



Memoria Anual 2021

Identificación de la Sociedad



Piloto Aguas Clara - Piedra Roja

Nombre:
Inmobiliaria Manquehue S.A.

Rut:
88.745.400-0

Nemotécnico para Bolsa de Valores:
Manquehue

Domicilio:
Avenida Santa María 6.350, oficina 401,
Vitacura

Teléfono:
(56-2) 27507000

Sitio Web:
<https://imanquehue.com>

Sitio Web Corporativo:
<https://imanquehue.com/gobiernocorporativo/>

E-mail:
accionistas@imanquehue.com

Registro de accionistas:
Depósito Central de Valores (DCV)

Audidores Externos:
Deloitte Auditores y Consultores
Limitada

Sistema de Prevención del Delito:
prevenciondelitos@imanquehue.com

Asesores Legales:
Barros y Errazuriz Abogados Limitada

Constitución:

Sociedad anónima abierta constituida por escritura pública de fecha 16 de marzo de 1982, otorgada en la Notaría de Santiago de doña Ana María Sepúlveda Fuentes, bajo la razón social de "Distribuidora y Comercial San Esteban Limitada". El extracto correspondiente se inscribió en el Registro de Comercio del Conservador de Bienes Raíces de Santiago a fojas 5.715 N°3.074, correspondiente al año 1982, y se publicó en el Diario Oficial de fecha 24 de abril del mismo año. Posteriormente, se transformó en Inmobiliaria y Urbanizadora Manquehue Limitada y,

finalmente, en Inmobiliaria Manquehue S.A., según consta en la escritura pública de fecha 27 de diciembre de 2007, otorgada en la Notaría de Santiago de don René Benavente Cash. Un extracto de dicha escritura se inscribió a fojas 4.441 N°3.053 en el Registro de Comercio del Conservador de Bienes Raíces de Santiago, correspondiente a 2008, y se publicó en el Diario Oficial de fecha 28 de enero del mismo año. Santiago, correspondiente a 2008, y se publicó en el Diario Oficial de fecha 28 de enero del mismo año.

Somos líderes en el desarrollo de comunidades que trascienden en el tiempo, mediante el diseño, construcción y venta de casas y departamentos en Santiago y Machalí.



Contenidos

Nuestra Compañía	5	Desempeño Social	42	Estados Financieros	78
Carta del Presidente	6	Nuestra Gente	43	Estados Financieros 2020	79
Declaraciones Estratégicas	8	Información Demográfica	44	Estados Consolidados de Situación Financiera	80
Historia de la Compañía	9	Gestión Integrada del Talento	46	Estados Consolidados de Resultados	81
Gobierno Corporativo	14			Cambios en el Patrimonio Neto	82
Administración	20			Flujos de Efectivo Directo	83
				Declaración de Responsabilidad	84
Estrategia y Modelo de Negocios	23	Información General	49		
Estrategia	24	Propiedad de la Empresa	50		
Objetivos de la Empresa	25	Doce Mayores Accionistas	51		
Transformación Digital	26	Transacciones y Cotización de Acciones	52		
Actividades y Negocios de la Compañía	31	Política de Distribución de Utilidades	53		
Industria Inmobiliaria	32	Política de Inversión y Financiamiento	54		
Desarrollo de los Negocios 2021	37	Remuneración del Directorio y Alta Administración	55		
Principales Clientes y Proveedores	41	Plan de Inversiones	56		
		Gestión y Control del Riesgo	57		
		Ciberseguridad	62		
		Marco Regulatorio	63		
		Filiales y Coligadas	64		
		Hechos Relevantes y Esenciales	75		
		Hechos Posteriores	76		
		Audidores Externos	76		
		Glosario	77		



01

Nuestra Compañía

Carta del Presidente	6
Declaraciones Estratégicas	8
Historia de la Compañía	9
Gobierno Corporativo	14
Administración	20

Carta del Presidente

Nuestro compromiso está día a día con nuestros clientes, colaboradores e inversionistas, a quienes agradecemos el apoyo y la confianza depositada en Inmobiliaria Manquehue.



CANIO CORBO LIOI
Presidente Inmobiliaria
Manquehue S.A.

El año 2021, Inmobiliaria Manquehue S.A. y sus filiales, lograron una venta consolidada de MM\$70.997, lo que representa un incremento del 46,5% en el volumen de negocios. Por su parte, la utilidad consolidada alcanzó los MM\$11.794 equivalentes a \$15,27 por acción.

Estimados Accionistas:

Durante el año 2021, Inmobiliaria Manquehue S.A. y sus filiales, lograron una venta consolidada de MM\$70.997, lo que representa un incremento del 46,5% en el volumen de negocios. Por su parte, la utilidad consolidada alcanzó los MM\$11.794 equivalentes a \$15,27 por acción.

Si bien, durante el año 2021 se mantuvieron los efectos y trastornos de la pandemia Covid-19, hacia fines de año empezaron a verse los resultados favorables del Programa Nacional de Vacunación, lo que permitió una relativa normalización de las actividades y con ello un incremento de los ingresos del negocio Inmobiliario de un 17,3%. Cabe destacar el inicio de escrituración de los proyectos de edificios Parque Nogales en Lo Barnechea y Teniente Montt en Ñuñoa, dentro del proceso de expansión hacia el negocio de los departamentos. Si bien el mercado inmobiliario se ha visto afectado en el segundo semestre del año por los aumentos de la tasa de interés y la reducción de los plazos de financiamiento, nuestra cartera de clientes mantuvo un bajo nivel de desistimientos durante el periodo.

Por su parte, nuestra filial Piedra Roja Desarrollos Inmobiliarios S.A. materializó la venta de dos macrolotes en el sector de la quebrada de la Ñipa, ubicado al norte de este gran desarrollo urbano, generando ingresos por MM\$15.844. La preferencia

manifestada por los desarrolladores inmobiliarios involucrados en estas transacciones, nos permiten ratificar la calidad y apreciación que tiene el mercado inmobiliario por este importante suburbio de la ciudad.

Adicionalmente, es importante destacar el trabajo realizado por el equipo de personas que día a día dan vida a la Compañía, quienes con mucha dedicación y profesionalismo han ido mejorando la gestión de cara a los desafíos de largo plazo, logrando mejores márgenes inmobiliarios y haciendo más eficiente nuestra operación. El negocio inmobiliario, apoyado por una eficaz gestión comercial logró márgenes brutos en torno al 22%.

Cabe destacar, que además de los resultados obtenidos, las áreas de apoyo a la gestión de los negocios inmobiliario y de macrolotes, enfocadas en este compromiso de eficiencia y modernización, iniciaron la implementación de la herramienta financiero-contable SAP BO y realizaron varias mejoras tecnológicas que nos permitirán contar con información clara y oportuna para la toma de decisiones.

Hemos seguido avanzando en el proyecto de transformación digital y eficiencia, con focos definidos en clientes, proveedores, colaboradores y

gestión inmobiliaria. Con participación activa de los miembros de toda la organización se definieron los objetivos y planes para perfeccionar la experiencia de clientes, colaboradores y proveedores.

Sabemos que la mejora debe ser continua y que el futuro será desafiante, no sólo por la proyección del contexto económico de nuestro país, sino también para atender las necesidades dinámicas de nuestros clientes. Estoy convencido de que contamos con un plan estratégico claro y definido, que en las manos del equipo humano estamos en la senda que permita a Inmobiliaria Manquehue y sus filiales ser, cada día, más eficientes y rentables, sobre la base de nuestra Misión "Creamos con Pasión Tu Lugar para Vivir".



CANIO CORBO LIOI
PRESIDENTE
INMOBILIARIA MANQUEHUE S.A.

Declaraciones Estratégicas

Quienes Somos

Con más de 40 años de trayectoria, Inmobiliaria Manquehue S.A. es una empresa líder en el desarrollo de proyectos residenciales, consolidando una marca inmobiliaria de calidad y reconocida por sus clientes.

La vasta experiencia de la Sociedad en el ámbito inmobiliario residencial de extensión permitió que ésta pudiera expandir el negocio hacia el desarrollo residencial en altura, enfocándose en segmentos de clientes similares.

Asimismo, la Compañía vende paños para desarrollo residencial y de equipamiento,

principalmente concentrado en Piedra Roja, al norte de Santiago, de reconocido valor y plusvalía para el desarrollo inmobiliario de extensión, el cual se ha posicionado como el mayor proyecto inmobiliario desarrollado en Chile.

La empresa ha ido evolucionando y cambiando su foco estratégico a través de las décadas, teniendo como prioridad al cliente. Para ello, ha experimentado una transformación cultural a nivel de procesos y tecnologías, sumado a un equipo de profesionales con amplia experiencia en el rubro, lo que le permite entregar un mejor servicio a sus clientes.

Misión

“Creamos con pasión tu lugar para vivir”

Valores

Inmobiliaria Manquehue y sus filiales sustentan su gestión en cinco valores fundamentales:

- **Responsabilidad:** respetar los compromisos en tiempo y forma con nuestros clientes
- **Empatía:** acompañar en todo el proceso al cliente
- **Excelencia:** cumplir con altos estándares de calidad
- **Transparencia:** trabajar con altos estándares en la veracidad de la información entregada
- **Integridad:** trabajar de manera correcta y consciente nuestro accionar

Historia de la Compañía

Inmobiliaria Manquehue S.A. nació en 1982 a raíz de la decisión y visión de la familia Rabat para iniciar -hace ya cuatro décadas- el proyecto inmobiliario denominado "Santa María de Manquehue" emplazado en la comuna de Vitacura, Región Metropolitana, en los terrenos ocupados en ese entonces por viñedos que existían en el lugar. Dicho barrio impuso en el mercado un nuevo estándar de desarrollo urbano, el que se transformó en el sello de los primeros años de operación de la Compañía, enfocada en urbanizaciones y venta de sitios unifamiliares. Con esta iniciativa, se estableció el negocio del desarrollo de sitios en el área de Manquehue, consistente en elaborar los proyectos desde la adquisición de "macrolotes", hasta la venta al consumidor final. Los macrolotes son superficies de terreno resultantes de un proceso de fusión y/o división de suelo, que se desarrollan de manera previa a un proceso de urbanización planificada, quedando urbanizados en al menos uno de sus deslindes.

Como parte del proceso natural de crecimiento de la Compañía, posteriormente se fueron desarrollando e identificando nuevos terrenos en zonas consideradas atractivas y de alto potencial para la construcción de viviendas. En efecto, la orientación inicial mantuvo su continuidad en 1991 con la incorporación del proyecto "El Golf de Manquehue", situado en el Valle Los Trapenses, comuna de Lo Barnechea, comprendiendo más de 250 hectáreas.

Durante 1996 se inició el proyecto "El Carmen de Huechuraba", para luego avanzar en la diversificación socioeconómica abarcando mercados con precios de venta desde las UF 2.000. Dicha iniciativa marcó el comienzo con el que Inmobiliaria Manquehue ingresó al mercado de la construcción y venta de casas en barrios integrales de gran superficie, con equipamiento, conectividad y áreas verdes, entre otros, lo que caracteriza a los macroproyectos inmobiliarios.

En 2000 Manquehue comenzó a desarrollar proyectos en terrenos en Colina, sector de Chicureo, bajo la denominación de "Piedra Roja", marcando un nuevo hito en la evolución de la empresa, al constituirse en el mayor proyecto urbano desarrollado en Chile. En la actualidad, una serie de proyectos de Manquehue progresan en la zona.

Con el propósito de ampliar su área geográfica de negocios, a partir de 2005 Manquehue comenzó a incluir proyectos para ejecutar en la Región de O'Higgins, comuna de Machalí, denominado "Polo de Machalí", sumándole en 2009 un segundo frente, denominado "Haras de Machalí", para finalmente incorporar una tercera iniciativa en 2014 bajo el nombre de "Campo de

Machalí". En conjunto, los tres proyectos atienden el mercado de casas entre las UF 2.500 y UF 6.000 en la zona.

En el ámbito de la construcción en altura, durante 2005 se inició el desarrollo de edificios en el sector de Santa María de Manquehue con los proyectos "Terrazas del Cóndor" y "Cumbres del Cóndor", éste último, lanzado en 2011. Más recientemente, se sumaron departamentos Premium en Piedra Roja, en el sector del Club de Golf, Hacienda Chicureo.

Posteriormente, en 2016 Manquehue entró con fuerza al mercado de departamentos de la Región Metropolitana con el proyecto "Parque Los Nogales", en la zona de Los Trapenses y se concretó la compraventa de dos paños en la comuna de Ñuñoa. Con el objeto de financiar esta estrategia, diseñada para lograr un sólido crecimiento, se determinó vender un conjunto de activos prescindibles para generar recursos. Así fue como durante 2018 se enajenó el Edificio Corporativo a la Compañía de Seguros MetLife Chile, y en 2019 los terrenos "Cumbres del Norte" en Lo Barnechea, "Alto Colibrí" y "Vía Morada", en la comuna de Vitacura. Adicionalmente, durante 2019 Inmobiliaria Manquehue concretó su apertura en la Bolsa de Comercio de Santiago, recaudando MUF 661.

En 2020, y de acuerdo con la planificación y definiciones estratégicas realizadas en el segundo semestre de 2019, la Compañía efectuó una profunda reestructuración organizacional, enfocándose en las unidades de negocios Inmobiliario y Macrolotes, y se inició un proceso de transformación digital de la organización. Además, frente a la pandemia del Covid-19, Manquehue ejecutó

Historia de la Compañía

de manera temprana un Plan de Contingencia Sanitaria para incorporar todas las medidas definidas por las autoridades sanitarias y laborales, con el propósito de resguardar a sus clientes, colaboradores (as) y personal contratista. Asimismo, en el marco de la pandemia y en línea con el proceso de digitalización, se implementó un profundo cambio en los canales de comercialización y venta de los productos de la Compañía. Finalmente, y como consecuencia del impulso del mercado de casas durante el cuarto trimestre del año, la Compañía realizó inversiones para incrementar su oferta en distintos proyectos en los que participa.

Durante 2021 el foco estuvo en continuar con la transformación interna y adaptación para enfrentar desafíos de contingencia sanitaria, entorno económico y planes de largo plazo, incluyendo: A) La forma de trabajo (teletrabajo y presencial); B) Nuevos sistemas internos para la toma de decisiones (SAP BO, BUK, entre otros); C) Acelerar la digitalización de distintos procesos de la Compañía mediante diversas células de trabajo que permitirán mejorar la experiencia con los grupos de interés de Manquehue que son los inversionistas, proveedores, clientes y colaboradores.



Línea de tiempo

1982

Comienza proyecto "Santa María de Manquehue" (Vitacura), primer barrio con urbanización subterránea.

1991

Lanzamiento del proyecto "El Golf de Manquehue" (La Dehesa).

1993

Compra del fundo de 3.000 há. situado entre Colina (sector Chicureo) y Lo Barnechea, donde años más tarde se desarrollaría Piedra Roja.

1995

Se inicia proyecto de segunda vivienda "Santa María del Mar" (Santo Domingo).

1982 - 1995

1996 - 2002

1996

Nace el primer proyecto de casas de la Compañía en "El Carmen de Huechuraba".

1998

Se emprende proyecto de casas "Valle Lo Campino", marcando un hito en Quilicura y ampliando el ámbito de operación de la Compañía.

2001

Inicia sus ventas el proyecto de casas "Ciudad del Sol" (Puente Alto), que registra las mayores ventas en esa comuna.

2002

Comienza el desarrollo de los proyectos "Piedra Roja" y "Hacienda Chicureo", que convertirán a Chicureo en el mayor proyecto urbano desplegado en Chile.

2005 - 2010

2005

Se lanzan los proyectos "Las Flores" (Piedra Roja), "Terrazas del Cóndor" de viviendas en altura (Vitacura) y "El Polo de Machalí" (Región de O'Higgins).

2006

Nuevo desarrollo de casas en "Los Portones" (Piedra Roja), ampliando la diversidad de oferta en dicha zona.

2008

Inmobiliaria Manquehue S.A. se inscribe en la SVS (actual CMF). Comienza proyecto de departamentos para el segmento medio "Parque Viña Manquehue", en la comuna de San Joaquín.

2009

Inversiones Corso S.A. ingresa a la propiedad de la Compañía. Inicio de ventas del proyecto "Alba de Lo Campino" (Quilicura).

2010

Lanzamiento de los proyectos: "Casas de Hacienda II", "La Fuente" y "Los Candiles" (todos en Piedra Roja), "Estancia Liray" (Colina) y "Haras de Machalí" (Región de O'Higgins).

2011

Se inician los proyectos "Casas de los Bosques" (Piedra Roja) y "Cumbres del Cóndor" de viviendas en altura (Vitacura).

2012

Comienzan los proyectos "Los Maderos" y "Montepiedra" (ambos en Piedra Roja).

2014

Nuevos proyectos de "Aguas Claras", "Vista Los Bosques" y "Edificios de Hacienda" (todos en Piedra Roja), "Campo de Machalí" (Región de O'Higgins) y "Cumbres del Peñón" (Puente Alto).

2015

Nuevos proyectos de "Agua Piedra", "Los Robles" y "Los Montes" (todos en Piedra Roja)

2011 - 2015

Línea de tiempo

2016 - 2020

2016

Se adquieren dos paños para edificios en Ñuñoa y se inicia la construcción de los edificios "Parque Los Nogales" (Lo Barnechea) y "Teniente Montt" (Ñuñoa). Por su parte, se inicia el desarrollo y construcción del proyecto "Casas Alto La Cruz" (Padre Hurtado).

2018

Venta del Edificio Corporativo y de terrenos prescindibles de "Cumbres de Norte" y "Alto Colibrí". Se compran dos paños para edificios en Ñuñoa y Providencia.

2019

Emisión de nuevas acciones y apertura en Bolsa de Santiago; sale Inversiones Corso de la propiedad de Manquehue y se recaudan MUF 661, para financiar plan de inversiones a largo plazo.

2020

Se ejecuta una reestructuración organizacional profunda en la planificación estratégica, todo en el contexto del desarrollo del Plan de Contingencia Sanitaria para enfrentar los efectos de la pandemia. Se da comienzo al desarrollo del edificio "Manuel Montt" en la comuna de Ñuñoa, y nuevas etapas para proyectos situados en Piedra Roja, Padre Hurtado, y Machalí.



Teniente Montt - Ñuñoa

Línea de tiempo



Parque Nogales - Los Trapenses

2021

Se consolida la reestructuración iniciada el año anterior y se adapta exitosamente la implementación híbrida de trabajo remoto y presencial.

Se inician nuevas etapas en los proyectos de "Alto La Cruz", "Agua Piedra", "Aguas Claras", "Los Montes" y "Los Robles".

Comienza proceso de escrituración de los proyectos de edificios "Parque Nogales" y "Teniente Montt", destacándose el inicio de escrituración de macrolotes en Piedra Roja, luego de retrasos ocasionados producto de la pandemia.

Gobierno Corporativo

DIRECTORIO



CANIO CORBO LIOI
PRESIDENTE

Ingeniero Civil Industrial, PUC
RUT N° 3.712.353-6
Fecha de nombramiento: 24.04.2019

Canio Corbo es también miembro de los Directorios de Agrosuper S.A., de AquaChile S.A. y de Viña Santa Carolina S.A. Anteriormente fue Director de Sigdo Koopers S.A. y de la Compañía Sudamericana de Vapores S.A. Asimismo, se desempeñó como CEO y Presidente de Etex S.A. (Bélgica)



CARLOS ALBERTO RABAT VILAPLANA
VICEPRESIDENTE

Ingeniero Civil Industrial, PUC
RUT N° 6.555.191-8
Fecha de nombramiento: 24.04.2019

Carlos Alberto Rabat es Director de Inmobiliaria Manquehue S.A. desde 1993, habiéndose desempeñado previamente como Gerente de Administración y Finanzas de ésta. Fue Gerente, Director y Presidente de Aguas Manquehue S.A. entre 1993 a 2019. Además, participó en los directorios de Manquehue Net S.A. y Barros Jarpa Intersur S.A., entre los años 1993 y 2003. También hoy es director de Viña Casal de Gorchs y Agrícola Manquehue. Entre los años 1987 y 1989 trabajó en Celulosa Arauco y Constitución S.A. como tesorero para luego ser representante de ventas de Forestal Arauco Ltda. para los mercados de Europa y Medio Oriente hasta el año 1992.



JUAN PABLO ARMAS MAC DONALD
DIRECTOR

Ingeniero Civil, U. de Chile.
MBA del MIT (EE.UU.)
RUT N° 6.198.258-2
Fecha de nombramiento: 24.04.2019

Juan Pablo Armas es consultor y director de empresas. Actualmente es director de Compañía de Seguros de Vida EuroAmérica S.A., Andescan SpA, Esva S.A., ESSBIO S.A., entre otras empresas. Adicionalmente es Consejero de la Sociedad de Fomento Fabril (SOFOPA) y Vicepresidente del Consejo del MIT Sloan Latin American Office. Fue Presidente del directorio de Paz Corp S.A. y director en numerosas empresas en Chile tales como Banmédica, Tur-Bus, Valle Nevado y otras. Como consultor de empresas ha liderado el diseño e implementación de estrategias de negocio en numerosas compañías y en diversas industrias del país. Fue Gerente Adjunto de la Compañía Sud Americana de Vapores S.A. y Gerente General de Elecmetal S.A.

Gobierno Corporativo

DIRECTORIO



ARTURO CONCHA URETA
DIRECTOR

Ingeniero Comercial y Contador Auditor, PUC
RUT N° 5.922.845-5
Fecha de nombramiento: 24.04.2019

Actualmente es Presidente de Comder Contraparte Central S.A., Cámara Compensación de Pagos Alto Valor Combanc S.A., Servicios de Infraestructura de Mercado Imerc S.A., Travel Club S.A. y Duty Free S.A. Adicionalmente es Director del Depósito Central de Valores S.A., Inversiones Bursátiles S.A. y Asesor de la Bolsa Electrónica de Chile. Anteriormente se desempeñó como Director en Cristalerías de Chile S.A., Clínica Las Condes S.A. y Empresa Constructora Moller y Pérez Cotapos S.A. Vasta experiencia en sector financiero desde 1976 donde ejerció diversos cargos Gerenciales en Banco Bice, Banco de Chile y Citigroup.



