




INMOBILIARIA
MANQUEHUE®

MEMORIA
INTEGRADA
2022

ÍNDICE

● ● ● ●

Carta del Presidente del Directorio

3



Cap 1

Perfil de la entidad

4



Cap 5

Gestión de Clientes

57



Cap 2

Gobierno Corporativo

15



Cap 6

Gestión de Proveedores

61



Cap 3

Estrategia y Modelo de Negocios

30



Cap 7

Hechos Esenciales, Comentarios de Accionistas y Comité de Directores

64



Cap 4

Personas

50



Cap 8

Estados Financieros

67



Carta del Presidente

Estimados accionistas:

El año 2022 fue un año difícil para la economía chilena, no siendo la excepción la industria inmobiliaria, que se vio afectada por adversas condiciones macroeconómicas, como la inflación anual de 12,8%, y el alza de las tasas para créditos de largo plazo. Estas generaron un fuerte impacto en el negocio inmobiliario: la industria sufrió una severa caída en cierres de venta y en facturación, comparado con años anteriores.

Nuestro desempeño como Compañía no estuvo ajeno a estas dificultades alcanzando, a nivel consolidado, un nivel de promesas inmobiliarias de MUF 953.

Adicionalmente, nuestro proceso de escrituración se vio afectado por la postergación de inicios de obra debido a hallazgos arqueológicos, la postergación de la decisión de compra de nuestros clientes y atrasos en las recepciones municipales.

En este escenario complejo, los ingresos consolidados de Manquehue en el segmento inmobiliario alcanzaron los MM\$ 48.528 y en el segmento de Macrolotes los MM\$ 16.766, lo que finalmente se traduce en una utilidad antes de impuestos de MM\$ 9.420, y una utilidad final - que incluye el efecto de impuestos diferidos- de MM\$ 14.986, comparados a los MM\$ 9.478 y MM\$ 11.794 respectivamente, del ejercicio precedente.

Durante el año terminado, nos esforzamos por optimizar nuestra gestión a largo plazo, y logramos mejorar nuestros márgenes inmobiliarios, al hacer más eficiente nuestra operación.

Nuestra unidad de negocio inmobiliario, apoyado por la gestión comercial, alcanzó márgenes en torno al 29%.

En cuanto al segmento inmobiliario de casas, concretamos la compra del terreno sector de La Ñipa, para continuar con el desarrollo de nuestros proyectos en Piedra Roja.

En el segmento inmobiliario en altura, iniciamos la obra de nuestro proyecto Los Alerces, ubicado en la comuna de Ñuñoa. Además, consolidamos nuestra oferta futura de proyectos en altura mediante la compra de dos terrenos: Vicuña Mackenna en la comuna de la Florida, y Arturo Prat en Santiago centro.

Finalmente, nuestra unidad de negocio de Macrolotes, pese al escenario adverso, logró con éxito concretar las ventas de gran parte de su backlog de promesas.

Las áreas de apoyo concluyeron con éxito la implementación de la herramienta financiero-contable SAP BO y se concretaron varias mejoras tecnológicas, que nos permitirán contar con mejor información para la toma de decisiones. Hemos comenzado una serie de gestiones para optimizar nuestra estructura societaria, lo que nos permitirá enfrentar mejor los desafíos por delante. Por último, no podemos dejar de mencionar nuestra posición de caja favorable, fruto de los esfuerzos de planificación y gestión financiera de la Compañía.

Durante 2022 logramos concretar el diseño de nuestra Estrategia de Sostenibilidad: definimos su gobernanza, identificamos desafíos y trazamos objetivos, esperan-

“

Durante el año terminado, nos esforzamos por optimizar nuestra gestión a largo plazo, y logramos mejorar nuestros márgenes inmobiliarios al hacer más eficiente nuestra operación.

do abordar en el 2023 la activación de distintas iniciativas que profundizan nuestro propósito, buscando resultados que aporten a la sostenibilidad de la empresa en el largo plazo.

Todas las personas que forman la organización de Inmobiliaria Manquehue, en sus diversas jerarquías y competencias, han desplegado un gran esfuerzo para lograr los avances realizados en el año 2022.

El Directorio desea testimoniar su reconocimiento a la labor realizada por nuestros equipos, y manifestar su confianza en la capacidad que ellos tienen para enfrentar los futuros desafíos que enfrenta nuestro negocio.

Atentamente,

CANIO CORBO LIOI
Presidente del Directorio
Inmobiliaria Manquehue S.A.





●
Cap 1



Perfil de la
entidad



1.1. Misión, visión y valores

Inmobiliaria Manquehue S.A. es una empresa con más de 40 años en el desarrollo de proyectos residenciales. Ha construido una marca reconocida por sus clientes por su calidad y profesionalismo, y su vasta experiencia le ha permitido expandir su alcance y abrazar nuevos desafíos en el mercado inmobiliario. La empresa es sólida en su campo y se enfoca en brindar soluciones inmobiliarias a sus clientes, lo que le ha permitido seguir creciendo y fortaleciéndose.

