el impacto de los cambios en el escenario político, legislativo y regulatorio que pudieran afectar la actividad comercial del Grupo.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Tasa de Desistimiento: Promesas desistidas/ Promesas Totales

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

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

CONTACTO INVERSIONISTAS

Felipe Barraza Núñez

Subgerente Planificación y Transformación Digital

T: (56 2) 2750 7000

accionistas@imanquehue.com

www.imanquehue.com/gobiernocorporativo/

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

Con más de 40 años de historia en Chile, Inmobiliaria Manquehue es una empresa líder en el desarrollo de barrios que trascienden en el tiempo, mediante el diseño, construcción y venta de casas y departamentos en Santiago y casas en otras regiones del país. Asimismo, la Compañía vende paños para desarrollo residencial y de equipamiento, principalmente concentrado en Piedra Roja, al norte de Santiago, el mayor proyecto inmobiliario desarrollado en Chile. Actualmente, Manquehue mantiene 18 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.