PABLO IHNEN DE LA FUENTE
DIRECTOR

Ingeniero Civil, PUC.
Magíster (MA) en Economía, U. de Chicago (EE.UU.)
RUT N° 6.866.516-7
Fecha de nombramiento: 24.04.2019

Pablo Ihnen es actualmente Director de TPS S.A. (Terminal Pacífico Sur, Valparaíso), de TPA S.A (Terminal Puerto Arica S.A), del Banco Internacional y del Factoring Baninter. Ha sido Director de Echeverría Izquierdo S.A, matriz y filiales, de la Empresa Constructora PRECON y de la Administradora de Inversiones la Construcción S.A., entre otras empresas vinculadas al sector. También ha sido Director del Holding Ultramar, del Terminal Puerto Angamos, de Isapre Consalud y de la Compañía de Seguros de Vida Cámara S.A., entre otras. Fue Gerente General de Enersis S.A. y de AFP Habitat. Se desempeñó en el Ministerio de Hacienda como Asesor Económico y posteriormente como Director de Presupuestos de la Nación. Fue director de Icare, y ha sido Profesor de Economía de la Universidad de Chile y de la Universidad del Desarrollo. Actualmente es miembro del Consejo Asesor del Instituto Libertad y Desarrollo.



JORGE LAMA FERNANDEZ
DIRECTOR

Ingeniero Comercial, PUC
RUT N° 6.370.939-5
Fecha de nombramiento: 24.04.2019

Jorge Lama es Director de Inmobiliaria Manquehue desde el año 2012, habiéndose desempeñado previamente como Gerente General de la misma. Dirigió el desarrollo inicial de Piedra Roja S.A. presidiendo actualmente su directorio. Su carrera ejecutiva se inició en Elecmetal donde durante 20 años ocupó cargos de gerencias y directorios en las compañías del grupo, tanto en el área industrial como en la naviera y comunicaciones.



PELAYO RABAT VILAPLANA
DIRECTOR

Abogado U. Diego Portales
MBA, PUC
RUT N° 8.574.779-7
Fecha de nombramiento: 24.04.2019

Pelayo Rabat es Director de Inmobiliaria Manquehue S.A. desde 2005. Fue director de La Viña Casa Lapostolle y además participa en los directorios de Viña Casal de Gorchs y Agrícola Manquehue. Su carrera ejecutiva se inició en Manquehue Net donde fue Gerente de Recursos Humanos entre los años 1999 al 2003.

Gobierno Corporativo

Comité de Directores

Nombre	Cargo	Relación	Fecha inicio
Juan Pablo Armas Mac Donald	Presidente	Independiente	24.04.2019
Arturo Concha Ureta	Director	Independiente	24.04.2019
Pablo Ihnen De La Fuente	Director	Independiente	24.04.2019

El Comité de Directores durante 2021, no hizo uso del presupuesto de gastos de funcionamiento aprobado por la Junta Ordinaria de Accionistas de la Compañía celebrada en abril de 2021. Dicho comité no ha requerido la contratación de asesorías de profesionales para desarrollar sus funciones.

En cumplimiento a lo dispuesto en el artículo 50 bis de la Ley N° 18.046 sobre Sociedades Anónimas, Inmobiliaria Manquehue S.A. cuenta con un Comité de Directores conformado por tres miembros, el que durante 2021 sesionó mensualmente. El Comité de Directores, en cumplimiento de sus facultades y deberes, debió examinar los estados financieros trimestrales e informe de los auditores externos, los antecedentes relativos a operaciones del Título XVI de Ley N° 18.046, y los sistemas de remuneraciones y planes de compensación de gerentes, ejecutivos y trabajadores, entre otros. Dentro de sus obligaciones preparó un Informe de Gestión Anual que se detalla a continuación.

Informe de Gestión Anual 2021

De conformidad a lo dispuesto en el numeral 5) del inciso octavo del artículo 50 bis de la Ley de Sociedades Anónimas, el Comité de Directores de Inmobiliaria Manquehue S.A., informa sobre las actividades que realizó durante el año 2021 y sus principales recomendaciones a la administración de la Sociedad.

Durante el ejercicio 2021, el Comité formalmente sesionó de forma ordinaria con una frecuencia mensual, además de una sesión extraordinaria efectuada el mes de marzo. Las reuniones de Comité se realizaron regularmente mediante la plataforma Zoom, en razón de la situación sanitaria originada por la Pandemia Covid 19. El trabajo de preparación y estudio de los asuntos tratados en las sesiones, le permitió cumplir con

su labor de análisis y examen de los antecedentes de los temas de su competencia establecidos por ley, para su posterior información al Directorio. Fuera de las sesiones ordinarias, el comité y sus miembros, dependiendo de la materia en cuestión, efectuaron reuniones de trabajo diversas con los miembros de la administración y auditores externos cuando fue necesario.

Principales Actividades Efectuadas por el Comité durante el año 2021:

- Examen mensual de las operaciones con partes relacionadas conforme al Título XVI de la Ley de Sociedades Anónimas, a fin de determinar si éstas han tenido por objeto contribuir al interés social y si se ajustan en términos, precio y condiciones a aquéllas que prevalecen en el mercado.
- Examen mensual de las denuncias presentadas a través del canal de denuncias, analizando las medidas adoptadas y proponiendo criterios de acción para la revisión de los casos. Se revisó el procedimiento adecuado para efectuar la investigación, la calificación de los hechos, la determinación de su gravedad, y el reporte de los mismos. Durante el ejercicio se recibieron 24 denuncias por este canal, todas las cuales fueron debidamente investigadas y analizadas por el Comité.
- Revisión de las opciones de auditores externos para año 2021 a proponer a la Junta Ordinaria de Accionistas.
- Reuniones con los auditores Deloitte a fin de revisar el programa anual de auditoría para el ejercicio 2021, los informes de auditoría y otras materias relevantes. Los auditores Deloitte se reunieron formalmente 3 veces con el comité a lo largo del año, además de las discusiones telefónicas por diversas materias y las presentaciones realizadas al directorio.
- Examen de los informes de los auditores externos y revisión de los estados financieros trimestrales, junto con sus notas explicativas y análisis razonados, de manera previa a la aprobación de dichos antecedentes por parte del Directorio.
- Determinación de las mejores opciones para asesoría tributaria y su recomendación al Directorio. Se discutieron los aspectos y recomendaciones de la asesoría tributaria para los distintos aspectos tributarios relevantes de la sociedad.
- Redefinición de los procesos de auditoría interna en la compañía.
- Revisión del desarrollo y cumplimiento del Plan de Auditoría Interna de la compañía 2020.

Gobierno Corporativo

- i) Revisión de la propuesta de Plan de Auditoría Interna para los períodos 2021 – 2023.
- j) Examen detallado de los informes de auditoría interna realizados durante el ejercicio y sus medidas de mitigación.
- k) Revisión de información de proveedores y otros aspectos de la compañía.
- l) Revisión de las modificaciones a la normativa que regula las Sociedades Anónimas.
- m) Revisión de la actualización del Código de Ética, para ser presentado a aprobación del Directorio.
- n) Revisión y seguimiento al proceso de certificación del Modelo de Prevención de Delitos contemplado en la ley 20.393.
- o) Revisión de la estructura societaria de la Compañía.
- p) Examen de la estructura de remuneraciones, incentivos y planes de compensación. Evaluación de un nuevo sistema de incentivo y compensaciones para los ejecutivos basados en metas y objetivos.

Comité de Estrategia e Inversiones

Nombre	Cargo
Canio Corbo Lioi	Presidente
Juan Pablo Armas Mac Donald	Director
Pablo Ihnen De La Fuente	Director
Carlos Alberto Rabat Vilaplana	Director

El Comité de Estrategia e Inversiones, integrado por cuatro directores, tiene por objeto asistir al Directorio y al Gerente General en la formulación del Plan Estratégico, del Presupuesto Anual, del Plan de Negocio a mediano plazo y Quinquenal de la empresa; evaluar los proyectos de inversión relevantes a presentar al Directorio; y examinar periódicamente el cumplimiento de los Hitos Críticos del Plan de Proyectos Inmobiliarios de Manquehue.

También debe analizar periódicamente, en detalle, el cumplimiento de los Planes de Ventas y de los avances y costo de las obras; emitir recomendaciones al Directorio relativas al esquema y montos de las remuneraciones de los Gerentes; asesorar al Directorio en la selección del Gerente General; velar por la correcta aplicación de los Acuerdos de Directorio, del Estatuto Social y las normas de Gobierno Corporativo y analizar e informar al Directorio los asuntos que éste directamente, o por medio del Presidente, le encomienden.



Gimnasio Teniente Montt - Ñuñoa

Gobierno Corporativo



Sala de ventas Aguapiedra - Piedra Roja

Diversidad del Directorio

En cumplimiento con la N.C.G. N° 386 de la C.M.F. se presenta a continuación información relativa a la diversidad existente en el Directorio de Inmobiliaria Manquehue S.A. al cierre del 31 de diciembre de 2021.

a) Diversidad de Género

La totalidad del Directorio está conformado por integrantes de género masculino.

b) Diversidad de Nacionalidad

La totalidad del Directorio es de nacionalidad chilena.

c) Diversidad por Edad

Segmentación Edad	N° Directores
Inferior a 30	-
Entre 30 y 40 Años	-
Entre 41 y 50 años	-
Entre 51 y 60 años	4
Entre 61 y 70 años	2
Superior a 70 años	1
Total	7

d) Diversidad por Antigüedad

Antigüedad en Directorio	N° Directores
Menos de 3 años	3
Entre 3 y 6 años	-
Entre 6 y 9 años	-
Entre 9 y 12 años	4
Mayor de 12 años	-
Total	7

Gobierno Corporativo

Prácticas del Gobierno Corporativo

La Sociedad es administrada por un Directorio compuesto de siete miembros reelegibles indefinidamente, que pueden ser o no accionistas de la Compañía. Los directores duran un período de tres años en sus funciones, al final del cual deben ser sometidos a elecciones.

De acuerdo N.C.G. N° 385 de la C.M.F., anualmente Manquehue cumple con informar sus prácticas de Gobierno Corporativo, en materias relevantes de la norma. (www.cmfchile.cl)

Código de Conducta Corporativa

El Código de Conducta Corporativa de la Compañía fue aprobado por el Directorio y en él se describen las obligaciones básicas de todos quienes se desempeñan en ella. Este Código de Conducta está disponible en el sitio web de la Compañía e incluye la instauración de un proceso continuo de revisión, optimización y actualización.

A lo anterior, suma la existencia de un Comité de Ética compuesto por el Gerente General de la Compañía, el Gerente Legal, el Gerente de Administración y Finanzas,

Encargado de Prevención de Delitos y el Subgerente de Gestión de Personas. Entre sus atribuciones definidas, se cuentan solucionar o definir acciones a seguir cuando se conozcan faltas o conductas graves que no sean aceptadas por el Código de Conducta. Además de ser responsables de la actualización del documento y de su comunicación y difusión a toda la Compañía.

Canal de denuncias y Ley 20.393

A este canal se accede a través del sitio web de Manquehue, o su Intranet, en donde bajo absoluta confidencialidad, ya sea de forma anónima o identificándose, se dan a conocer eventuales situaciones o conductas que se consideren fuera de las Buenas Prácticas definidas en el Código de Conducta y/o puedan ser consideradas como un incumplimiento al Modelo de Prevención de Delitos (según lo establece la Ley 20.393). Respecto a este último, Manquehue dispone del "Manual de Prevención de Delitos", que ha sido establecido conforme con la Ley 20.393. Las denuncias recibidas son revisadas y analizadas por el Comité de Ética y reportadas de forma mensual al Comité de Directores, dando curso a una investigación de acuerdo a procedimiento vigente.

Con el propósito de mantener la vigencia y monitoreo permanente del Modelo de Prevención de Delitos, en octubre de 2021, Prelafit Compliance renovó por 2 años

la certificación del Modelo de Inmobiliaria Manquehue y sus filiales.

Adicionalmente, la Compañía cuenta con un Manual de Manejo de Información de Interés para el Mercado, el que está dirigido a los Directores, Alta Administración, trabajadores (as) y todas aquellas personas que por su cargo o relación con la Sociedad, tengan acceso a información relevante de la Sociedad. Finalmente, la Compañía dispone de un sitio web (<https://imanquehue.com/gobiernocorporativo>) donde los accionistas y el público en general, pueden acceder a toda su información pública, incluyendo éstas y otras prácticas vinculadas con el funcionamiento del Gobierno Corporativo de la Compañía, de manera sencilla y de fácil acceso.

Áreas de Comunicación y Relación con Inversionistas

La Compañía tiene como política que la relación con los accionistas, inversionistas y medios de prensa la mantenga directamente la Gerencia General y la Gerencia de Administración y Finanzas, con disponibilidad continua. La Compañía cuenta con una sección corporativa en el sitio web www.imanquehue.com donde comparte información de interés para clientes e inversionistas (proyectos vigentes, información corporativa como memoria anual, precio de la acción, análisis razonado, estados financieros por trimestre, entre otros). También

permite contactar a la administración mediante el correo electrónico: accionistas@imanquehue.com.

Cada tres meses se realizan presentaciones a inversionistas y se publican los resultados financieros, los que quedan luego disponibles en el sitio web corporativo. Asimismo, anualmente se publica la citación y materias de la Junta Ordinaria de Accionistas en el sitio web corporativo.

A contar de 2020, la sociedad implementó un procedimiento específico para celebrar las Juntas de Accionistas por medios remotos, que permite a los accionistas observar y asistir a dichas juntas en tiempo real y también permite el voto a distancia. Una vez terminada la Junta, se informa a la entidad regulatoria y se publica el acta correspondiente conforme a la ley.

Administración



El Peñon

JUAN EDUARDO BAUZÁ RAMSAY

Ingeniero Comercial, PUC

RUT: 10.234.510-K

GERENTE GENERAL

Fecha de nombramiento: 02.01.2020

SANDRA PEÑA ZENTENO

Contador Auditor, UCSH

RUT: 12.500.001-0

AUDITORA INTERNA – OFICIAL DE CUMPLIMIENTO

Fecha de nombramiento: 03.09.2012

MARÍA REBECA BASCUÑÁN JIMÉNEZ

Abogado, PUC

RUT: 5.548.482-1

GERENTE LEGAL

Fecha de nombramiento: 05.01.1999

ALEJANDRA VILLA MUÑOZ

Ingeniero Comercial, UAI

RUT: 15.591.257-K

GERENTE DE ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS

Fecha de nombramiento: 01.03.2021

CRISTIÁN COMINETTI ZÁRATE

Ingeniero Civil Químico, PUC

RUT: 8.677.301-5

GERENTE PIEDRA ROJA

Fecha de nombramiento: 01.04.2009

PABLO BUSTOS SERRANO

Ingeniero Civil Industrial, UCH

RUT: 10.176.215-7

GERENTE COMERCIAL

Fecha de nombramiento: 01.11.2019

DANIEL LARA ARANCIBIA

Ingeniero Constructor, UVM

RUT: 13.187.404-9

GERENTE INMOBILIARIO EDIFICIOS

Fecha de nombramiento: 17.07.2019

RENATTE SANZ YURASZECK

Ingeniero Civil, PUC

RUT: 13.968.956-9

GERENTE INMOBILIARIO CASAS

Fecha de nombramiento: 15.11.2021

ALEJANDRA ÁGUILA RIQUELME

Ingeniero Constructor, UTEM

RUT: 12.512.024-5

GERENTE POST VENTA

Fecha de nombramiento: 01.10.2021

CLAUDIO OLIVARES COLLADO

Ingeniero Civil en Obras Civiles, USACH

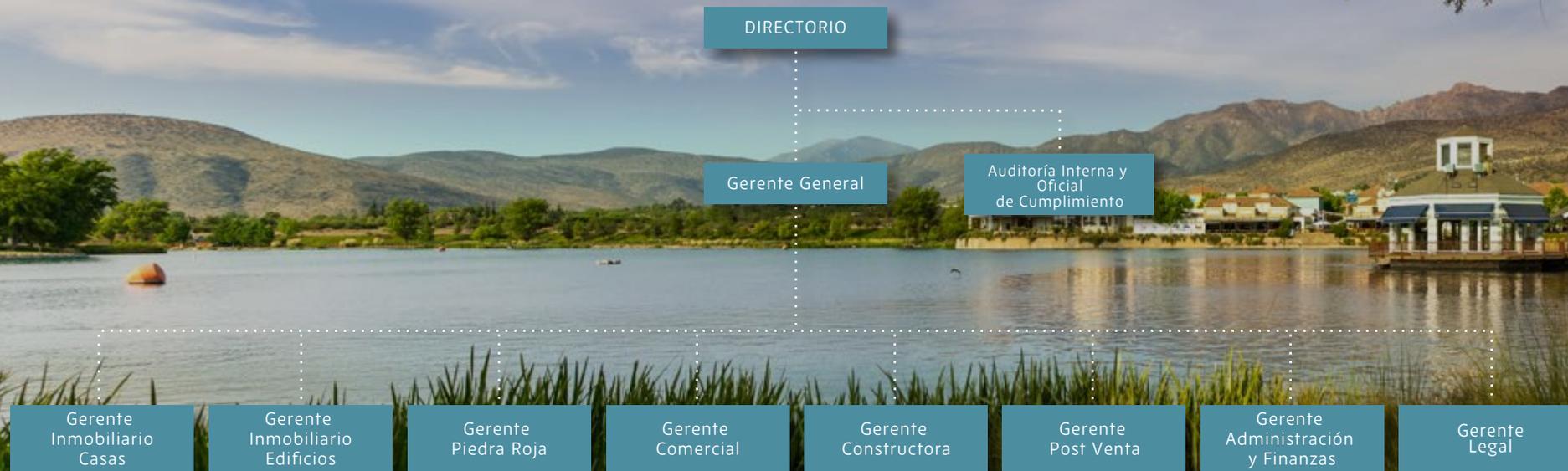
RUT: 13.066.925-5

GERENTE DE CONSTRUCCIÓN

Fecha de nombramiento: 01.10.2021

Administración

Organigrama de la Administración



Administración

Diversidad de la Administración

Dando cumplimiento a la N.C.G. N° 386 de la C.M.F., Inmobiliaria Manquehue S.A. informa que la conformación de su gerencia general y cuerpo de gerentes y ejecutivos principales que reportan al Directorio de la Compañía es la siguiente:

a) Diversidad de Género

Conformada por 10 personas, 5 de género masculino y 5 de género femenino.

b) Diversidad de Nacionalidad

Todos son de nacionalidad chilena.

c) Diversidad por Edad

Segmentación Edad	Total
Menor de 30 años	-
Entre 30 y 40 Años	1
Entre 41 y 50 años	6
Entre 51 y 60 años	2
Entre 61 y 70 años	-
Superior a 70 años	1
Total	10

d) Diversidad por Antigüedad

Antigüedad	Total
Menos de 3 años	5
Entre 3 y 6 años	-
Entre 6 y 9 años	1
Entre 9 y 12 años	-
Mayor de 12 años	4
Total	10



Sala de reuniones - Edificio Corporativo



02

Estrategia y Desarrollo de Negocios

Estrategia	24
Objetivos de la Empresa	25
Transformación Digital	26
Actividades y Negocios de la Compañía	31
Industria Inmobiliaria	32
Desarrollo de los Negocios 2021	37
Principales Clientes y Proveedores	41

Estrategia

Inmobiliaria Manquehue S.A. ha definido su estrategia sobre el principio básico de desarrollar proyectos de excelencia que se adapten a estilos de vida modernos para segmentos medios y medios altos, ajustando una oferta equilibrada entre casas y departamentos, en zonas atractivas. Para cumplir con sus propósitos, Inmobiliaria Manquehue S.A. cuenta con un equipo humano con las capacidades profesionales y experiencia necesarias para liderar los objetivos trazados comprometidos con el cliente. Lo anterior apoyado en procesos eficientes y optimización de recursos, soportado en sistemas robustos que permitan agilidad en la toma de decisiones. Con políticas financieras responsables y una mirada austera, sencilla y pragmática enfocada en sus valores. Ser fieles a su historia, identidad, sello de calidad y distinción de Manquehue.

Es así como surgen tres pilares fundamentales que sostienen la visión:

- 1. Pasión por el cliente:** cumplir y superar sus expectativas, para fortalecer la marca.
- 2. Valoración del colaborador:** tener equipos motivados y comprometidos con los estándares de calidad en un ambiente colaborativo.
- 3. Compromiso con el inversionista:** mantener la credibilidad, a través de objetivos claros, trabajo serio y transparencia, para resguardar la confianza entregada por los inversionistas.

Inmobiliaria Manquehue, ha realizado durante el 2020 y 2021 un proceso de adaptación basado en dificultades del entorno presentadas los últimos años, las cuales afectaron directamente las estrategias de largo plazo, pero principalmente a la implementación de estas,

donde para asegurar que el modelo de negocios se acomode adecuadamente a la dinámica de mercado y expectativas futuras para la industria. Con focos estratégicos puestos en:

- El cliente y su experiencia, identificando claramente a cada uno, en lo que piensa, dice, hace, necesita, siente y que, junto a nosotros, se sienta acompañado en una de las decisiones más importantes de la vida.
- En la eficiencia y continuidad operacional, cuidando siempre la rentabilidad del negocio frente a las incertidumbres y resguardando la seguridad y salud de sus colaboradores.

Objetivos de la Empresa

La Empresa pretende seguir profundizando el mercado en casas y edificios, enfocada en el cliente objetivo de “primera vivienda”.

De esta forma queremos seguir creciendo, utilizando nuestra experiencia adquirida, sin perder el foco en lo que mejor hace la Compañía en su mercado objetivo, consiguiendo así un crecimiento sostenible para la Empresa.

El objetivo de Manquehue es ofrecer al cliente productos a lo largo de su ciclo de vida, entendiendo que las necesidades y preferencias de las personas van cambiando con el tiempo, e Inmobiliaria Manquehue tiene la convicción de poder atender cada necesidad que tengan los consumidores, independiente de su situación o contexto vigente.

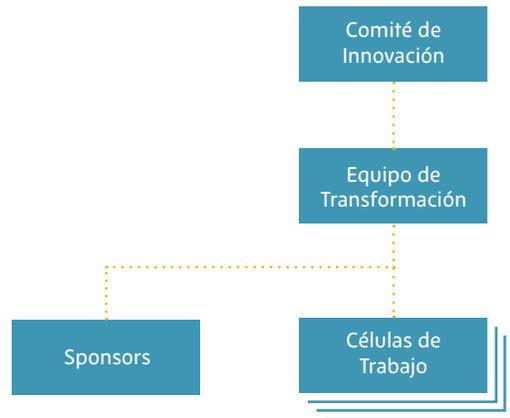
Para fidelizar a los clientes, Manquehue los acompaña durante todo el proceso, desde la primera cotización, hasta la escrituración, y cuenta con ejecutivos altamente capacitados para poder asesorar y responder dudas inmobiliarias y financieras.



Imágen ilustrativa Manuel Montt - Ñuñoa

Transformación Digital

La Compañía durante el 2021 avanzó en el programa de Transformación Digital que tiene como objetivo principal desarrollar iniciativas digitales concretas que solucionen desafíos específicos detectados de una forma colaborativa y ágil.



Organización del equipo de trabajo

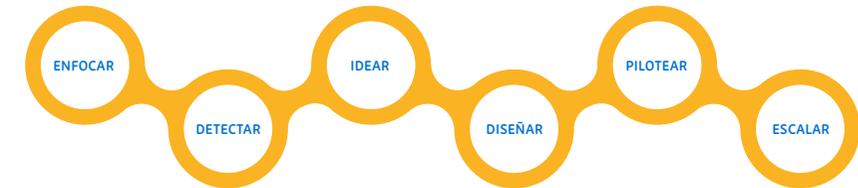
La transformación digital es un desafío relevante de largo plazo que implica, asimismo, una transformación cultural y transversal en la Compañía, aplicando las últimas tecnologías disponibles.

Para llevar a cabo este desafío Manquehue estructuró un programa y un equipo de transformación liderado por las áreas de Planificación, Gestión de Personas y Tecnologías de Información, quienes lideraron y coordinaron el día a día de todos los equipos de trabajo, y aplicando la metodología Design Thinking establecieron cuatro focos prioritarios, centrados en la estrategia de la Compañía:

En esta línea, se definieron cuatro focos prioritarios para 2021:

- Experiencia de clientes
- Experiencia de colaboradores
- Experiencia de proveedores
- Rentabilidad de proyectos inmobiliarios

Una vez establecidos estos focos, Manquehue estructuró cuatro células de trabajo para que cada una de ellas se orientara a entender las distintas problemáticas y dar soluciones concretas, dependiendo del nivel de impacto que pudieran producir en la Compañía. Las células de trabajo fueron apoyadas por los Sponsors (Gerentes de primera línea), quienes fueron los responsables de adicionar nuevas ideas, asistir en la resolución de controversias, revisar los planes de implementación y gestionar la política interna para llevar a cabo las iniciativas.



Metodología Design Thinking



Focos y desafíos propuestos en el programa de Transformación Digital

Una vez determinado los focos a priorizar, y haber estructurado el equipo de trabajo, las distintas células fueron guiadas durante todo el proceso desde la detección del problema a resolver, la generación de iniciativas para resolver los problemas propuestos, el diseño de prototipos y pilotos para llevar a cabo las iniciativas de forma ágil y colaborativa.

Algunas de las principales soluciones que se han implementado, fruto de este proceso son las siguientes:

Transformación Digital

Célula de Clientes

- Puesta en marcha del sitio privado de clientes denominado "Tu espacio Manquehue", con el que cada cliente encontrará información sobre el estado de su compra, pagos realizados, documentación relacionada, avance de obra de su vivienda y el contacto directo con el área de servicio al cliente.
- También podrá generar solicitudes de post venta y acceder a los beneficios que Manquehue ha diseñado para ellos, como descuentos en tiendas de decoración y relacionadas.
- Organización de un Summit anual de clientes, actividad que permite a toda la Compañía poner al cliente en el centro de nuestro quehacer.
- Implementación de un sistema de tickets que permite al área de Servicio al Cliente darle seguimiento en línea a los requerimientos de nuestros clientes.

IM INMOBILIARIA MANQUEHUE

MIS PROPIEDADES TU ESPACIO MANQUEHUE RECOMIENDA UN AMIGO

BIENVENIDO A TU ESPACIO MANQUEHUE

TU ESPACIO MANQUEHUE

manquehue@jmanquehue.com

Recordar

ENTRAR

[¿Olvidaste tu contraseña?](#)

[¿Eres propietario Manquehue?](#)

REGÍSTRATE AQUÍ

BIENVENIDO A TU ESPACIO DE INMOBILIARIA MANQUEHUE

Transformación Digital

Célula de Colaboradores

- **Potenciamos la experiencia de ingreso de los nuevos colaboradores:** Inducción Corporativa con visita a terreno y programa de Onboarding, diseñado para que los líderes de la organización acompañen a los nuevos integrantes de la Compañía, facilitando así el ajuste al rol y a la cultura Manquehue.

El diseño de programa contempla no sólo el acompañamiento desde el ingreso del nuevo colaborador, sino que también asegura las condiciones previas a dicho ingreso, apoyando al líder en su ejecución. Adicionalmente se incorpora la figura de apadrinamiento interno para facilitar la integración del nuevo colaborado al equipo Manquehue y a la industria.

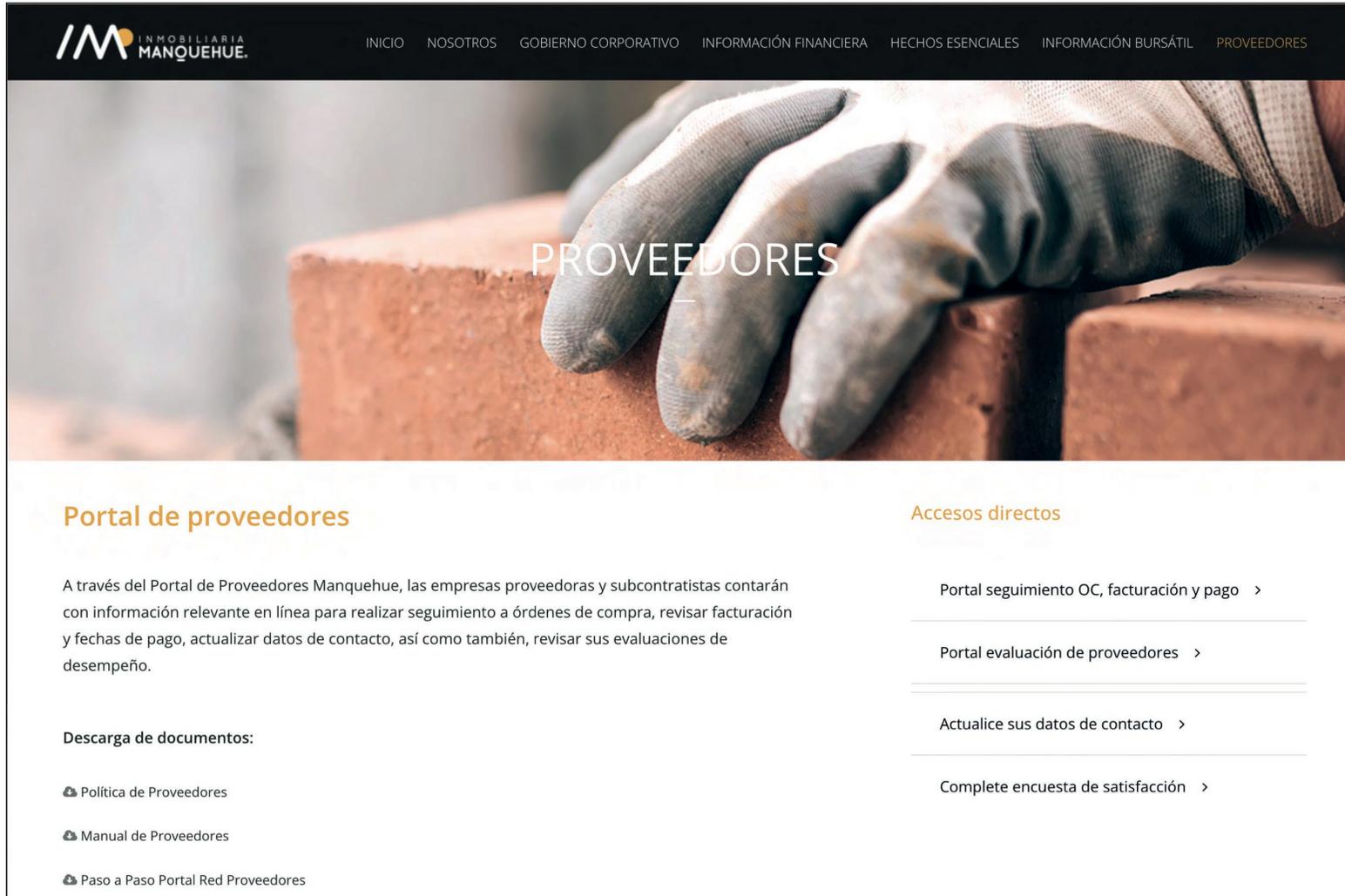
- **Desarrollo y Crecimiento de nuestro equipo:** Porque nos enfocamos en potenciar el talento humano, implementamos Universidad Manquehue. Un espacio de aprendizaje tanto para líderes como colaboradores, el cual busca capacitar y ampliar el conocimiento del negocio, fortalecer habilidades, dominios técnicos y de competencias laborales.

Para lo anterior Manquehue se apoya con una nueva herramienta llamada BOOST, plataforma ágil y colaborativa que permite gestionar las capacitaciones de manera digital. Adicionalmente, promueve el autoconocimiento, buscando así empoderar a nuestros colaborados en su rol y en su propio crecimiento y desarrollo. El programa de Universidad Manquehue contiene una malla que enfoca sus acciones en el conocimiento de la normativa y compliance, la industria y el liderazgo y el cliente. Todos los cursos contarán con requisitos mínimos de aprobación tanto de asistencia como de conocimientos adquiridos.



Sala de Ventas Macrolotes - Piedra Roja

Transformación Digital



Portal de proveedores

A través del Portal de Proveedores Manquehue, las empresas proveedoras y subcontratistas contarán con información relevante en línea para realizar seguimiento a órdenes de compra, revisar facturación y fechas de pago, actualizar datos de contacto, así como también, revisar sus evaluaciones de desempeño.

Descarga de documentos:

- Política de Proveedores
- Manual de Proveedores
- Paso a Paso Portal Red Proveedores

Accesos directos

- Portal seguimiento OC, facturación y pago >
- Portal evaluación de proveedores >
- Actualice sus datos de contacto >
- Complete encuesta de satisfacción >

Célula de Proveedores

- Implementación de un Portal de Proveedores, donde estos podrán encontrar información relevante en línea para realizar seguimiento a sus órdenes de compra, revisar facturación y fechas de pago, actualizar datos de contacto, así como también, revisar políticas y manuales que guían el trabajo colaborativo con Manquehue. Este sitio está disponible en el siguiente link: <https://imanquehue.com/gobiernocorporativo/proveedores/>

El portal corporativo de proveedores permitió centralizar gran parte de las distintas iniciativas que la célula asociada logró implementar. Entre estas destacan:

- Aplicación de una encuesta de satisfacción de proveedores.
- Plataforma de evaluación de proveedores (Red Negocios de la Cámara de Comercio de Santiago).
- Plataforma centralizada para que proveedores pudieran revisar sus órdenes de compra, facturación y pagos en línea.

Transformación Digital

Célula Inmobiliaria

Nos enfocamos en fortalecer el negocio Inmobiliario, generando espacios de participación y colaboración mutua, entre las Gerencias Inmobiliarias de Casas y de Edificios.

El propósito de esta célula fue abordar la problemática del negocio respecto cómo generar procesos que promuevan prácticas orientadas a la eficiencia y rentabilidad. Se realizó un mapeo de los procesos actuales con el fin de identificar las oportunidades de mejora. Como resultado de dicho mapeo se decide poner foco en la coordinación y seguimiento de la gestión inmobiliaria.

Adicionalmente, cabe mencionar que la célula trabajó interdisciplinariamente en la generación de ideas y soluciones, permitiendo abordar la problemática desde distintas perspectivas. De esta forma nacen soluciones como:

1. Repositorio único de información, el cuál asegura el acceso ágil y colaborativo a la información asociada a los proyectos.
2. Acuerdo marco de proyectos, el cuál homologa el lenguaje al interior de la organización y estandariza las evaluaciones de proyecto.
3. Incorporación del rol de PMO, el cuál busca asegurar el seguimiento al detalle de las actividades involucradas en cada proyecto.
4. Estandarización de los directorios de proyectos, lo cual facilita el entendimiento, homologando variables críticas y permitiendo una toma de decisiones más ágil.



Actividades y Negocios de la Compañía

Para efectos del análisis financiero y de mercado, la Compañía se organiza en dos unidades de negocios Desarrollo Inmobiliario y Macrolotes.

Desarrollo Inmobiliario

Desarrolla proyectos en extensión (casas) y en altura (edificios), situados en la Región Metropolitana y Región de O'Higgins (Machalí). Además, se contemplan en este negocio, terrenos que fueron adquiridos para el desarrollo de proyectos inmobiliarios y que pueden ser objeto de enajenación. 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".

Macrolotes

Enfocado en la venta de paños para el desarrollo inmobiliario, tanto residencial como de equipamiento comercial y servicios, que se concentra en Piedra Roja (filial de Inmobiliaria Manquehue), y que incluyen activos mantenidos para generar rentas, plusvalías o ambas. Lo anterior ha permitido consolidar un barrio que lidera la demanda del segmento de casas de valores por sobre las 8.000 Unidades de Fomento en la Región Metropolitana.

Con una superficie de 1.800 hectáreas, Piedra Roja es el mayor proyecto de desarrollo territorial en Chile, realizado con el objeto de abastecer de macrolotes para la inversión inmobiliaria. Tanto operadores residenciales como comerciales encuentran en la oferta de Piedra Roja oportunidades de inversión y desarrollo de atractiva rentabilidad. Se sitúa en el sector de Chicureo, en la comuna de Colina, Región Metropolitana. Con accesos directos a Lo Barnechea, a través del camino Juan Pablo II, Vitacura y otras comunas del sector oriente, a través de la autopista radial nororiental, se ha transformado en un suburbio residencial con excelente conectividad y calidad de vida.

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 nororiental de Santiago.

Industria Inmobiliaria

La industria inmobiliaria vinculada con la venta de viviendas en altura y extensión en la RM se caracteriza por un alto nivel de fragmentación. Ello se refleja en la presencia de numerosas empresas que participan con un número reducido de proyectos, generando una gran competencia para la Compañía. En este sentido, una variable clave del mercado resulta ser la ubicación adecuada para cada proyecto, la que es un recurso escaso, especialmente en las comunas centrales de la zona metropolitana.



Parque Nogales - Los Trapenses

Industria Inmobiliaria

Según cifras del sitio de compras y ventas inmobiliarias, www.toctoc.com, a nivel del Gran Santiago se vendieron 33.798 viviendas durante el 2021, volumen que se compara con 26.923 en 2020, lo que representó un aumento de 25,5%. Del total, un 78,4% correspondieron a viviendas en altura y un 21,6% a casas.

Al analizar la evolución del precio de venta de las viviendas por tipo de producto, se aprecia una tendencia creciente en los valores, tanto en departamentos como en casas, siendo este último segmento el que aumenta a una mayor tasa. Lo anterior se explica fundamentalmente por la reducción en el stock de tierras disponibles, incrementando el valor del suelo y el consiguiente costo de las propiedades.

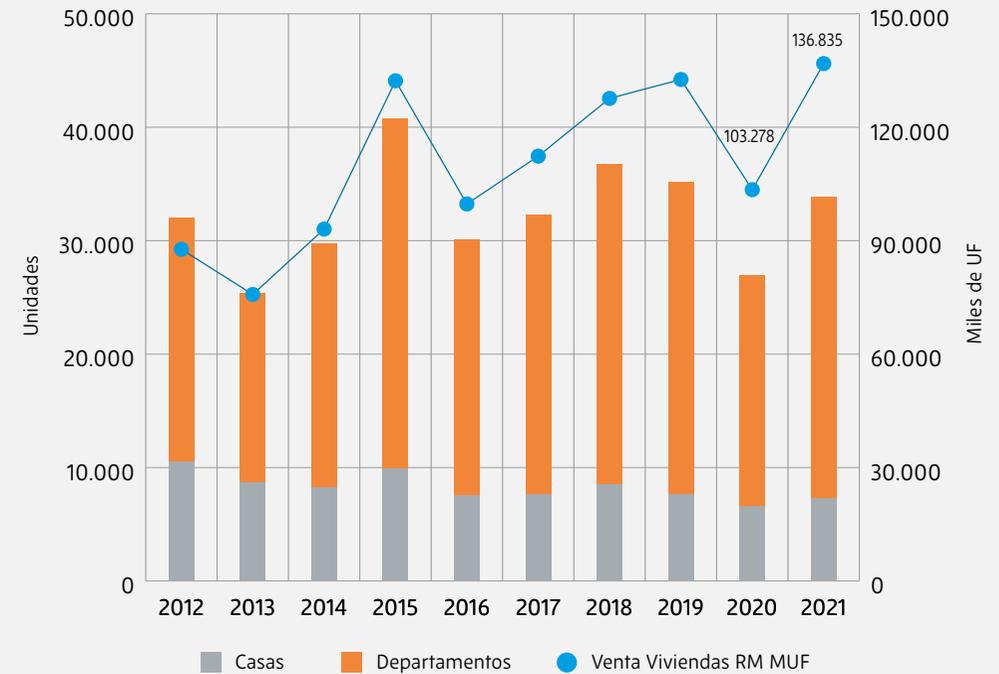
Variaciones en el Mercado

El Gráfico N°1 indica que la venta total (promesas) de viviendas en el Gran Santiago, subió un 32,2% - expresado en MUF – al cierre de 2021 respecto a 2020, mientras que en unidades se elevó en un 25,5%, alcanzando las 33.798 al cierre del ejercicio. Asimismo, muestra que las ventas (en UF) de departamentos crecen un 32,5%, y la venta de casas, un 31,6%.

Las principales causas de esta alza son:

- La postergación de compra que ocurrió el 2020 producto de la pandemia donde el consumidor enfrentó mucha incertidumbre y prefirió no tomar riesgos.
- Las mejoras sanitarias y reactivación laboral que hubo el 2021, permitió asistir presencialmente a las visitas de pilotos y aumentar las posibilidades de concretar la compra de viviendas.
- La aprobación regulatoria de retiros de parte de los ahorros previsionales fue otro factor que estimuló el consumo ya que aumentó la liquidez en el mercado.

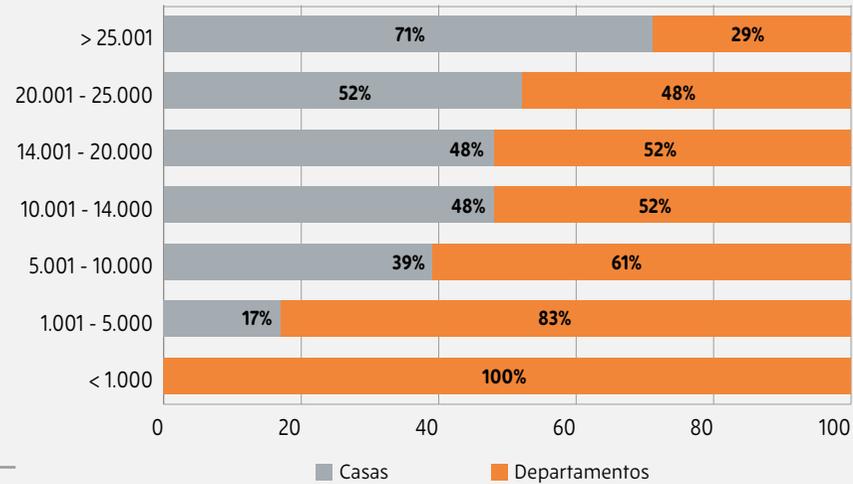
Gráfico 1 - Composición promesas por tipo de viviendas RM



Fuente: Toc Toc

Industria Inmobiliaria

Gráfico 2 - Composición promesas de viviendas por precio RM (UF)



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 un alza del 2,3% en el precio de los departamentos, mientras que en casas el precio aumentó un 24,0%. La fuerte alza de este último segmento se debe a que, en primera instancia, las cuarentenas

generaron una mayor necesidad por viviendas con más espacio y áreas de uso exclusivo, y menor disponibilidad de terrenos.

En el gráfico N°4, de la mano con la explicación del gráfico N°3, el indicador UF/m² en casas aumentó un 14,1% explicado por las razones antes mencionadas, mientras que en departamentos el precio tuvo un alza del 5,4%.

Gráfico 3 - Evolución precio promedio por tipo de vivienda RM



Fuente: Toc Toc

Gráfico 4 - Evolución uf/m² promedio por tipo de vivienda RM



Fuente: Toc Toc.

Industria Inmobiliaria



Factores que inciden en la industria inmobiliaria

Una serie de factores pueden analizarse desde la perspectiva de la demanda o de la oferta de viviendas. Por su parte, su impacto puede ser de corto o mediano y largo plazo.

- **Variables económicas:** Influyen indicadores como el crecimiento del PIB, el nivel de empleo, las tasas de interés y las expectativas económicas. La demanda es altamente sensible a los ciclos económicos y el cambio de expectativas actúa con gran rapidez sobre la decisión de compra.
- **Nivel de ingreso de las personas:** La evolución del ingreso de las personas se correlaciona positivamente con demanda de viviendas. Así, un mayor ingreso permite acceder a créditos hipotecarios o financiamiento con mayor facilidad. Adicionalmente, estimula demanda por una mayor cantidad de metros cuadrados construidos y de terreno, además de mejores estándares de calidad.
- **Desarrollo sostenible:** Tal como se observa a nivel mundial, el sector inmobiliario nacional ha ido incorporando con mayor fuerza conceptos de

sostenibilidad principalmente asociados a eficiencia energética y uso racional de los recursos naturales, traduciéndose en una nueva generación de viviendas con estándares ambientales más elevados.

- **Mercado financiero:** El acceso a créditos hipotecarios de viviendas a todos los niveles socioeconómicos, particularmente de los segmentos C2 y C3, generan un impacto positivo en la demanda. Asimismo, mayores plazos de los créditos, el crecimiento del porcentaje de crédito otorgado respecto del valor de la vivienda y las bajas tasas de interés son también un efectivo impulso a la demanda.
- **Variables demográficas:** El crecimiento más lento de la población impacta negativamente sobre la demanda por viviendas. Por otra parte, los diversos cambios en las dinámicas sociales, tales como la disminución del tamaño medio de los hogares, una mayor cantidad de jóvenes y adultos solteros, y una mayor esperanza de vida en la población, entre otros, generan una nueva dinámica de demanda por productos cada vez más específicos y diversificados según el segmento atendido.
- **Disponibilidad de terrenos y precios:** Las políticas públicas sectoriales sobre la disponibilidad de tierra,

definida a través de la normativa contenida en los Planes Reguladores, en sus distintos niveles está íntimamente ligada a la oferta de la industria.

Con respecto a la disponibilidad de suelo para construir viviendas en altura, en los últimos años se aprecia una política más restrictiva en los Planes Reguladores de las distintas comunas, disminuyendo las densidades habitacionales permitidas y las alturas máximas. Como consecuencia, los precios de la tierra en la RM se han incrementado, impactando en los precios finales de las viviendas

- **Exigencias regulatorias, sanitarias y procesos aprobatorios de los proyectos:** El aumento en las exigencias y, sobre todo, en los tiempos de tramitación de las distintas aprobaciones requeridas por el sector implica mayores plazos para el desarrollo de los proyectos, disminuyendo la flexibilidad y encareciendo los costos.
- **Profesionalización de las empresas del sector:** Una mayor competencia en la industria ha favorecido el desarrollo de empresas más profesionales y experimentadas, induciendo una mayor especialización por segmentos de mercado. Lo anterior, junto con mayor acceso de competidores a fuentes de financiamiento

Industria Inmobiliaria

en el mercado de capitales y fusiones y adquisiciones dentro de la industria han contribuido a una mayor competencia en los últimos años.

Este proceso, fruto de una industria desarrollada y competitiva, está generando un sector atendido por Compañías muy profesionales, con larga experiencia y con especializaciones de acuerdo con la alta segmentación de los mercados.

- **Exigencias de los consumidores:** Las crecientes exigencias para adecuarse a los consumidores (en calidad, procesos de venta, tramitación, entre otros) y de los clientes y la alta competencia requieren ajustes a los proyectos. Para el caso de macroproyectos de viviendas unifamiliares, el concepto de mayor calidad

se asocia al tamaño, equipamiento disponible, áreas recreativas y equipamientos educacionales, entre otros, aportando a la calidad de vida de sus residentes. En este sentido, la atención "post venta" está siendo cada vez más relevante y se observa como una oportunidad de diferenciación y respaldo a la marca. Lo anterior, genera una diferenciación que se mantiene como ventaja competitiva en el tiempo.

- **La Competencia:** La industria inmobiliaria presenta una oferta altamente fragmentada y competitiva. Mercados geográficos claramente diferenciados, incluso al interior de las grandes ciudades. Segmentos de mercados socioeconómicos muy diferenciados y con un amplio abanico de precios de viviendas desde UF 1.000 hasta por sobre las UF 40.000.



Desarrollo de los Negocios 2021

Contingencia Sanitaria

A partir del 1 de octubre de 2021, la Región Metropolitana dejó las fases de cuarentena y las autoridades dieron término al Estado de Emergencia, eliminando cordones sanitarios, cualquier restricción a la movilidad y toques de queda. Adicionalmente, el proceso de vacunación masivo, que comenzó en febrero 2021, alcanzó en torno al 90% de la población objetivo vacunada. Sin embargo, continúan en el país ciertas restricciones en los aforos y exigencias sanitarias, por lo que la Compañía continúa con su plan de 4 focos para enfrentar la pandemia, el que se revisa regularmente, y que considera: (i) personas; (ii) continuidad operacional de las obras; (iii) estrategia comercial; y (iv) salud financiera.

El impacto de la pandemia para Manquehue se ha concentrado principalmente en: (i) la postergación de la escrituración, producto de atrasos en las obras, la extensión de los plazos para obtener las Recepciones Municipales en las Direcciones de Obras y demoras en los Conservadores de Bienes Raíces, lo que redundó en

la demora en el proceso de recuperación de créditos hipotecarios; (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 la escasez de ciertos materiales importados; 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.

Desempeño 2021 Inmobiliaria Manquehue

Durante el año 2021, la Compañía registró ingresos por MM\$ 70.997, reflejando un alza del 46,5% en comparación al ejercicio 2020.

Por su parte, la ganancia bruta aumentó un 182,3% respecto a 2020, llegando a MM\$22.064 explicada principalmente por el alza de ingresos en el negocio Macrolotes, y el crecimiento de los ingresos por ventas inmobiliarias (17,3% superior al año anterior).

En tanto, los gastos de administración y ventas alcanzaron un monto de MM\$ 11.858, lo que representa una disminución de un 2,2% respecto al 2020 equivalente a MM\$ 261 de disminución. Esto, sigue siendo resultado del proceso de reestructuración profunda implementada el anterior, el cual busca ser más eficiente en la gestión inmobiliaria a lo largo de toda su cadena de valor, y, asimismo, enfrentar de mejor manera escenarios inciertos como del Covid-19 y la incertidumbre económica. Es importante señalar, que esta baja en los gastos de administración se producen, pese al alza en los gastos de la unidad de negocio de Macrolotes (23%), y que se explica principalmente por las contribuciones del 2021, por el efecto de las sobretasas pagadas durante el año y la incorporación del área La Ñipa (Piedra Roja, Colina) previamente considerada como terreno agrícola.

Como consecuencia de lo anterior, el EBITDA del año fue de MM\$ 12.562 lo que equivale a un 17,7% sobre ingresos, comparado con el -3,4% de 2020. Finalmente, la ganancia del 2021 fue de MM\$ 11.794, frente a la pérdida presentada el 2020 por un monto de MM\$ 3.236.

Desarrollo de los Negocios 2021

Negocio Desarrollo Inmobiliario

Inmobiliaria Manquehue ingresó al negocio de edificios a través de proyectos de mediano plazo buscando socios estratégicos para su desarrollo, así como de proyectos de edificios unitarios desarrollados de manera directa y construidos con empresas constructoras externas.

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

PROYECTOS	Ubicación	Total (Unidades)	Precio Promedio (UF)
1 Los Montes	Piedra Roja	136	8.811
2 Agua Piedra	Piedra Roja	76	12.438
3 Aguas Claras	Piedra Roja	58	10.324
4 Los Robles	Piedra Roja	55	10.310
5 Estancia Liray	Colina	484	3.312
6 Cumbres del Peñón	Puente Alto	334	5.898
7 Ciudad del Sol	Puente Alto	521	3.560
8 Alto la Cruz	Padre Hurtado	329	3.940
9 El Recreo	Machalí	451	3.800
10 Manquehue Sur	Machalí	47	5.834
Total Casas		2.491	
11 Parque Los Nogales	Lo Barnechea	134	15.897
12 Mirador del Golf	Piedra Roja	50	17.365
13 Los Leones	Providencia	70	9.559
14 Manuel Montt	Ñuñoa	133	4.256
15 Teniente Montt	Ñuñoa	17	5.842
16 Los Alerces	Ñuñoa	91	3.640
17 Victor Rae	Las Condes	29	13.448
Total Departamentos		524	
Total Proyectos		3.015	

Desarrollo Inmobiliario

Los ingresos del año 2021 del negocio Inmobiliario alcanzaron MM\$55.153, registrando un alza de 17,3% respecto al año 2020. Lo anterior se explica principalmente por el inicio de escrituración del proyecto Teniente Montt (Ñuñoa) en el 4T21 y Manquehue Sur (Machalí) que inició escrituración de sus etapas Río Ñuble 1 y 2 durante el año. Cabe destacar, que el alza en los ingresos tiene un componente de alza en precios reales promedio cercano al 4,4%, impulsado por los esfuerzos del equipo comercial de la Compañía y la digitalización del proceso de venta que han permitido mostrar estos resultados, aún estando en la peor pandemia de los últimos cien años. Asimismo, los ingresos en pesos tienen un componente inflacionario dada el alza de la UF durante el 2021 que explica un 5% de la variación respecto al año 2020.

Los costos de venta de 2021 de este segmento aumentaron un 6,6% respecto al 2020, llegando a MM\$ 42.989, debido a mayores costos de construcción (finiquitos en obras, mayores costos en gastos generales y mantención de la mano de obra contratada, aumento en el precio de los materiales, entre otros) por efectos de la pandemia Covid-19, sumado a retrasos en el término de obras de varios de nuestros proyectos.

Como resultado de lo anterior, la Ganancia Bruta del negocio aumentó 82,3% en 2021 y llegó a MM\$ 12.164 (22,1% sobre ingresos). Finalmente, el EBITDA del negocio alcanzó los MM\$ 5.306, con un EBITDA sobre ingresos de 9,6%, comparado con el -1,3% del año anterior.

Asimismo, cabe destacar el aumento de 22.752 M² (16%) de los metros cuadrados asociados a permisos de edificación aprobados, llegando a 168.454 M². Esta alza, se

Desarrollo de los Negocios 2021

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
- Mirador del Golf

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.

Al finalizar el 2021, el stock disponible refleja un aumento de un 260% comparado con el año anterior, explicado principalmente por ingreso de stock de entrega inmediata en los proyectos de Agua Piedra y Aguas Claras en Piedra Roja, Alto La Cruz (Padre Hurtado) y Cumbres del Peñón (Puente Alto), y por último Parque Nogales (Lo Barnechea) y Teniente Montt (Ñuñoa) en Edificios. Por su parte, el stock potencial se ubicó en MUF 1.839 lo que se espera permitirá cubrir gran parte de la demanda futura con entrega el año 2022.

La venta total en UF que incluye proyectos propios y en control conjunto al 100% aumentó en un 57% alcanzando un monto de MUF 2.691, explicado principalmente por el inicio de escrituración de los proyectos de edificios Teniente Montt (Ñuñoa) y Parque Los Nogales (Lo Barnechea) en el último trimestre del año. En unidades, el indicador aumenta en un 37% reflejando una preferencia por unidades de mayor precio promedio.

Asimismo, las promesas netas acumuladas al 31 de diciembre de 2021 aumentaron un 11% alcanzando un monto de MUF 2.349.

Finalmente, el backlog de promesas alcanzó un monto de MUF 2.545 al cierre de 2021, mostrando un aumento del 8%, respecto al cierre del año 2020.



Los Robles - Piedra Roja

Desarrollo de los Negocios 2021



Laguna - Piedra Roja

Negocio Macrolotes

Los ingresos de 2021 del segmento Macrolotes alcanzaron MM\$ 15.844 aumentando un 986,2% respecto de 2020, concretando la escrituración dos paños en el sector de La Ñipa, (Piedra Roja, Chicureo) en la comuna de Colina, totalizando 21 Há, a un promedio de 2,6 UF/Mt2.

La Ganancia Bruta del segmento totalizó MM\$ 9.899 para el año, aumentando un 761,2%, debido a los mayores ingresos.

Además, el gasto de administración de este segmento fue de MM\$ 2.688, aumentando en un 22,7% respecto al año 2020, principalmente debido a mayores contribuciones.

En consecuencia, el EBITDA del segmento alcanzó MM\$ 7.256, con un margen sobre ingresos de 45,8%, comparado con una pérdida de MM\$ 1.008 el año anterior.

Actualmente la cartera de Macrolotes, se sitúa en la filial Piedra Roja Desarrollos Inmobiliarios S.A. (de la cual la Compañía posee un 68,34% de propiedad). La superficie útil disponible para la venta al cierre del cuarto trimestre de 2021 se detalla a continuación:

MACROLOTES PIEDRA ROJA	Superficie útil para venta (Hectáreas) (*)			
	Residencial	Equipamiento	Otros (**)	Total
A - La Ñipa	52,9	23,4	44,5	120,8
B - La Laguna	19,3	3,3	-	22,6
C - Alto Hacienda	84,1	16,9	32,6	133,7
Total	156,4	43,6	77,1	277,1

Principales Clientes y Proveedores

Al cierre del 31 de diciembre de 2021, los principales clientes del negocio inmobiliario de la Compañía presentaron un alto nivel de atomización, puesto que se generan por la venta de departamentos, casas y sitios de los distintos proyectos. Por esta razón, en 2021 ningún cliente individual concentró más del 10 % de los ingresos de las actividades ordinarias de la Compañía.

Entre los principales proveedores y subcontratistas de la Sociedad se contaron Compañías que suministraron diversos servicios, materiales de construcción y materias primas, así como también aquellas relacionadas con el manejo de reforestación para dar cumplimiento a planes de mitigaciones ambientales requeridos para el desarrollo de proyectos inmobiliarios, donde al 31 de diciembre de 2021 ningún proveedor individual concentró más del 10% de las compras de la Compañía.

En el sitio Web de Manquehue existe un apartado exclusivo con links de interés para nuestros proveedores, donde podrá encontrar toda la información necesaria sobre la política de proveedores, acceso directo al Portal de Proveedores, como también pueden informar sus datos de contacto, cuentas bancarias, y también responder encuestas de satisfacción que nos permitirá mantener un monitoreo constante respecto de la opinión de los proveedores. Para mas información pueden visitar el siguiente link: <https://imanquehue.com/gobiernocorporativo/proveedores/>



Casa Chilena, Alto La Cruz - Padre Hurtado



03

Desempeño Social

Nuestra Gente	43
Información Demográfica	44
Gestión Integrada del Talento	46

Nuestra Gente

Al 31 de diciembre de 2021, Inmobiliaria Manquehue S.A. y sus filiales contaban con un total de 519 colaboradores (as), cifra que incluye a ejecutivos, profesionales, técnicos y administrativos de las oficinas centrales, trabajadores de construcción y afines, quienes se distribuyen en las distintas obras que la Compañía ejecuta en diversas zonas del país.

Para Inmobiliaria Manquehue, el desarrollo profesional, personal y cuidado de las personas que integran la Compañía es fundamental. En este sentido, los colaboradores y líderes son un foco estratégico y de permanente gestión. Anualmente se buscan nuevas herramientas y se revisa la estrategia de gestión personas, esta última, orientada a velar por su contribución a los negocios de la Compañía, asegurando la atracción, desarrollo y retención de talento, buscando mejorar la experiencia de los colaboradores en sus respectivos lugares de trabajo adaptados a la contingencia sanitaria ya descrita.

En materia de comunicaciones y con el objetivo de mejorar la comunicación interna, en 2021 se implementó un programa anual, el cual desarrolla una parrilla mensual de contenidos, reforzando la estrategia de la Compañía, los objetivos del ciclo del negocio, nuestros proyectos, junto con noticias sobre nuestros clientes y colaboradores. Para cumplir con el objetivo de mantener informado, conectado y motivado a los colaboradores, durante 2021 se establecieron canales de comunicación periódicos como un Newsletter mensual, y mailings internos, intranet, además de innovar con la instalación de tecnología TV IP, donde se expone contenido propio de la empresa desplegado en las distintos lugares donde la empresa desarrolla sus operaciones (oficina central, salas de ventas, y obras).

Con el fin de potenciar la experiencia de los colaboradores, durante el 2021, se implementaron las siguientes plataformas y aplicaciones:

a.- Sistema de Gestión (BUK): Este sistema integrado de Gestión Personas, ha permitido mejorar la experiencia de omnicanalidad para los colaboradores de la Compañía en sus distintos niveles. Este software de Recursos Humanos centraliza las tareas en una sola

plataforma de fácil uso y acceso remoto a través de su web y su app, permitió no solo optimizar el pago de remuneraciones, sino que también potenciar la autogestión, accediendo remotamente a: administración, talento y cultura entre otras, optimizando el tiempo de manera eficiente. El sistema permite a las personas tener acceso remoto a sus documentos (liquidaciones, certificados, solicitud de vacaciones, entre otros. Adicionalmente, y con el fin de mantener claridad y promover nuestro Plan de Beneficios, se despliegan aquí todos los beneficios y convenios existentes en el ámbito de Calidad de Vida, Tiempo y Salud.

b.- Plan de Gestión del desempeño: A través de "Mi Plan Manquehue", los colaboradores pueden gestionar el ciclo anual en su etapa de planificación, retroalimentación y evaluación.

c.- Sistema de Información de Salud (WOKEN): Aplicación que permite tener en línea información sobre la salud de los colaboradores, y donde se realiza la declaración de salud diaria, identificando situaciones de posible riesgo. Esta aplicación permite desarrollar informes diarios y mensuales en materia de seguridad y condiciones sanitarias.

d.- Plataforma de Capacitación (Boost): Plataforma donde se desarrollará la Universidad Manquehue, promoviendo el aprendizaje y la enseñanza continúa. Los contenidos de capacitación se enfocarán en el desarrollo del programa de liderazgo, normativa interna y legal, conocimientos específicos, omnicanalidad y foco en nuestros clientes, nuestro ciclo de negocio y la gestión inmobiliaria son parte esencial de nuestra malla interna.

Distribución de trabajadores (as) 2021

Cargo	Matriz	Filiales	Total
Gerentes y Principales Ejecutivos	7	3	10
Profesionales y Técnicos	33	18	51
Trabajadores y Otros	37	421	458
Total	77	442	519

Información Demográfica

En cumplimiento con la N.C.G. N° 386 emitida por la CMF, Inmobiliaria Manquehue S.A. y sus filiales informan con respecto a la conformación de su personal al cierre del 31 de diciembre de 2021:

a) Distribución de Personas por Género

Género	Dotación	Representatividad %
Femenino	148	28,5%
Masculino	371	71,5%
Total	519	100%

b) Distribución de Personas por Nacionalidad

Nacionalidad	Dotación	Representatividad %
Chilena	503	96,9%
Extranjera	16	3,1%
Total	519	100%

Durante 2021, Inmobiliaria Manquehue S.A. y sus filiales contaron con 16 colaboradores (as) extranjeros en su estructura organizacional, no existiendo a la fecha ninguna política o normativa interna respecto a la contratación de personal foráneo.

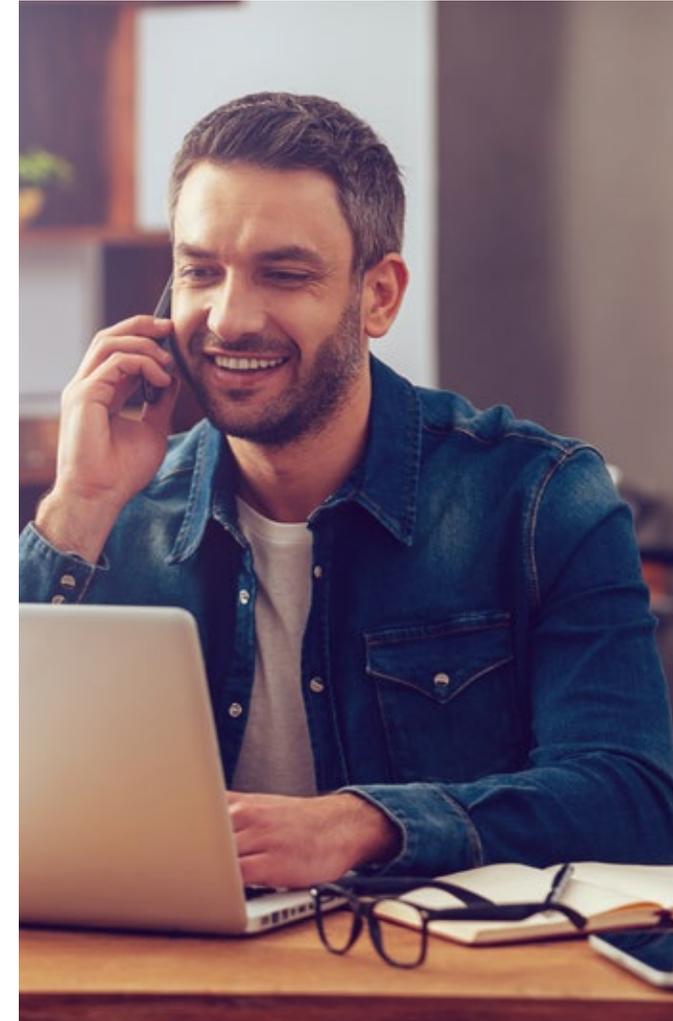
Otras nacionalidades	Total
Argentina	1
Boliviana	3
Brasileña	1
Dominicana	1
Haitiana	2
Peruana	7
Uruguaya	1
Total	16

c) Número de Personas por Rango de Edad

Tramos	Dotación	Representatividad %
Menor 30 años	93	17,9%
Entre 31 y 40 Años	129	24,9%
Entre 41 y 50 Años	122	23,5%
Entre 51 y 60 Años	126	24,3%
Entre 61 y 70 Años	42	8,1%
Superior a 70 años	7	1,3%
Total	519	100%

d) Número de Personas por Rango de Antigüedad

Tramos	Dotación	Representatividad %
Menor de 3 años	383	73,8%
Entre 3 y 6 Años	63	12,1%
Entre 6 y 9 Años	33	6,4%
Entre 9 y 12 Años	13	2,5%
Mas de 12 años	27	5,2%
Total	519	100%



Información Demográfica

Brecha Salarial

La tabla adjunta precisa la proporción del sueldo bruto promedio, por tipo de cargo, de las ejecutivas y trabajadoras respecto de los ejecutivos y trabajadores.

Cargo	Proporción
Gerentes y Principales Ejecutivos	67,17%
Profesionales y Técnicos	99,19%
Trabajadores y Otros	114,35%

Respecto a los ámbitos de inclusión y diversidad y conscientes del valor de la aceptación de diferencias, la Compañía, en línea con su Código de Conducta, no admite ningún tipo de discriminación y/o exclusión basada en aspectos étnicos, de género, credo, grupo etario o de otro tipo que pueda afectar a la dignidad de las personas.

Diversidad e Inclusión

En Manquehue nos preocupamos por ser una empresa que valora la diversidad e inclusión, nos importa promover espacios de opinión y participación donde se respete e integre la diversidad de opiniones, culturalmente estamos convencidos que a través del fortalecimiento de nuestros líderes esto es posible. Integrar visiones distintas, compartir opiniones y buscar soluciones alternativas son parte de nuestro programa de transformación digital y cultural. Adicionalmente, a diciembre de 2021 son parte de nuestra Compañía 6 colaboradores con capacidades diferentes, quienes con su empuje, conocimiento y experiencia aportan en sus áreas e integran distintos equipos dentro de la Compañía.

La siguiente es la distribución del personal de la empresa por tipo de contrato:

Contrato	Número de Personas	% Dotación
Indefinido	235	45%
Obra	224	43%
Plazo fijo	60	12%
Total	519	100%



Barrio Piloto Agua Claras, Los Robles, y Los montes

Gestión Integrada del Talento

El equipo humano que integra Inmobiliaria Manquehue S.A. destaca por su profesionalismo y calidez. Su desarrollo, capacitación y compromiso, son parte de la dirección de la Compañía, de modo de atraer y promover el talento. Es por ello, que la Compañía ha centrado todos sus esfuerzos en diseñar e implementar un programa que trabaje culturalmente en ello, implementando así un sistema de gestión del desempeño, denominado “Mi Plan Manquehue”.

Mediante “Mi Plan Manquehue” se lleva a cabo la gestión integrada del talento, constituyéndose, por tanto, en una herramienta estratégica para la Compañía y sus líderes. Con el fin de transmitir claridad, reforzar nuestra estrategia, promover conversaciones de retroalimentación que promuevan el crecimiento y desarrollo tanto de líderes como de colaboradores, generar instancias de reconocimiento y planes de mejora (según corresponda), además de identificar y gestionar diferenciadamente el talento al interior de la Compañía.

Para acompañar este proceso de implementación, diseñamos un ciclo de desarrollo para los líderes de la Compañía, con el fin de fortalecer sus competencias y herramientas de liderazgo.

Paralelamente, durante el 2021, y por las razones ya mencionadas producto de la pandemia, las acciones de gestión de talento fueron ejecutadas por canales telemáticos, desarrollando las siguientes iniciativas:

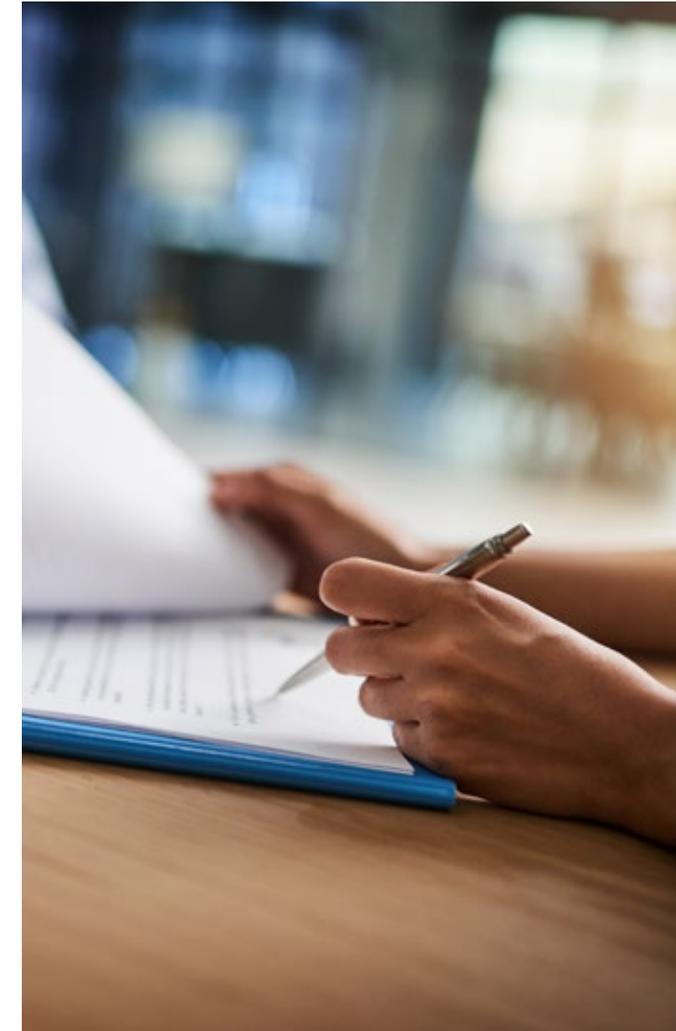
a) Programa de transformación digital y cultural: cuyo objetivo es innovar y reformular la manera de trabajar en la empresa, transformando a la

organización desde aspectos estructurales, hasta cambios en los paradigmas. Como se mencionó anteriormente, participaron de estas iniciativas 32 personas, promoviendo formas de trabajo ágiles y colaborativas.

b) Inducción Corporativa: Con el fin de facilitar la socialización y acelerar la incorporación de colaboradores, se crea el proceso de Inducción Corporativa y programa de Onboarding diseñado para que los líderes de la organización acompañen a los nuevos colaboradores.

c) Mi Pulso: Durante el segundo semestre se realiza “Mi Pulso”, estudio de clima laboral que permite conocer la opinión o percepción de los colaboradores respecto al clima de la Compañía. Nos permitió los principales aspectos a mejorar y aquellos que son fortalezas a nivel Compañía y dentro de las áreas.

d) Empleador: En materia de Marca Empleadora, se activó la participación de la empresa en distintas ferias laborales, se activaron fuentes de Reclutamiento en distintas redes sociales, especialmente se establece como principal red LinkedIn, dejando como desafío para un nuevo ciclo, Instagram.



Gestión Integrada del Talento

Capacitación

Inmobiliaria Manquehue S.A. entiende que desde el primer día los nuevos (as) integrantes de la Compañía deben sentirse parte de una Compañía con sólidos principios y a la vanguardia dentro del sector. Para cumplir dicho propósito, cuenta con un Programa de Inducción Corporativa para facilitar la integración de los nuevos colaboradores (as) y así apoyarlos en dicha etapa laboral.

Con el objetivo de mantener el aprendizaje continuo de los colaboradores (as), durante el ejercicio de 2021, la Compañía avanzó con una serie de programas de capacitación no presencial o en línea, diseñados de acuerdo con las necesidades de cada área. En estos se efectuaron 876 horas cronológicas de capacitación, las cuales correspondieron a cursos con modalidad telemática y cursos internos, los que beneficiaron a 280 colaboradores (as).

Los colaboradores de la organización fueron capacitados en Primeros Auxilios en el Hogar, Prevención del Covid-19, Manejo de Extintores, Venta Inmobiliaria, nuevas Normativa Eléctricas, normas tributarias y en manejo de Herramientas Tecnológicas.

Calidad de Vida Laboral

Inmobiliaria Manquehue S.A. valora la relevancia de la vida personal y familiar de nuestros colaboradores (as). Por este motivo, la Compañía integra dentro de su Plan de Beneficios, una serie de beneficios y convenios que buscan mejorar y contribuir a la calidad de vida y equilibrar trabajo y familia, trabajo y vida personal.

Asimismo, reconocer la labor de nuestros colaboradores (as) es una prioridad en la cultura Manquehue. Se celebran fechas especiales a lo largo del año, enviando saludos de agradecimiento y reconocimiento por las labores desempeñadas en el día a día, en ocasiones como: Día de la Mujer, Día de la Secretaria, Día de la Madre, Día del Padre, Día del Trabajador de la Construcción, Cumpleaños, Fiestas Patrias y Navidad. Durante el ejercicio de 2021, y dada las medidas de cuarentenas y distanciamiento social determinadas por las autoridades sanitarias, la Compañía reforzó su espíritu de equipo mediante mecanismos virtuales que hicieran posible mantener a sus colaboradores en permanente comunicación y relacionamiento.

Por último, la Compañía cuenta con seguros complementarios de salud, dental y catastrófico. Adicionalmente, tiene contratado un seguro de vida para cada trabajador (a) afiliado al seguro complementario.



Bodega Central, Piedra Roja

Gestión Integrada del Talento

Relaciones Laborales

La Compañía no cuenta con organizaciones sindicales en su interior como tampoco lleva a cabo negociaciones enmarcadas en convenios colectivos. No obstante, mediante la Subgerencia de Gestión de Personas, dependiente de la Gerencia de Administración y Finanzas, canaliza la reajustabilidad de los salarios del personal tanto mediante estudios de mercado como según las variaciones del IPC cada seis meses.

Inmobiliaria Manquehue privilegia a los colaboradores (as) internos para ocupar cargos vacantes dentro de la Compañía, con el objeto de fomentar el crecimiento y desarrollo profesional.

Por otra parte, la Compañía cuenta con Comités Paritarios de Higiene y Seguridad en cada una de las obras en curso, velando por una correcta gestión de las indicaciones proporcionadas por el Departamento de Prevención de Riesgos. Durante 2021, los esfuerzos de la Subgerencia de Gestión de Personas y el departamento de Prevención de Riesgos priorizaron la implementación de los protocolos de Covid-19 determinados por las autoridades sanitarias y laborales.

Durante el año 2021 las obras de Piedra Roja obtuvieron el sello Covid-19, otorgado por Mutual de Seguridad a las empresas que cumplen con el protocolo.

Además, en 2021 la empresa se adhirió al programa de Cultura de Seguridad en conjunto con Mutual de Seguridad e ICSI, firmándose el compromiso para implementar en toda la Compañía. Entendiéndose a la Cultura de seguridad como la forma de hacer y pensar, ampliamente compartidas por los actores de una organización en lo relativo al control de los principales riesgos de sus actividades

Programas de Salud Laboral

Con el propósito de contribuir con la salud de los colaboradores (as), en 2021 se mantuvieron activas diversas campañas de prevención, especialmente relacionadas con teletrabajo y protocolos sanitarios y laborales vinculados con el Covid-19, desarrollando contenidos que abordaron temas de orientación de salud y nutrición. También destacó el programa de vacunación contra la influenza. El área de Prevención de Riesgos desarrolló cursos especialmente orientados a la seguridad, Primeros Auxilios en el Hogar y en el Trabajo, Prevención Covid-19 y Manejo de Extintores.

Las personas elegibles para acceder a beneficios de la Empresa son aquellas contratadas a plazo indefinido y las que mantienen contrato por obra o faena.



Sala de Ventas de Macrolotes - Piedra Roja

04

Información General

Propiedad de la Empresa	50
Doce Mayores Accionistas	51
Transacciones y Cotización de Acciones	52
Política de Distribución de Utilidades	53
Política de Inversión y Financiamient	54
Remuneración del Directorio y Alta Administración	55
Plan de Inversiones	56
Gestión y Control del Riesgo	57
Ciberseguridad	62
Marco Regulatorio	63
Filiales y Coligadas	64
Hechos Relevantes y Esenciales	75
Hechos Posteriores	76
Audidores Externos	76
Glosario	77

Propiedad de la Empresa

El 62,50% del total de acciones de la Sociedad es controlada por los hermanos José Antonio, José Luis, María Cecilia, María Estrella, María del Carmen, María del Rosario Ximena, Carlos Alberto y Pelayo Rabat Vilaplana, por medio del control de las sociedades que se indican a continuación:

1. José Antonio Rabat Vilaplana, por medio de su participación como controlador de la sociedad Inversiones Santa Carolina Limitada, accionista controlador de Roble Uno S.A.
2. José Luis Rabat Vilaplana, por medio de su participación como controlador de la sociedad Inversiones El Cóndor SpA, accionista controlador indirecto de Roble Dos S.A.
3. María Cecilia Rabat Vilaplana, por medio de su participación como controladora de la sociedad Inversiones Cantillana Limitada, accionista controlador de Roble Tres S.A.
4. María Estrella Rabat Vilaplana, por medio de su participación como controladora de la sociedad Inversiones La Loma Limitada, accionista controlador de Roble Cuatro S.A.

5. María del Carmen Rabat Vilaplana, por medio de su participación como controladora de la sociedad Inversiones El Huerto Limitada, accionista controlador de Roble Cinco S.A.
6. María del Rosario Ximena Rabat Vilaplana, por medio de su participación como controladora de la sociedad Inversiones Nicolai Limitada, accionista controlador de Roble Seis S.A.
7. Carlos Alberto Rabat Vilaplana, por medio de su participación como controlador de la sociedad Inversiones Santa Catalina Limitada, accionista controlador indirecto de Roble Siete S.A.
8. Pelayo Rabat Vilaplana, por medio de su participación como controlador de la sociedad Inversiones Los Alerces Limitada, accionista controlador de Roble Ocho S.A.

Existe un pacto de accionistas de fecha 31 de enero de 2008, entre las sociedades Roble Uno S.A., Roble Dos S.A., Roble Tres S.A., Roble Cuatro S.A., Roble Cinco S.A., Roble Seis S.A., Roble Siete S.A. y Roble Ocho S.A., que se encuentran depositado en el Registro de Accionistas de la Sociedad.

Cambios en la Propiedad

La participación del grupo controlador se mantuvo a un 62,50% durante el año 2021.

Dando cumplimiento con la N.C.G. N° 30, se informa del porcentaje de participación de los miembros del Directorio y de la Alta Administración en la propiedad de Inmobiliaria Manquehue S.A. al cierre del 31 de diciembre de 2021.

Participación de Directores en Inmobiliaria Manquehue S.A.

RUT	Nombre	Cargo	% Participación Directa e Indirecta
6.555.191-8	Carlos Alberto Rabat Vilaplana (*)	Vice-Presidente	7,8%
8.574.779-7	Pelayo Rabat Vilaplana (*)	Director	7,8%

(*) Relacionado al grupo controlador.

Al 31 de diciembre de 2021, ningún otro integrante del Directorio y de la Alta Administración posee participación directa o indirecta en la propiedad de la Compañía.

Doce Mayores Accionistas

Al 31 de diciembre de 2021, el capital suscrito y pagado de la Sociedad ascendió a M\$ 98.570.453, dividido en 591.555.986 acciones suscritas y pagadas, distribuidas entre los siguientes accionistas:

Nombre	RUT	Número de acciones	%
COMPASS SMALL CAP CHILE FONDO DE INVERSIÓN	96.804.330-7	79.399.242	13,42%
ROBLE UNO S.A. (*)	76.006.947-7	46.215.312	7,81%
ROBLE DOS S.A. (*)	76.006.954-K	46.215.312	7,81%
ROBLE TRES S.A. (*)	76.006.959-0	46.215.312	7,81%
ROBLE CUATRO S.A. (*)	76.006.961-2	46.215.312	7,81%
ROBLE CINCO S.A. (*)	76.006.967-1	46.215.312	7,81%
ROBLE SEIS S.A. (*)	76.006.973-6	46.215.312	7,81%
ROBLE SIETE S.A. (*)	76.007.052-1	46.215.312	7,81%
ROBLE OCHO S.A. (*)	76.007.054-8	46.215.312	7,81%
TOESCA SMALL CAP CHILE FONDO DE INVERSIÓN	96.684.990-8	42.206.939	7,13%
COMPAÑÍA DE SEGUROS CONFUTURO S.A.	96.571.890-7	17.567.104	2,97%
CREDICORP CAPITAL S.A. CORREDORES DE BOLSA	96.489.000-5	11.684.842	1,98%

(*) Relacionados al grupo controlador.

Fuente: Deposito Central de Valores



Parque Aguapiedra - Piedra Roja

Transacciones y Cotización de Acciones

Bolsa de Comercio de Santiago

Periodo 2021	Precio Promedio \$	Acciones Transadas (Unidades)	Monto Total M\$
I Trimestre	122,26	27.790.828	3.397.621
II Trimestre	108,28	13.149.962	1.423.823
III Trimestre	67,64	34.898.758	2.360.599
IV Trimestre	54,56	17.758.586	968.888

Bolsa Electrónica de Chile

Periodo 2021	Precio Promedio \$	Acciones Transadas (Unidades)	Monto Total M\$
I Trimestre			
II Trimestre			
III Trimestre	72,20	29.000	2.094
IV Trimestre	49,31	143.664	7.084



Imagen ilustrativa Los Alerces - Ñuñoa

Política de Distribución de Utilidades

Conforme con lo estipulado en los Estatutos de la Sociedad y la Ley N°18.046, la Compañía deberá distribuir anualmente, siempre que no existieren pérdidas en el ejercicio o pérdidas acumuladas de ejercicios anteriores, un dividendo mínimo obligatorio equivalente al treinta por ciento (30%) de las utilidades del ejercicio correspondiente, salvo que la Junta General Ordinaria de Accionistas, por unanimidad, decida lo contrario.

Pago de dividendos

Sin perjuicio de las pérdidas 2020, La Junta decidió repartir un dividendo extraordinario de M\$ 881.502, equivalente a un monto de \$ 1,4901 por acción.

Año	Fecha	\$ por Acción
2020	May-21	1,49
2019	May-20	1,50
2018	May-19	2,79
2017	May-18	2,68
2016	May-17	2,64



Alto la Cruz - Padre Hurtado

Políticas de Inversión y Financiamiento

Inmobiliaria Manquehue ejecuta su estrategia manteniendo un leverage sano, con políticas de financiamiento estandarizadas dentro de la industria inmobiliaria.

Inversión

En la industria inmobiliaria existen dos áreas principales de inversión:

• Terrenos:

La política de la Compañía es mantener un stock de terrenos que permita el desarrollo de proyectos en los años siguientes. El tamaño de las propiedades adquiridas y la duración de los proyectos asociados, varían dependiendo del segmento donde se desarrollan los proyectos.

• Ejecución de Proyectos:

Corresponde a las inversiones que se efectúan en la etapa de desarrollo y construcción de los proyectos, correspondiendo principalmente a la urbanización y algunos equipamientos, como por las de corto plazo, que son aquellas de ejecución de las obras de edificación sucesivas de viviendas entregadas paulatinamente al mercado.

Respecto a la inversión en activos fijos en esta etapa, la mayor parte de esta inversión se relaciona con activos como salas de ventas y habilitaciones de pilotos.

Por otro lado, en lo referido a la construcción, la inversión en activos fijos tampoco es significativa, pues en su mayoría la maquinaria y equipos requeridos para las obras de construcción son arrendados por la constructora.

Por último, existen otras inversiones en activos fijos que involucran montos menores, relacionadas al alhajamiento de la oficina central que arrienda Inmobiliaria Manquehue.

Financiamiento

La política general de financiamiento de Inmobiliaria Manquehue responde a un correcto equilibrio, entre la relación deuda – patrimonio, y el calce en los plazos del financiamiento con la madurez de cada uno de los proyectos.

A su vez, en la estructura corporativa de Inmobiliaria Manquehue (con una empresa Holding y filiales para cada uno de los desarrollos), las deudas para financiar la ejecución de proyectos se ubican en las propias filiales.

- **Terrenos:** La Compañía toma posiciones de mediano y largo plazo de terrenos financiados principalmente a través de la suscripción de contratos de leasing y/o bodegaje con Compañías de seguro. Tanto la recompra de los lotes necesarios para el desarrollo de proyectos de largo plazo, como la adquisición de terrenos para edificios, son financiados con recursos propios.

- **Ejecución de proyectos:** Se financian en una proporción menor con capital propio, mientras que el saldo se apoya con créditos del sistema bancario.

Remuneración del Directorio y Alta Administración

Remuneración del Directorio

Dando cumplimiento a la Norma de Carácter General N°30 de la Comisión para el Mercado Financiero (C.M.F.), se presenta la información relativa a las remuneraciones del Directorio al 31 de diciembre de 2021 y 2020.

Nombre	31.12.2021 Dietas (UF)	31.12.2020 Dietas (UF)
Canio Corbo Lioi	1.920	1.696
Carlos Alberto Rabat Vilaplana	960	816
Juan Pablo Armas Mac Donald	960	992
Arturo Concha Ureta	960	992
Pablo Ihnen De La Fuente	960	800
Jorge Lama Fernández	960	992
Pelayo Rabat Vilaplana	960	992
Totales	7.680	7.280

Durante 2021, no existieron asesorías contratadas por el Directorio que, por su monto, sean relevantes respecto del presupuesto anual del Directorio.

Honorarios Comité de Directores

Nombre	31.12.2021 Honorarios (UF)	31.12.2020 Honorarios (UF)
Juan Pablo Armas Mac Donald	324	324
Arturo Concha Ureta	324	324
Pablo Ihnen De La Fuente	324	259
Totales	972	907

Honorarios Comité de Estrategia e Inversiones

Nombre	31.12.2021 Dietas (UF)	31.12.2020 Dietas (UF)
Canio Corbo Lioi	960	816
Carlos Alberto Rabat Vilaplana	480	432
Juan Pablo Armas Mac Donald	480	480
Pablo Ihnen De La Fuente	480	384
Totales	2.400	2.112

Remuneración de la Administración

Al cierre del 31 de diciembre de 2021, las remuneraciones de la Alta Administración de Inmobiliaria Manquehue S.A. y sus filiales, ascendieron a M\$ \$ 1.098.841, mientras que en 2020 alcanzaron a M\$ \$ 1.033.569, montos que se componen de remuneraciones fijas y variables.

No existen compensaciones ni opciones de compra de acciones de Inmobiliaria Manquehue S.A. para directores y gerentes.

Durante 2021, no se realizaron pagos por indemnización por años de servicio a gerentes y principales ejecutivos de Inmobiliaria Manquehue S.A. y filiales.

Plan de Inversiones

Para el final del presente quinquenio, la Compañía cuenta con una ambiciosa meta de facturación anual asociado al negocio inmobiliario y de macrolotes. Para ello, se cuenta con un estructurado y completo plan de inversiones, tanto de adquisiciones de terrenos como inicios de obras.

El año 2021 tuvo importantes hitos, entre los cuales se puede mencionar:

- Inicios de venta y construcción de nuevas etapas en proyectos de Piedra Roja: Aguapiedra, etapa 5; Aguas Claras, etapa 6; Los Montes, etapa 4; Los Robles, etapa 4.
- Inicios de venta y construcción en el negocio de casas: Alto La Cruz, etapa 6.
- Inicios de escrituración de proyectos de edificios: Teniente Montt y Parque Nogales.

Para cumplir con esta meta de largo plazo, para el año 2022 se tiene en plan la adquisición de un paño en el sector de La Ñipa, así como nuevos inicios de venta y construcción en etapas de proyectos vigentes en proyectos en Piedra Roja, Colina (Chicureo).

Asimismo, se pretende iniciar ventas y construcción de futuras etapas en proyectos en las comunas de Padre Hurtado y Colina.



Aguas Claras, Piedra Roja

Gestión y Control del Riesgo

En el desarrollo de su negocio, Inmobiliaria Manquehue enfrenta una serie de riesgos. El área de Auditoría y Control Interno supervisa el cumplimiento de procesos y controles necesarios para mitigar los factores de riesgo identificados.

Asimismo, esta unidad informa al Directorio semestralmente el estado de los procesos de control de riesgo. De igual manera, existen actividades de control orientadas a monitorear eventuales deficiencias, situaciones irregulares que por su naturaleza deban ser comunicadas a organismos fiscalizadores, recomendaciones y mejoras que sería pertinente realizar para minimizar la ocurrencia de irregularidades. Actualmente, la Compañía está avanzando en la identificación y conceptualización de su matriz de riesgos, así como en el diseño de políticas y procesos que procuren su mitigación.

La Matriz de Riesgos corporativos de Manquehue, fue creada en base a una lista de riesgos validados por los ejecutivos y Directorio.

Riesgos y Mitigaciones

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

Riesgo 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.

Riesgo Legal

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.

Así, por ejemplo, ya es una realidad la modificación del CEEC a contar del 1 de enero del 2024, beneficio tributario que permitía a las empresas constructoras reducir el monto a pagar en la determinación de su provisión mensual de impuesto a la renta ("PPM"). Actualmente, el crédito aplica para toda venta de viviendas cuyo valor o costo de construcción no exceda de UF 2.000, permitiendo una rebaja del 65% de su débito fiscal de IVA del mes, con tope de UF 225. Con la eliminación de este beneficio, los costos de obra serán más altos y evidentemente traspasados de forma directa a las inmobiliarias, generando una reducción en los márgenes inmobiliarios. Para mitigar los efectos la compañía está trabajando desde ya en la reevaluación de sus proyectos futuros.

Por otra parte, existe una probabilidad de riesgo legal debido a retrasos en los proyectos por interpretaciones

Gestión y Control de Riesgo

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. 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.

Riesgo Financiero

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 Compañía. Para mitigar el riesgo, en aquellos casos en que puedan aplicarse condiciones de tasas fijas, principalmente en créditos estructurados de mediano y largo plazo, la Compañía privilegia estas tasas de manera de evitar incertidumbres sobre el comportamiento y evolución futura de los tipos de

interés y los montos de caja que se requerirán. Según las políticas de financiamiento establecidas por la Administración y como otro factor mitigador de este riesgo, para el caso de la deuda asociada a líneas de construcción, la deuda financiera está pactada con las instituciones bancarias a un spread fijo sobre la tasa TAB variable, de acuerdo con los plazos de giro (90, 180 o 360 días).

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

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

- **Riesgo de Inflación:** Si bien los ingresos son percibidos en UF al momento de la escrituración, lo que produce una cobertura natural al riesgo de inflación, también podría tener efectos negativos en la demanda, dado

que, una mayor inflación podría provocar que el Banco Central aumente las tasas de interés (riesgo de tasa de interés) y/o la banca pueda restringir el financiamiento a clientes (riesgo de crédito)

- **Riesgo de Crédito:** Manquehue no tiene riesgo de crédito significativo dado que el porcentaje mayor del precio de venta de las viviendas lo recibe de entidades financieras que financian a los compradores y la diferencia del precio se cobra anticipadamente, previo a la entrega física del bien. En el caso de venta de terrenos no existe riesgo de crédito ya que, en general, el pago es con documentos a la vista con instrucciones notariales.

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

- **Riesgo de Activos de Carácter Financiero:** Las inversiones de excedentes de caja se efectúan principalmente en bancos nacionales, con amplia trayectoria en el sector financiero, con calificación de riesgo adecuado al tipo de inversión que se trate y con

Gestión y Control de Riesgo

perspectivas estables. Existe una política que define las instituciones con las cuales estamos autorizados a trabajar y que tipo de instrumento tenemos permitido tomar por la administración

- **Riesgo de Covenants:** Si bien Manquehue no posee covenants en ninguno de sus créditos, éstos podrían ser requeridos en el futuro por cualquier institución financiera, como parte del contrato de crédito. Su finalidad es garantizar a la institución financiera el retorno de su crédito y obligar al deudor a operar de una manera financieramente prudente. El riesgo de no cumplir con estos covenants expone a la Sociedad a posibles exigencias de garantías y podrían producir restricciones en la operación de algunos proyectos, así como la potencial aceleración en el pago de dichas deudas o pagos de multas por incumplimiento. Para minimizar este riesgo, la Sociedad, además de tener un fiel cumplimiento a la deuda contraída, mantiene un estricto cumplimiento de ratios financieros de endeudamiento y liquidez, los cuales son analizados constantemente y presentados en las notas de los estados financieros.

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, EISTU. constituyen riesgos para la rentabilidad de los proyectos en cuanto al costo de adquisición para nuevos desarrollos. Para mitigar este riesgo, la Sociedad tiene áreas de desarrollo 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.

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.

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.

Riesgo de post venta

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

Gestión y Control de Riesgo

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 lo cual se dispone de la mano de obra calificada, subcontratos y materiales con los principales proveedores del mercado nacional. Respecto de la construcción de terceros, la Sociedad contrata los servicios de empresas de reconocida trayectoria y supervisa el control de calidad directamente con el avance de las obras. De todas formas, y como parte de la cadena de valor del servicio de Manquehue, 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. Cabe destacar, que en el 4T 21 se consideraron provisiones de postventa adicionales, relacionadas a la

construcción con terceros de algunos de los proyectos que iniciaron escrituración durante el periodo (Alto La Cruz, Manquehue Sur y Teniente Montt). Esta provisión considera un 1,5 % de la escrituración de proyectos de casas y un 1% de la escrituración de edificios.

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.

Riesgo de restricciones en el mercado de financiamiento hipotecario

El acceso a créditos hipotecarios es una de las restricciones posibles en el mercado inmobiliario. Las tasas pueden verse afectadas no sólo por el ciclo económico global, sino también por la situación país. Situación que nos afecta recientemente con la recurrente alza de tasa del Banco Central, que se traduce en un alza significativa en la tasa de los créditos hipotecarios para nuestros clientes. Así también se observa una mayor restricción crediticia no sólo respecto del porcentaje a financiar, el cual hoy no supera el 80% del precio de la vivienda, sino que también por una reducción en los plazos de dichos créditos, pasando de 30 a 20 años como máximo. Esto último es de gran impacto para los clientes dado

que aumenta el valor de su dividendo de manera significativa y en algunos casos los deja fuera de la clasificación para la obtención del crédito hipotecario. Lo que podría verse reflejado en un aumento de la tasa de desistimientos futura, en particular al momento de escriturar. No obstante, a estos riesgos, la compañía cuenta con una cartera de clientes bastante sana, con créditos pre-aprobados a mejores condiciones que las actuales y logra también entregar buenas condiciones a los clientes, pudiendo pagar el pie en cuotas y con diferentes medios de pago

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

Gestión y Control de Riesgo

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.

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 monitorea en forma cercana la evolución de condiciones y exigencias que imponga la autoridad para tomar las medidas que correspondan. Si bien actualmente no hay restricciones de movilidad relevantes, nuevas variante podría generar un aumento en el porcentaje de colaboradores contagiados, lo que finalmente se traduce en escases de mano de obra y por ende un retraso en el término de los proyectos.

Riesgo de incertidumbre política

La redacción de la Nueva Constitución ha generado cierto nivel de incertidumbre en el mercado que se mantiene hasta hoy. Cualquier inestabilidad institucional del país puede impactar negativamente la demanda por viviendas, y, por tanto, los resultados de la empresa. La incertidumbre podría frenar o postergar 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.



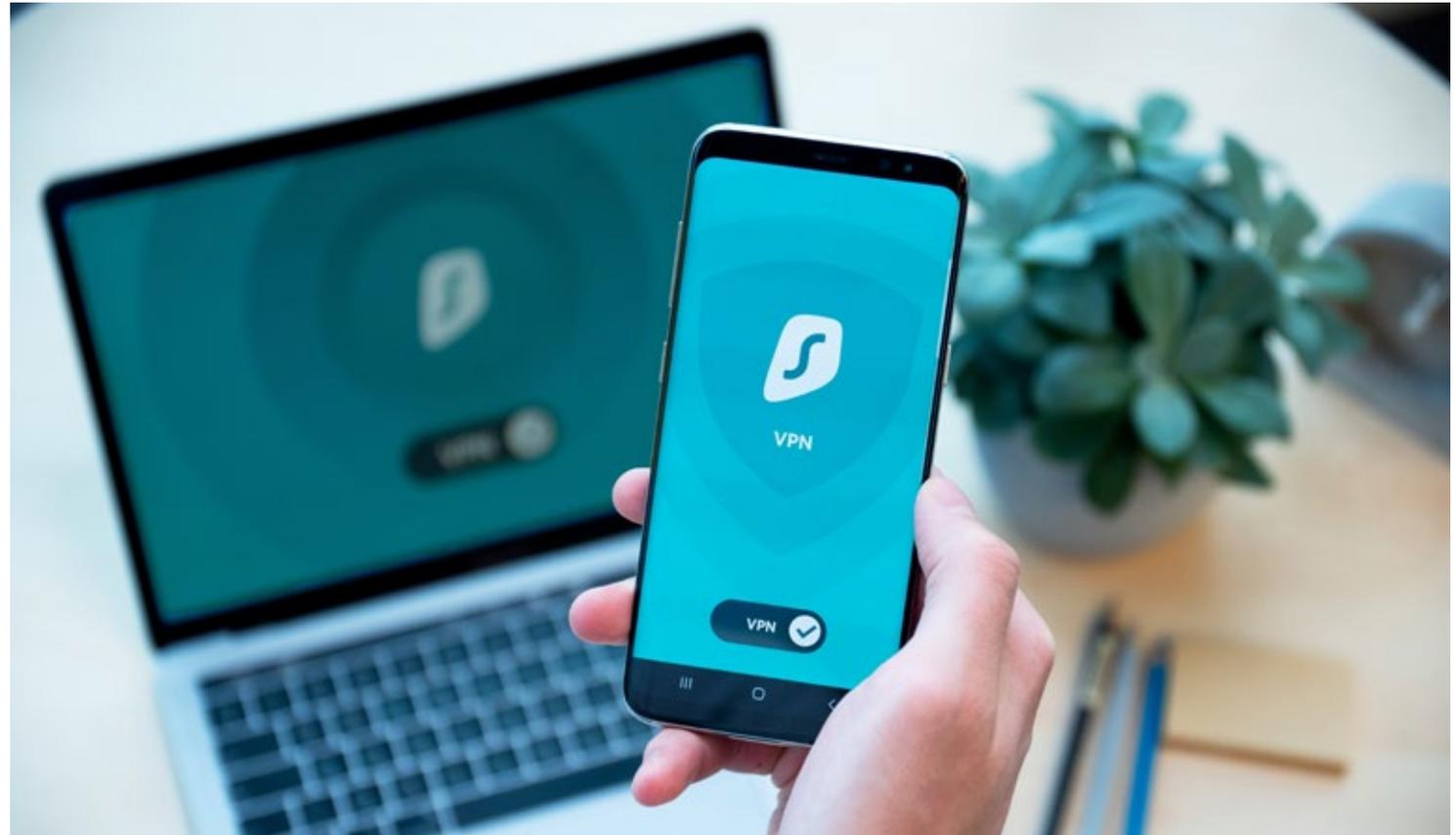
Imagen ilustrativa Los Alerces - Ñuñoa

Ciberseguridad

Además, en materia de seguridad de la información se avanzó durante 2021, puesto que Manquehue sabe y comprende que uno de sus principales activos es la información del negocio y de las distintas áreas de la Compañía. Por ello, la Subgerencia de TI diseñará y validará su Plan Anual de Ciberseguridad con el Directorio.

Este plan consideró desde el punto de vista tecnológico, las siguientes acciones:

- Diagnóstico realizado a través de evaluaciones y presentado al Directorio junto a su plan de implementación y monitoreo mensual.
- A partir del diagnóstico, se hizo benchmark con la industria y se establecieron procedimientos, protocolos y aplicación de herramientas disponibles para disminuir la brecha existente.
- Se instaura práctica del monitoreo diario para identificar posibles ataques a las redes de Manquehue, estableciendo señales de alerta con informes semanales y mensuales, lo que orientará las acciones del equipo de TI para mejorar y optimizar las condiciones de seguridad de manera permanente.
- Del diagnóstico realizado también se creó un Plan 2022-23, con inventario de hardware y software, con el fin de mantenerlos identificados.
- Mesa de soporte TI: en base a alertas se realizarán actividades de mejoramiento continuo de los sistemas de información y seguridad.
- Culturalmente se diseña e implementa junto al área de personas, una campaña comunicacional interna donde se promueven recomendaciones y buenas prácticas sobre el cuidado de la información.



Marco Regulatorio

La empresa está sujeta a leyes, reglamentos y normativas específicas chilenas, todas las que regulan la actividad inmobiliaria y de construcción propiamente tal, así como la relación de los clientes con la Sociedad en cuanto a su carácter de consumidores.

- Códigos Civil y de Comercio
- Ley sobre impuesto a las ventas y servicios (DL 825).
- Decreto Supremo N° 40, aprueba Reglamento del Sistema de Evaluación de Impacto Ambiental
- Legislación tributaria
- Ley 18.046 sobre Sociedades Anónimas
- Ley 18.045 del Mercado de Valores
- Ley 19.300 sobre Bases Generales del Medio Ambiente
- Ley 20.393 sobre Responsabilidad Penal de Personas Jurídicas
- Ley 19.920 que establece marco para la gestión de residuos, la responsabilidad extendida del productor y fomento al reciclaje.
- Ley 20.417 que crea el Ministerio, el Servicio de Evaluación

Ambiental y la Superintendencia del Medio Ambiente

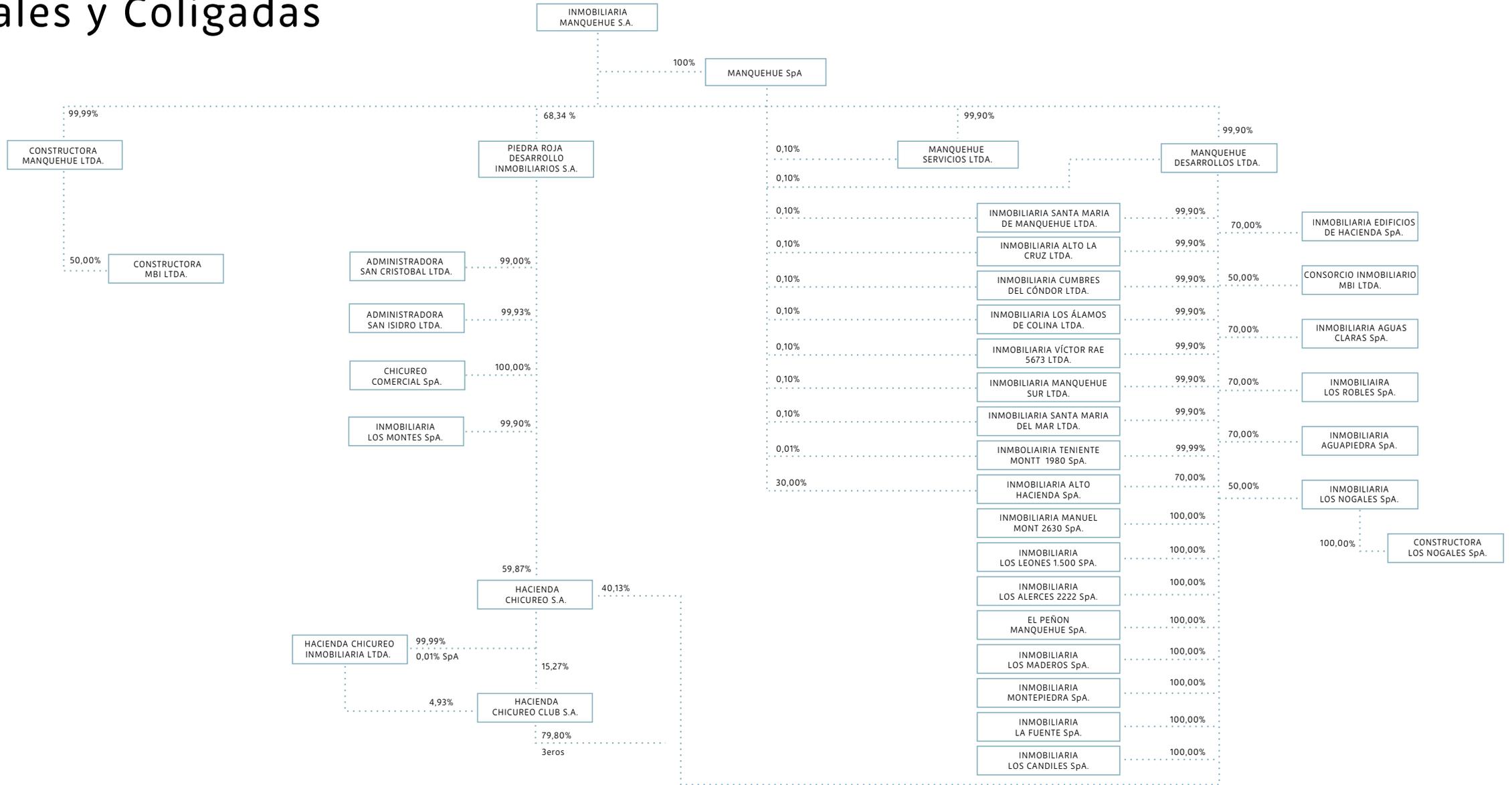
- Ley 19.537 sobre Copropiedad Inmobiliaria
- Ley 19.496 que establece normas sobre protección de los derechos de los consumidores
- Ley General de Urbanismo y Construcciones (D.F.L. N°458 de 1976)
- Ordenanza General de la Ley General de Urbanismo y Construcciones. (D.S. N°47, 1992
- Ley Orgánica de la Contraloría General de la República (Ley 10.336)
- Planes Reguladores Metropolitanos, Regionales y Comunes

Estas normativas dicen relación con el cumplimiento de estándares legales mínimos en el desarrollo y comercialización de proyectos. Al tratarse de leyes con modificaciones ocasionales, cuando ello ocurre se cuenta con plazos razonables para adaptar los proyectos a las nuevas normas, sin producirse impactos económicos relevantes o materiales.



Cumbres del Peñón - Las Vizcachas Puente Alto

Filiales y Coligadas



Filiales y Coligadas

Manquehue Desarrollos Limitada.

Manquehue Desarrollos Limitada es una sociedad comercial de responsabilidad limitada, creada por escritura pública de fecha 31 de octubre de 2006, otorgada en la Notaría de Santiago de don René Benavente Cash. Un extracto de dicha escritura se inscribió a fojas 46.064 N° 32.800, en el Registro de Comercio del Conservador de Bienes Raíces de Santiago, correspondiente al año 2006, y se publicó en el Diario Oficial N° 38.616, de fecha 17 de noviembre del mismo año.

Su objeto social es la adquisición, enajenación, explotación, arrendamiento y administración de toda clase de bienes raíces o bienes muebles, sea en forma directa o a través de otras sociedades y la inversión en toda clase de bienes muebles incorporales, y la percepción de sus frutos, entre otros.

Directorio: No tiene

Gerente general: No tiene

Razón Social y Naturaleza Jurídica: Manquehue Desarrollos Limitada, sociedad comercial de responsabilidad limitada.

RUT: 76.699.840-2

Dirección: Av. Santa María 6.350, oficina 401, Vitacura

Teléfono: +56 2 27507000

Participación de Inmobiliaria Manquehue S.A.: 99,9% directo; 0,1% indirecto

Capital Suscrito y Pagado: M\$ 37.496.277

Constructora Manquehue Limitada.

Constructora Manquehue Limitada es una sociedad de responsabilidad limitada, creada por escritura pública de fecha 29 de agosto de 1980, otorgada en la Notaría de Santiago de don Eduardo González Abbott, bajo la razón social de "Sociedad Inversiones El Roble Limitada", inscrita a fojas 15.106 N° 7.482 en el Registro de Comercio del Conservador de Bienes Raíces de Santiago, correspondiente al año 1980, y se publicó en el Diario Oficial de fecha 14 de octubre del mismo año. Con el tiempo se transformó en "Constructora Manquehue Limitada".

Su objeto social es la construcción de toda clase de edificios, viviendas y obras civiles y la elaboración de proyectos y estudios de arquitectura, ingeniería y construcción, de proyectos de urbanismo y la ejecución de obras de urbanización.

Directorio: No tiene

Gerente general: No tiene

Razón Social y Naturaleza Jurídica: Constructora Manquehue Limitada, sociedad comercial de responsabilidad limitada.

RUT: 87.851.700-8

Dirección: Av. Santa María 6.350, quinto piso, Vitacura

Teléfono: +56 2 27507900

Participación de Inmobiliaria Manquehue S.A.: 99,90% directo

Capital Suscrito y Pagado: M\$12.420.109

Manquehue Servicios Limitada.

Manquehue Servicios Limitada es una sociedad comercial de responsabilidad limitada creada por escritura pública de fecha 12 de diciembre de 2006, otorgada en la Notaría de Santiago de don René Benavente Cash. Un extracto de dicha escritura se inscribió a fojas 2.365 N° 1.913 en el Registro de Comercio del Conservador de Bienes Raíces de Santiago, correspondiente al año 2007, y se publicó en el Diario Oficial N° 38.671, de fecha 24 de enero del mismo año.

Su objeto social es la prestación de servicios profesionales de asesoría, gestión y operación inmobiliaria, tanto en las áreas de ventas, marketing, negocios, atención al cliente, post venta, administración y finanzas, contabilidad, recursos humanos, urbanismo, construcción y arquitectura, como asimismo en otras que pudieran corresponderle en el ámbito de su finalidad. Los servicios deberán ser prestados exclusivamente en sus empresas relacionadas.

Directorio: No tiene

Gerente general: No tiene

Razón Social y Naturaleza Jurídica: Manquehue Servicios Limitada, Sociedad comercial de responsabilidad limitada

RUT: 76.768.550-5

Dirección: Av. Santa María 6.350, oficina 401, Vitacura

Teléfono: +56 2 27507000

Participación de Inmobiliaria Manquehue S.A.: 99,9% directo; 0,1% indirecto

Capital Suscrito y Pagado: M\$ 275.823

Filiales y Coligadas

Manquehue SpA.

Manquehue SpA es una sociedad por acciones, constituida por escritura pública de fecha 20 de agosto de 2010, otorgada en la Notaría de Santiago de don René Benavente Cash. Un extracto de dicha escritura se inscribió a fojas 47.136 N° 32.726, en el Registro de Comercio del Conservador de Bienes Raíces de Santiago, correspondiente al año 2010, y se publicó en el Diario Oficial N° 39.762, de fecha 14 de septiembre del mismo año.

Su objeto social es la inversión en toda clase de bienes muebles, sean éstos corporales o incorporales, como acciones, promesas u opciones de acciones, bonos, debentures, planes de ahorro, cuotas o derechos en todo tipo de sociedades, ya sean comerciales o civiles, comunidades o asociaciones y en toda clase de títulos o valores mobiliarios; además de la adquisición, enajenación y/o explotación de bienes raíces, rurales o urbanos; y la administración de las inversiones referidas precedentemente y la percepción de sus frutos o rentas.

Directorio: No tiene

Gerente general: No tiene

Razón Social y Naturaleza Jurídica: Manquehue SpA, sociedad por acciones

RUT: 76.115.471-0

Dirección: Av. Santa María 6.350, oficina 401, Vitacura

Teléfono: +56 2 27507000

Participación de Inmobiliaria Manquehue S.A.: 100% directo

Capital Suscrito y Pagado: M\$ 19.965

Piedra Roja Desarrollos Inmobiliarios S.A.

Chicureo Desarrollos Inmobiliarios S.A., actual Piedra Roja Desarrollos Inmobiliarios S.A., es una sociedad anónima cerrada, creada por escritura pública de fecha 1 de diciembre de 1997, otorgada en la Notaría de Santiago de don Iván Torrealba Acevedo. Un extracto de dicha escritura se inscribió a fojas 32.391 N° 26.183, en el Registro de Comercio del Conservador de Bienes Raíces de Santiago, correspondiente al año 1997, y se publicó en el Diario Oficial N° 35.956, de fecha 5 de enero del año 1998.

Su objeto social es el desarrollo, ejecución y administración de toda clase de proyectos inmobiliarios, loteos, urbanizaciones, compra y venta de terrenos, arriendos, quedando facultada dentro de su giro para celebrar actos o contratos encaminados directa o indirectamente al desarrollo de éste.

Directorio:

Jorge Lama Fernández	Juan Eduardo Bauzá Ramsay
Mauricio Guasch Brzovic	Fernando Hurtado Llona
Pablo Ihnen de la Fuente	Pelayo Rabat Vilaplana
María Rebeca Bascuñán Jiménez	

Gerente general: Cristián Cominetti Zárate

Razón Social y Naturaleza Jurídica: Piedra Roja Desarrollos Inmobiliarios S.A., sociedad anónima.

RUT: 96.844.470-0

Dirección: Av. Chicureo N° 12.800, Colina

Teléfono: +56 2 27507000

Participación de Inmobiliaria Manquehue S.A.: 68,34% directo

Capital Suscrito y Pagado: M\$ 88.379.122

Constructora MBI Limitada.

Su objeto social es: a) Construcción de edificios, viviendas y obras civiles en el predio que fuera de la Sociedad de Asistencia y Capacitación, en la comuna de Puente Alto; b) elaboración de proyectos y estudios de arquitectura, ingeniería y construcción; c) elaboración de proyectos de urbanismo y ejecución de obras; d) Prestación de servicios de arquitectura, ingeniería y construcción; y e) otros negocios que se estime conveniente emprender, ejecutando actos y contratos conducentes a estos fines.

Directorio:

Carlos Alberto Rabat Vilaplana
 Jorge Lama Fernández
 José Antonio Rabat Vilaplana
 Gonzalo Falcone Benavente
 Pablo Portales Montes
 Pedro Browne Covarrubias

Gerente general: Fernando Juez Correa

Razón Social y Naturaleza Jurídica: Constructora MBI Limitada, sociedad comercial de responsabilidad limitada

RUT: 77.481.650-K

Participación de Inmobiliaria Manquehue S.A.: 50% indirecto

Capital Suscrito y Pagado: M\$ 10.000

Filiales y Coligadas

Administradora San Cristóbal Limitada.

Su objeto social es la administración de inmuebles de todo tipo, constituyendo sociedades o participando en existentes, adquirir acciones y derechos en ellas y celebrar y ejecutar toda clase de actos y contratos a nombre propio o por cuenta de terceros necesarios para el objeto de la sociedad.

Directorio: No tiene

Gerente general: No tiene

Razón Social y Naturaleza Jurídica: Administradora San Cristóbal Limitada, sociedad comercial de responsabilidad limitada

RUT: 76.000.430-8

Participación de Inmobiliaria Manquehue S.A.: 68,344% indirecto

Capital Suscrito y Pagado: M\$ 1.270

Administradora San Isidro Limitada.

Su objeto social es la administración, explotación y mantenimiento de sistemas de extracción, impulsión, bombeo, distribución, canalización, regulación y traslado de aguas a los proyectos de Piedra Roja y Hacienda Chicureo, comuna de Colina. Celebrar y ejecutar actos y contratos a su nombre o de terceros, necesarios para su objeto.

Directorio: No tiene

Gerente general: No tiene

Razón Social y Naturaleza Jurídica: Administradora San Isidro Ltda., sociedad comercial de responsabilidad limitada

RUT: 76.072.000-3

Participación de Inmobiliaria Manquehue S.A.: 68,344% indirecto

Capital Suscrito y Pagado: M\$ 917.260

Chicureo Comercial SpA.

Su objeto social es: a) Compra, desarrollo, urbanización, arriendo y comercialización de inmuebles en Chicureo y zonas aledañas de la Región Metropolitana; actos y contratos vinculados a la actividad inmobiliaria; b) desarrollo, ejecución y administración de proyectos, formando sociedades que se requieran; c) construcción, por cuenta propia o ajena, de toda clase de edificios, obras civiles.

Directorio: No tiene

Gerente general: No tiene

Razón Social y Naturaleza Jurídica: Chicureo Comercial SpA, sociedad por acciones

RUT: 99.579.330-K

Participación de Inmobiliaria Manquehue S.A.: 68,344% indirecto

Capital Suscrito y Pagado: M\$ 307.280

Inmobiliaria Los Montes SpA.

Su objeto social es la adquisición, loteo y urbanización de predios; construcción de inmuebles en dichos terrenos; comercialización de edificaciones y sitios, y sus arrendamientos, sin perjuicio de otras actividades inmobiliarias.

Directorio: No tiene

Gerente general: No tiene

Razón Social y Naturaleza Jurídica: Inmobiliaria Los Montes SpA, sociedad por acciones

RUT: 76.282.780-8

Participación de Inmobiliaria Manquehue S.A.: 68,344% indirecto

Capital Suscrito y Pagado: M\$ 6.003

Filiales y Coligadas

Hacienda Chicureo Inmobiliaria Limitada.

Su objeto social es el desarrollo, ejecución y administración de proyectos inmobiliarios, loteos, urbanizaciones, compra, venta de terrenos, celebrando actos o contratos requeridos para su giro.

Directorio: No tiene

Gerente general: No tiene

Razón Social y Naturaleza Jurídica: Hacienda Chicureo Inmobiliaria Ltda., sociedad comercial de responsabilidad limitada

RUT: 77.799.840-4

Participación de Inmobiliaria Manquehue S.A.: 81,05% indirecto

Capital Suscrito y Pagado: M\$ 7.767.031

Hacienda Chicureo S.A.

Su objeto social es el desarrollo, ejecución y administración de proyectos inmobiliarios, loteos, urbanizaciones compra y venta de terrenos, celebrando actos o contratos necesarios para su giro.

Directorio:

Jorge Lama Fernández
Juan Eduardo Bauzá Ramsay
Fernando Hurtado Llona
Mauricio Guasch Brzovic
María Rebeca Bascuñán Jiménez

Gerente general: Cristián Cominetti Zárate

Razón Social y Naturaleza Jurídica: Hacienda Chicureo S.A., sociedad anónima.

RUT: 96.934.070-4

Participación de Inmobiliaria Manquehue S.A.: 81,05% indirecto

Capital Suscrito y Pagado: M\$ 6.024.441

Inmobiliaria Santa María de Manquehue Limitada.

Su objeto social es: a) La compra y venta, y la explotación de bienes raíces; b) el negocio de loteo, urbanización, construcción y, en general, toda clase de actividades vinculadas al rubro inmobiliario; y c) otros negocios que estime conveniente, pudiendo celebrar actos y contratos conducentes a estos fines.

Directorio: No tiene

Gerente general: No tiene

Razón Social y Naturaleza Jurídica: Inmobiliaria Santa María de Manquehue Limitada, sociedad comercial de responsabilidad limitada.

RUT: 87.970.900-8

Participación de Inmobiliaria Manquehue S.A.: 100% indirecto

Capital Suscrito y Pagado: M\$ 3.571.970

Inmobiliaria Alto La Cruz Limitada.

Su objeto social es: a) Compra, venta, explotación y arrendamiento de toda clase de bienes; b) loteo y urbanización de inmuebles; c) construcción de edificios; d) asesorías comerciales e inmobiliarias; e) otros negocios, celebrando actos y contratos conducentes a estos fines.

Directorio: No tiene

Gerente general: No tiene

Razón Social y Naturaleza Jurídica: Inmobiliaria Alto la Cruz Limitada, sociedad comercial de responsabilidad limitada.

RUT: 77.132.010-4

Participación de Inmobiliaria Manquehue S.A.: 100% indirecto

Capital Suscrito y Pagado: M\$ 4.055.510

Filiales y Coligadas

Inmobiliaria Cumbres del Cóndor Limitada.

Su objeto social es: a) Compra, venta y explotación de bienes raíces; b) b) negocio de loteo, urbanización, construcción y, en general, toda clase de actividades vinculadas al rubro inmobiliario; c) otros negocios, celebrando actos y contratos conducentes a estos fines.

Directorio: No tiene

Gerente general: No tiene

Razón Social y Naturaleza Jurídica: Inmobiliaria Cumbres del Cóndor Limitada, sociedad comercial de responsabilidad limitada

RUT: 76.005.121-7

Participación de Inmobiliaria Manquehue S.A.: 100% indirecto

Capital Suscrito y Pagado: M\$ 3.036.399

Inmobiliaria Los Álamos de Colina Limitada.

Su objeto social es: a) Compra, venta y explotación de bienes raíces o muebles; b) loteo y urbanización de inmuebles; c) cualquier otro negocio conveniente, pudiendo celebrar actos y contratos conducentes a estos fines.

Directorio: No tiene

Gerente general: No tiene

Razón Social y Naturaleza Jurídica: Inmobiliaria Los Álamos de Colina Limitada, sociedad comercial de responsabilidad limitada

RUT: 76.002.138-5

Participación de Inmobiliaria Manquehue S.A.: 100% indirecto

Capital Suscrito y Pagado: M\$ 2.867.257

Inmobiliaria Víctor Rae 5673 Limitada.

Objeto Social: a) compra venta y explotación de bienes y muebles; b) loteo y urbanización de inmuebles; c) cualquier otro negocio que se estime conveniente, celebrando actos y contratos conducentes a estos fines.

Directorio: No tiene

Gerente general: No tiene

Razón Social y Naturaleza Jurídica: Inmobiliaria Víctor Rae 5673 Limitada, sociedad de responsabilidad limitada.

RUT: 76.047.861-K

Participación de Inmobiliaria Manquehue S.A.: 100% indirecto

Capital Suscrito y Pagado: M\$ 546.159

Inmobiliaria Manquehue Sur Limitada.

Su objeto social es: a) Compra, venta y explotación de bienes raíces y muebles; b) Loteo y urbanización de bienes urbanos o rurales; c) Cualquier otro negocio que se estime conveniente, celebrando los actos y contratos conducentes a estos fines.

Directorio: No tiene

Gerente general: No tiene

Razón Social y Naturaleza Jurídica: Inmobiliaria Manquehue Sur Limitada, sociedad comercial de responsabilidad limitada.

RUT: 76.175.560-9

Participación de Inmobiliaria Manquehue S.A.: 100% indirecto

Capital Suscrito y Pagado: M\$ 1.449.325

Filiales y Coligadas

Inmobiliaria Santa María del Mar Limitada.

Su objeto social es: a) Compra venta y explotación de bienes raíces y muebles; b) loteo y urbanización de bienes raíces, y c) cualquier otro negocio que se estime conveniente, celebrando actos y contratos conducentes a estos fines.

Directorio: No tiene

Gerente general: No tiene

Razón Social y Naturaleza Jurídica: Inmobiliaria Santa María del Mar Limitada, sociedad comercial de responsabilidad limitada.

RUT: 76.335.860-7

Participación de Inmobiliaria Manquehue S.A.: 100% indirecto

Capital Suscrito y Pagado: M\$ 4.080.553

Inmobiliaria Teniente Montt 1980 SpA.

Su objeto social es: a) Compra, venta y explotación de bienes raíces y muebles; b) loteo y urbanización de bienes urbanos o rurales; c) desarrollo, construcción y comercialización de bienes inmuebles; d) Otros negocios que se estimen convenientes, celebrando actos y contratos conducentes a estos fines.

Directorio: No tiene

Gerente general: No tiene

Razón Social y Naturaleza Jurídica: Inmobiliaria Teniente Montt 1980 SpA, sociedad por acciones

RUT: 76.712.550-K

Participación de Inmobiliaria Manquehue S.A.: 100% indirecto

Capital Suscrito y Pagado: M\$ 337.895

Inmobiliaria Alto Hacienda SpA.

Su objeto social es la compra de lotes del Proyecto Alto Hacienda, de la comuna de Colina. Desarrollar, construir y comercializar sitios, casas y edificios, adquirir y enajenar otros bienes raíces, que complementen o se relacionen con la operación del condominio que se construirá en el lote.

Directorio:

Juan Eduardo Bauzá
Cristián Cominetti Zárate
Martín Swett Tobar (renunciado)

Gerente general: Juan Eduardo Bauzá Ramsay

Razón Social y Naturaleza Jurídica: Inmobiliaria Alto Hacienda SpA, sociedad por acciones

RUT: 76.414.366-3

Participación de Inmobiliaria Manquehue S.A.: 100% indirecto

Capital Suscrito y Pagado: M\$ 24.627

Inmobiliaria Manuel Montt 2630 SpA.

Su objeto social es: a) Compra, venta y explotación de bienes raíces y muebles; b) loteo y urbanización de bienes urbanos o rurales; c) desarrollo, construcción y comercialización de bienes inmuebles; d) otros negocios que se estimen convenientes, celebrando actos y contratos conducentes a estos fines.

Directorio: No tiene

Gerente general: No tiene

Razón Social y Naturaleza Jurídica: Inmobiliaria Manuel Montt 2630 SpA, sociedad por acciones

RUT: 76.868.949-0

Participación de Inmobiliaria Manquehue S.A.: 100% indirecto

Capital Suscrito y Pagado: M\$ 50.000

Filiales y Coligadas

Inmobiliaria Los Leones 1500 SpA.

Su objeto social es: a) Compra, venta y explotación de bienes raíces y muebles; b) loteo y urbanización de bienes urbanos o rurales; c) desarrollo, construcción y comercialización de bienes inmuebles; d) otros negocios que se estimen convenientes, celebrando actos y contratos conducentes a estos fines.

Directorio: No tiene

Gerente general: No tiene

Razón Social y Naturaleza Jurídica: Inmobiliaria Los Leones 1500 SpA, sociedad por acciones

R.U.T.: 76.994.039-1

Participación de Inmobiliaria Manquehue S.A.: 100% indirecto

Capital Suscrito y Pagado: M\$ 50.000

Inmobiliaria Los Alerces 2222 SpA.

Su objeto social es: a) Compra, venta y explotación de bienes raíces y muebles; b) loteo y urbanización de bienes urbanos o rurales; c) desarrollo, construcción y comercialización de bienes inmuebles; d) otros negocios que se estimen convenientes, celebrando actos y contratos conducentes a estos fines.

Directorio: No tiene

Gerente general: No tiene

Razón Social y Naturaleza Jurídica: Inmobiliaria Los Alerces 2222 SpA, sociedad por acciones.

R.U.T.: 76.994.045-6

Participación de Inmobiliaria Manquehue S.A.: 100% indirecto

Capital Suscrito y Pagado: M\$ 50.000

Inmobiliaria Los Maderos SpA.

Su objeto social es el desarrollo, construcción y comercialización de sitios y casas en un condominio en el inmueble denominado Macrolote 30-A del plano Resolución de Aprobación de Subdivisión y/o Fusión número 41/12 de 19 de marzo 2012 por DOM de Municipalidad de Colina; compra de inmuebles del Condominio Los Portones para destinarlos a casas pilotos. Constitución de gravámenes y su comercialización.

Directorio: No tiene

Gerente general: No tiene

Razón Social y Naturaleza Jurídica: Inmobiliaria Los Maderos SpA, sociedad por acciones.

RUT: 76.216.575-9

Participación de Inmobiliaria Manquehue S.A.: 100% indirecto

Capital Suscrito y Pagado: M\$ 100.000

Inmobiliaria La Fuente SpA.

Su objeto social es el desarrollo, construcción y comercialización de sitios y casas en condominios, en los siguientes inmuebles: a) Lote 6 a, y b) Lote A - Cuatro, ubicados en el sector de Piedra Roja Chicureo, comuna de Colina, Región Metropolitana.

Directorio: No tiene

Gerente general: No tiene

Razón Social y Naturaleza Jurídica: Inmobiliaria La Fuente SpA, sociedad por acciones.

RUT: 76.165.666-K

Participación de Inmobiliaria Manquehue S.A.: 100% indirecto

Capital Suscrito y Pagado: M\$ 1.000

Filiales y Coligadas

Inmobiliaria Los Candiles SpA.

Su objeto social es el desarrollo, construcción y comercialización de sitios y casas en condominios, en el inmueble del plano archivado bajo el número 44856-A, CBR Santiago 11/12/2008, Lote Tres b, comuna de Colina, Región Metropolitana; adquirir inmuebles de otros sectores de Piedra Roja para casas pilotos, constituyendo gravámenes sobre ellos, y su comercialización.

Directorio: No tiene

Gerente general: No tiene

Razón Social y Naturaleza Jurídica: Inmobiliaria Los Candiles SpA, sociedad por acciones.

RUT: 76.165.733-K

Participación de Inmobiliaria Manquehue S.A.: 100% indirecto

Capital Suscrito y Pagado: M\$ 1.000

El Peñón Manquehue SpA.

Su objeto social es: a) Desarrollar el negocio inmobiliario; compra, venta, arrendamiento y explotación de bienes raíces o muebles; b) promoción, comercialización e intermediación de proyectos inmobiliarios; y c) efectuar, administrar y disponer de inversiones.

Directorio: No tiene

Gerente general: No tiene

Razón Social y Naturaleza Jurídica: El Peñón Manquehue SpA, sociedad por acciones.

RUT: 76.410.647-4

Participación de Inmobiliaria Manquehue S.A.: 100% indirecto

Capital Suscrito y Pagado: M\$1.157.446.

Inmobiliaria Edificios de Hacienda SpA.

Su objeto social es desarrollar, construir y comercializar departamentos en Lote Z Uno – A Tres, del plano número 36,726-A, de la Higuera Primera e Higuera Segunda de Chicureo, Comuna de Colina, Región Metropolitana.

Directorio:

Juan Eduardo Bauzá Ramsay
Rodrigo Barros Baeza
Alejandra Villa Muñoz
Mauricio Guasch Brzovic
Fernando Hurtado Llona

Gerente General: Rodrigo Barros Baeza

Razón Social y Naturaleza Jurídica: Inmobiliaria Edificios de Hacienda SpA, sociedad por acciones.

RUT: 76.326.533-1

Participación de Inmobiliaria Manquehue S.A.: 70% indirecto

Capital Suscrito y Pagado: M\$ 5.478.086

Consortio Inmobiliario MBI Ltda.

Su objeto social es la compra, loteo, urbanización desde la Sociedad de Asistencia y Capacitación de los alrededores de Avenida Vicuña Mackenna, comuna de Puente Alto; construcción de inmuebles en ellos; comercialización de edificaciones y sitios, arrendamiento de dichos bienes. Otras actividades inmobiliarias.

Directorio:

Carlos Alberto Rabat Vilaplana
José Antonio Rabat Vilaplana
Jorge Lama Fernández
Gonzalo Falcone Benavente
Pedro Browne Covarrubias
Pablo Portales Montes

Gerente general: Juan Eduardo Bauzá

Razón Social y Naturaleza Jurídica: Consortio Inmobiliario MBI Ltda., sociedad comercial de responsabilidad limitada.

RUT: 77.468.720-3

Participación de Inmobiliaria Manquehue S.A.: 50% indirecto

Capital Suscrito y Pagado: M\$102.520

Filiales y Coligadas

Inmobiliaria Montepiedra SpA.

Su objeto social es el desarrollo, construcción y comercialización de inmuebles en condominio en el inmueble denominado Lote A - Uno. Uno b, ubicado en la comuna de Colina.

Directorio: No tiene

Gerente general: Juan Eduardo Bauzá Ramsay

Razón Social y Naturaleza Jurídica: Inmobiliaria Montepiedra SpA, sociedad por acciones.

RUT: 76.213.015-7

Participación de Inmobiliaria Manquehue S.A.: 100% indirecto

Capital Suscrito y Pagado: M\$100.000

Inmobiliaria Aguas Claras SpA.

Su objeto social es la compra del Lote Treinta y Tres – A Uno, de la comuna de Colina; desarrollo, construcción y comercialización de sitios y casas en condominio; compra y venta de otros bienes raíces que complementen o se relacionen con el condominio que se construirá en el lote.

Directorio:

Juan Eduardo Bauzá Ramsay
Rodrigo Barros Baeza
Alejandra Villa Muñoz
Mauricio Guasch Brzovic
Fernando Hurtado Llona

Gerente general: Rodrigo Barros Baeza

Razón Social y Naturaleza Jurídica: Inmobiliaria Aguas Claras SpA, sociedad por acciones.

RUT: 76.318.228-2

Participación de Inmobiliaria Manquehue S.A.: 70% indirecto

Capital Suscrito y Pagado: M\$4.065.775

Inmobiliaria Los Robles SpA.

Su objeto social es el desarrollo, construcción y comercialización de viviendas en condominio en lote 36, con frente a Avenida José Rabat, comuna de Colina. Compra de inmuebles en Piedra Roja, para casas piloto del condominio, constituir gravámenes sobre ellas, y finalmente, comercializarlas.

Directorio:

Juan Eduardo Bauzá Ramsay
Rodrigo Barros Baeza
Alejandra Villa Muñoz
Mauricio Guasch Brzovic
Fernando Hurtado Llona

Gerente general: Rodrigo Barros Baeza

Razón Social y Naturaleza Jurídica: Inmobiliaria Los Robles SpA, sociedad por acciones.

RUT: 76.455.482-5

Participación de Inmobiliaria Manquehue S.A.: 70% indirecto

Capital Suscrito y Pagado: M\$2.130.763

Inmobiliaria Aguapiedra SpA

Su objeto social es el desarrollo, construcción y comercialización de viviendas en el lote 37, comuna de Colina. Adquirir, gravar y enajenar otros inmuebles que complementen o se relacionen con la operación del condominio que se construirá en el lote.

Directorio:

Juan Eduardo Bauzá Ramsay
Rodrigo Barros Baeza
Alejandra Villa Muñoz
Mauricio Guasch Brzovic
Fernando Hurtado Llona

Gerente general: Rodrigo Barros Baeza

Razón Social y Naturaleza Jurídica: Inmobiliaria Aguapiedra SpA, sociedad por acciones.

RUT: 76.455.471-K

Participación de Inmobiliaria Manquehue S.A.: 70% indirecto

Capital Suscrito y Pagado: M\$6.972.183.

Filiales y Coligadas

Inmobiliaria Los Nogales SpA.

Su objeto social es el desarrollo, construcción y comercialización de inmuebles en el Lote dieciséis A uno, con frente a calle Paso del Cid 4.150, Comuna de Lo Barnechea, Región Metropolitana.

Directorio:

Juan Eduardo Bauzá Ramsay
Daniel Lara Arancibia
Pablo Bustos Serrano
Marcos Javier Retamal Muñoz
Alfonso Salgado Menchaca
Luis Araya Álvarez

Gerente general: Daniel Lara Arancibia

Razón Social y Naturaleza Jurídica: Inmobiliaria Los Nogales SpA, sociedad por acciones.

RUT: 76.579.122-7

Participación de Inmobiliaria Manquehue S.A.: 50% indirecto

Capital Suscrito y Pagado: M\$ 50.000

Constructora Los Nogales SpA.

Su objeto social es: a) Construcción de toda clase de edificios, y obras civiles en el Lote 16 A uno, con frente a calle Paso del Cid 4.150, comuna de Lo Barnechea; b) elaboración de proyectos de arquitectura, ingeniería y construcción; c) elaboración de proyectos de urbanismo; ejecución de obras de urbanización; d) prestación de servicios de arquitectura, ingeniería y construcción, y e) cualquier otro negocio, celebrando los actos y contratos conducentes a estos fines.

Directorio: No tiene

Gerente general: No tiene

Razón Social y Naturaleza Jurídica: Constructora Los Nogales SpA, sociedad por acciones.

RUT: 76.786.336-5

Participación de Inmobiliaria Manquehue S.A.: 50% indirecto

Capital Suscrito y Pagado: M\$ 20.000



Parque Nogales - Los Trapenses Lo Barnechea

Hechos Relevantes y Esenciales

Hecho Esencial del 26 de marzo de 2021.

Con fecha de 26 de marzo de 2021 Inmobiliaria Manquehue S.A. comunicó a la Comisión para el Mercado Financiero, en carácter de hecho esencial, lo siguiente:

- 1) Fijar como fecha de celebración de la próxima Junta Ordinaria de Accionistas el día 29 de abril del año 2021, a las 9:00 horas, la cual sería citada oportunamente de conformidad a la ley.
- 2) Someter a aprobación de los señores accionistas en la Junta Ordinaria de Accionistas indicada precedentemente, la distribución de un dividendo eventual con cargo a las utilidades acumuladas de ejercicios anteriores ascendente a \$881.502.300, lo cual correspondió a un monto equivalente a \$1,490.1418 por acción. Asimismo, se propuso a la referida Junta que dicho dividendo sea pagado en la o las fechas que fije el Directorio, en dinero efectivo, en las oficinas de la Sociedad o mediante depósito o transferencia en cuenta corriente, según fuese solicitado. Tuvieron

derecho a dichos dividendos aquellos accionistas que figurasen inscritos en el Registro de Accionistas a la medianoche del quinto día hábil anterior a la fecha de pago.

Se hizo presente a esa Comisión que oportunamente le sería remitida copia del primer aviso de citación a la Junta indicada precedentemente, en los términos dispuestos para tales efectos por la Sección II de la Norma de Carácter General N°30.

Hecho Esencial del 29 de abril de 2021.

Con fecha de 29 de abril de 2021 Inmobiliaria Manquehue S.A. comunicó a la Comisión para el Mercado Financiero, en carácter de hecho esencial, lo siguiente:

- 1) Aprobar el Balance, Estados Financieros y la Memoria Anual respecto del ejercicio 2020.
- 2) La distribución de un dividendo eventual con cargo a las utilidades acumuladas de ejercicios anteriores

por un monto ascendente a \$881.502.300, lo cual corresponde a un monto equivalente a \$1,490.1418 por acción, el cual sería pagado en la o las fechas que determine el Directorio.

- 3) Designar como empresa de auditoría externa de la Sociedad para el ejercicio 2021 a Deloitte Auditores Consultores Limitada.

Hecho Esencial del 19 de agosto de 2021.

Con fecha de 19 de agosto de 2021 Inmobiliaria Manquehue S.A. comunicó a la Comisión para el Mercado Financiero, en carácter de hecho esencial, lo siguiente:

Conforme a lo dispuesto en el artículo 16 de la Ley 18.045, referido a la obligación de cada emisor de valores de publicar la fecha de divulgación de los estados financieros trimestrales y anuales, se informó que los Estados Financieros correspondientes al período terminado al 30 de junio de 2021, serían publicados el día 27 de agosto de 2021.

Hechos Posteriores

Entre el 1 de enero de 2022 y la fecha de emisión de la presente memoria, no se han registrado hechos posteriores relevantes que puedan afectar los estados financieros de la Compañía.

Audidores Externos

En la Junta Ordinaria de Accionistas de Inmobiliaria Manquehue S.A. se designó a la firma Deloitte Auditores y Consultores Limitada como auditores externos independientes de la Compañía para el ejercicio de 2021.



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 antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones.

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

Liquidez Corriente: Activos Corrientes / Pasivos Corrientes.

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

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

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

Paño: Porción de un macrolote para la venta.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Tasa de Desistimiento: Promesas desistidas/ Promesas Totales

Velocidad de venta: Ventas en un trimestre / Stock disponible

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



05

Estados Financieros

Estados Financieros 2021	79
Estados Consolidados de Situación Financiera	80
Estados Consolidados de Resultados	81
Cambios en el Patrimonio Neto	82
Flujos de Efectivo Directo	83
Declaración de Responsabilidad	84

Estados Financieros 2021

Los Estados Consolidados de Situación Financiera de Inmobiliaria Manquehue S.A., sus filiales y el correspondiente Informe de Auditores Independientes, se encuentran a disposición del público en las oficinas de la entidad informante (Santa María 6350, Vitacura) y de la Comisión para el Mercado Financiero.

Esto Incluye:

- Memoria 2021
- Estados Consolidados de Situación Financiera de Inmobiliaria Manquehue S.A. y sus filiales
- Estados Financieros Resumidos de Afiliadas
- Análisis Razonado

Adicionalmente todos estos antecedentes se encuentran en formato electrónico en el sitio web de Inmobiliaria Manquehue S.A. www.imanquehue.com



Los Montes - Piedra Roja

Estados Consolidados de Situación Financiera

ACTIVOS				
ACTIVOS CORRIENTES	Nº Nota	31-12-2021 M\$	31-12-2020 M\$	Variación M\$
Efectivo y equivalentes al efectivo	5	27.221.079	25.267.499	1.953.580
Otros activos no financieros	7	48.011	51.317	(3.306)
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes, neto	8	44.352.665	14.823.775	29.528.890
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas	9	1.369.571	1.668.486	(298.915)
Inventarios	10	86.304.475	88.704.383	(2.399.908)
Activos por impuestos	11	6.612.593	8.861.633	(2.249.040)
TOTAL DE ACTIVOS CORRIENTES		165.908.394	139.377.093	26.531.301
ACTIVOS NO CORRIENTES				
Otros activos financieros	6	305.752	262.385	43.367
Otros activos no financieros	7	494.608	512.116	(17.508)
Cuentas por cobrar	8	1.321.677	1.782.378	(460.701)
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas	9	6.817.384	6.394.724	422.660
Inventarios	10	25.190.458	25.505.830	(315.372)
Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación	12	4.047.730	3.852.993	194.737
Activos intangibles distintos de la plusvalía	13	770.174	587.806	182.368
Propiedades, planta y equipo	14	1.447.724	1.909.164	(461.440)
Activos por derecho de uso	15	10.884.270	14.368.313	(3.484.043)
Propiedades de inversión	16	81.447.863	87.318.027	(5.870.164)
Activos por impuestos diferidos	17	37.317.596	34.029.899	3.287.697
TOTAL DE ACTIVOS NO CORRIENTES		170.045.236	176.523.635	(6.478.399)
TOTAL DE ACTIVOS		335.953.630	315.900.728	20.052.902

PASIVOS Y PATRIMONIO				
PASIVOS CORRIENTES	Nº Nota	31-12-2021 M\$	31-12-2020 M\$	Variación M\$
Otros pasivos financieros	18	56.856.996	60.636.322	(3.779.326)
Pasivos por arrendamientos	19	1.876.313	4.004.558	(2.128.245)
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	20	19.975.027	19.397.253	577.774
Cuentas por pagar a entidades relacionadas	9	-	2.581	(2.581)
Otras provisiones	21	13.372.131	8.620.411	4.751.720
Pasivos por impuestos	11	1.101.972	651.433	450.539
Provisiones por beneficios a los empleados	22	603.973	516.563	87.410
Otros pasivos no financieros	23	617.035	528.010	89.025
TOTAL DE PASIVOS CORRIENTES		94.403.447	94.357.131	46.316
PASIVOS NO CORRIENTES				
Otros pasivos financieros	18	28.746.249	10.555.272	18.190.977
Pasivos por arrendamientos	19	8.547.697	12.715.479	(4.167.782)
Cuentas por pagar	20	9.913.751	11.145.503	(1.231.752)
Pasivos por impuestos diferidos	17	1.130.592	1.298.509	(167.917)
Otras provisiones	21	23.198.880	21.317.464	1.881.416
Provisiones por beneficios a los empleados	22	106.555	100.474	6.081
TOTAL DE PASIVOS NO CORRIENTES		71.643.724	57.132.701	14.511.023
TOTAL PASIVOS		166.047.171	151.489.832	14.557.339
PATRIMONIO				
Capital emitido	24.2	98.570.453	98.570.453	-
Sobrepeso en colocación de acciones		3.448.858	3.448.858	-
Ganancias acumuladas		31.809.979	26.366.314	5.443.665
Otras reservas	24.4	(6.505)	(6.505)	-
Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora		133.822.785	128.379.120	5.443.665
Participaciones no controladoras	24.5	36.083.674	36.031.776	51.898
TOTAL PATRIMONIO		169.906.459	164.410.896	5.495.563
TOTAL DE PATRIMONIO Y PASIVOS		335.953.630	315.900.728	20.052.902

Estados Consolidados de Resultados

Estado de resultados por función	Nº Nota	01-01-2021 31-12-2021 M\$	01-01-2020 31-12-2020 M\$
Ingresos de actividades ordinarias	25	70.996.990	48.452.101
Costo de ventas	26.1	(48.933.412)	(40.637.436)
Ganancia bruta		22.063.578	7.814.665
Gasto de administración	26.1	(11.857.890)	(12.119.388)
Otros ingresos	26.5	521.729	282.021
Otros gastos	26.6	(385.593)	(198.834)
Ingresos financieros	26.4	112.861	127.015
Costos financieros	26.4	(1.792.609)	(1.532.417)
Participación en las (pérdidas) ganancias de asociadas y negocios conjuntos que se contabilicen utilizando el método de la participación	12	1.805.545	(272.905)
Resultados por unidades de reajuste	26.6	(989.230)	(378.732)
(Pérdida) ganancia antes de impuestos		9.478.391	(6.278.575)
Ingreso por impuestos a las ganancias	17	2.315.700	3.042.778
(Pérdida) ganancia procedente de operaciones continuadas		11.794.091	(3.235.797)
Ganancia procedente de operaciones discontinuadas		-	-
(Pérdida) ganancia		11.794.091	(3.235.797)
(Pérdida) ganancia, atribuible a			
(Pérdida) ganancia, atribuible a los propietarios de la controladora	28	9.035.953	(4.081.548)
Ganancia, atribuible a participaciones no controladoras	24.5	2.758.138	845.751
(Pérdida) ganancia		11.794.091	(3.235.797)
(Pérdida) ganancia por acción			
(Pérdida) ganancia por acción básica:			
(Pérdida) ganancia por acción básica en operaciones continuas (en pesos)	28	15,27	(6,90)
(Pérdida) ganancia por acción diluidas:			
(Pérdida) ganancia diluida por acción procedente de operaciones continuas (en pesos)	28	15,27	(6,90)

Estado de resultado integral	Nº Nota	01-01-2021 31-12-2021 M\$	01-01-2020 31-12-2020 M\$
(Pérdida) ganancia		11.794.091	(3.235.797)
Componentes de otro resultado integral antes de impuesto			
Participación de otro resultado integral de asociada, contabilizado utilizando el método de la participación que no se reclasificará al resultado del período, antes de impuestos		-	-
Total otro resultado integral que no se reclasificará al resultado del período, antes de impuesto		-	-
Impuesto a las ganancias relativo a participación de otro resultado integral de asociada, contabilizado utilizando el método de la participación que no se reclasificará al resultado del ejercicio		-	-
Total impuesto a las ganancias relativo a otro resultado integral que no se reclasificará al resultado del período		-	-
Total otro resultado integral que no se reclasificará al resultado del ejercicio		-	-
Resultado integral total		11.794.091	(3.235.797)
Resultado integral atribuible a:			
Resultado integral atribuible a los propietarios de la controladora		9.035.953	(4.081.548)
Resultado integral atribuible a participaciones no controladoras		2.758.138	845.751
Resultado integral total		11.794.091	(3.235.797)

Estado de Cambios en el Patrimonio

Estado de cambios en el patrimonio	Nota	Capital emitido M\$	Sobrepeso en colocación de acciones M\$	Reserva participación otros resultados de asociada M\$	Otras reservas M\$	Ganancias (pérdidas) acumuladas M\$	Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora M\$	Participaciones no controladoras M\$	Patrimonio Total M\$
Saldo al 01.01.2020		98.570.453	3.448.858	-	(6.505)	26.366.314	128.379.120	36.031.776	164.410.896
Cambio en patrimonio									
(Pérdida) ganancia		-	-	-	-	9.035.953	9.035.953	2.758.138	11.794.091
Otro resultado integral		-	-	-	-	-	-	-	-
Resultado integral		-	-	-	-	9.035.953	9.035.953	2.758.138	11.794.091
Dividendos		-	-	-	-	(881.502)	(881.502)	-	(881.502)
Dividendos mínimos		-	-	-	-	(2.710.786)	(2.710.786)	-	(2.710.786)
Aumento de capital		-	-	-	-	-	-	-	-
Incremento (disminución) por transferencias y otros cambios		-	-	-	-	-	-	(2.706.240)	(2.706.240)
Total de cambios en patrimonio		-	-	-	-	5.443.665	5.443.665	51.898	5.495.563
Saldo final al 31.12.2021		98.570.453	3.448.858	-	(6.505)	31.809.979	133.822.785	36.083.674	169.906.459

Flujos de Efectivo Directo

Estado de flujos de efectivo	N° Nota	01-01-2021 31-12-2021 M\$	01-01-2020 31-12-2020 M\$
Flujos de efectivo procedentes de (utilizados en) actividades de operación			
Clases de cobros por actividades de operación			
Cobros procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios		55.370.632	68.818.090
Pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios		(45.794.945)	(30.094.789)
Pagos a y por cuenta de los empleados		(9.169.549)	(10.902.387)
Dividendos pagados		(581.102)	(798.982)
Intereses recibidos		100.744	81.461
Impuestos a las ganancias (pagados) reembolsados		1.522.576	(1.402.310)
Flujos de efectivo netos (utilizados en) procedentes de actividades de la operación		1.448.356	25.701.083
Flujos de efectivo procedentes de (utilizados en) actividades de inversión			
Flujo de efectivo utilizados en la compra de participaciones no controladoras		-	-
Flujos de efectivo procedentes de la pérdida de control de subsidiarias u otros negocios		4.334	1.000
Otros cobros por la venta de participaciones en negocios conjuntos		-	633
Préstamos a entidades relacionadas		(1.323.315)	(3.004.651)
Importes procedentes de la venta de propiedades, planta y equipo		326.580	17.175
Compras de propiedades, planta y equipo		(102.109)	(331.018)
Cobros a entidades relacionadas		1.642.361	-
Dividendos recibidos		338.134	21
Flujos de efectivo netos utilizados en actividades de inversión		885.985	(3.316.840)

Estado de flujos de efectivo (continuación)	N° Nota	01-01-2021 31-12-2021 M\$	01-01-2020 31-12-2020 M\$
Flujos de efectivo procedentes de (utilizados en) actividades de Financiación			
Pagos por otras participaciones en el patrimonio		(2.125.471)	(808.606)
Importes procedentes de préstamos de largo plazo		18.277.493	-
Importes procedentes de préstamos de corto plazo		36.750.544	24.714.038
Pagos de préstamos		(42.247.217)	(32.561.230)
Pagos de pasivos por arrendamientos financieros		(7.059.634)	(6.510.023)
Intereses pagados		(3.094.974)	(4.196.089)
Dividendos pagados		(881.502)	(888.689)
Flujos de efectivo netos utilizados en actividades de financiación		(380.761)	(20.250.599)
Disminución neto en el efectivo y equivalentes al efectivo, antes del efecto de los cambios en la tasa de cambio		1.953.580	2.133.644
Efectos de la variación en la tasa de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo		-	-
Disminución neto de efectivo y equivalentes al efectivo		1.953.580	2.133.644
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del ejercicio		25.267.499	23.133.855
Efectivo y equivalentes al efectivo al final del ejercicio	5	27.221.079	25.267.499

Declaración de Responsabilidad

Los Directores y el Gerente General de la sociedad Inmobiliaria Manquehue S.A., firmantes de la presente declaración, se hacen responsables bajo juramento respecto de la veracidad de la información incorporada en la memoria anual correspondiente al ejercicio 2021, por la que asumen la responsabilidad legal correspondiente.



CANIO CORBO LIOI
RUT: 3.712.353-6
PRESIDENTE



CARLOS ALBERTO RABAT VILAPLANA
RUT: 6.555.191-8
VICE - PRESIDENTE



JUAN PABLO ARMAS MAC DONALD
RUT: 6.198.258-2
DIRECTOR



ARTURO CONCHA URETA
RUT: 5.922.845-5
DIRECTOR



PABLO IHNEN DE LA FUENTE
RUT: 6.866.516-7
DIRECTOR



JORGE LAMA FERNÁNDEZ
RUT: 6.370.939-5
DIRECTOR



PELAYO RABAT VILAPLANA
RUT: 8.574.779-7
DIRECTOR



JUAN EDUARDO BAUZÁ RAMSAY
RUT: 10.234.510-K
GERENTE GENERAL

Santiago, 21 de marzo de 2022



Diseño, producción y edición:

Espacio Vital Branding

www.espaciovital.cl

Fotografías:

Archivo Fotográfico Inmobiliaria

Manquehue