Además, Inmobiliaria Manquehue S.A. ofrece terrenos para desarrollo residencial y de equipamiento, principalmente en Piedra Roja, al norte de Santiago. Este proyecto es reconocido por su valor y potencial de crecimiento en el mercado inmobiliario, y se ha consolidado como el proyecto inmobiliario más grande y ambicioso desarrollado en Chile. Un verdadero hito para la construcción y el desarrollo residencial de la ciudad.

A lo largo de las décadas, Inmobiliaria Manquehue S.A. ha evolucionado y redefinido su enfoque estratégico para poner a sus clientes en el centro de todo su quehacer. Para lograr esto, ha adoptado una transformación cultural en sus procesos y tecnologías, y ha conformado un equipo con amplia experiencia en el rubro inmobiliario. Esto le ha permitido brindar un servicio aún más excepcional a sus clientes, demostrando su compromiso en proporcionar la mejor experiencia posible. La satisfacción de sus clientes es su prioridad número uno.



Misión

Valores

“Creamos con pasión tu lugar para vivir”

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



1

Responsabilidad:

respetar los compromisos en tiempo y forma con nuestros clientes.



2

Excelencia:

cumplir con altos estándares de calidad.



3

Integridad:

trabajar de manera correcta y consciente de nuestro accionar



4

Empatía:

acompañar en todo el proceso al cliente.



5

Transparencia:

trabajar con altos estándares en la veracidad de la información entregada.





1.2 Identificación de la Sociedad

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:
prevenciondedelitos@imanquehue.com

Asesores Legales:
Barros y Errazuriz Abogados Limitada

Constitución:

Inmobiliaria Manquehue S.A. es una sociedad anónima abierta constituida por escritura pública con 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 de dicha escritura 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 Man-

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





1.3 Historia de la empresa

Inmobiliaria Manquehue S.A. fue fundada en 1982, cuando la familia Rabat decidió iniciar el precursor proyecto inmobiliario “Santa María de Manquehue” en la comuna de Vitacura, Región Metropolitana. La empresa se especializó en la urbanización y venta de sitios unifamiliares, y gracias a su innovadora visión y estrategia, estableció un nuevo estándar de desarrollo urbano en el mercado. Desde la adquisición de terrenos en grandes extensiones hasta la venta final al consumidor, Inmobiliaria Manquehue S.A. se encarga de todo el proceso de desarrollo de los proyectos inmobiliarios. Estos terrenos, conocidos como macro lotes, son resultado de un proceso de fusión y/o división previa a la urbanización planificada, y están urbanizados en al menos uno de sus deslindes.

Como parte de su evolución natural, la Empresa ha ido ampliando su alcance y desarrollando nuevos proyectos en zonas consideradas atractivas y con un gran potencial para la construcción de viviendas. En 1991, esta tendencia se continuó con la incorporación del ambicioso proyecto “El Golf de Manquehue” situado en el Valle Los Trapenses, en la comuna de Lo Barnechea, abarcando más de 250 hectáreas.

En 1996, Inmobiliaria Manquehue comenzó el proyecto “El Carmen de Huechuraba”, con el objetivo de diversificar su presencia en distintos mercados. Con este proyecto, la empresa se introdujo en el mercado de construcción y venta de casas en barrios integrados con amplias áreas verdes, equipamiento y conectividad, características que definen a los macro proyectos inmobiliarios. Con precios de venta que partían desde las UF 2.000, la empresa avanzó ganando presencia en este mercado.

En el 2000, Manquehue alcanzó un nuevo hito con el desarrollo del proyecto “Piedra Roja” en Colina, Chicureo, convirtiéndose en el mayor proyecto urbano en Chile. En la actualidad, Manquehue sigue adelante con varios proyectos en la zona.

En 2005, Manquehue expandió su área geográfica de negocios a la Región de O’Higgins, Machalí, con el proyecto “Polo de Machalí”. En 2009, agregó un segundo proyecto, “Haras de Machalí”, y en 2014, un tercer proyecto, “Campo de Machalí”. Juntos, estos tres proyectos ofrecen casas de alta calidad a precios accesibles en la zona, entre UF 2.500 y UF 6.000.

Inmobiliaria Manquehue entró el mercado de construcción en altura, en el sector de Santa María de Manquehue el 2005 con los proyectos “Terrazas del Cóndor” y “Cumbres del Cóndor”, lanzando este último el 2011. Más recientemente, agregó departamentos Premium en Piedra Roja, en el sector del Club de Golf Hacienda Chicureo. En 2016, la Empresa fortaleció su presencia en el mercado de departamentos de la Región Metropolitana con el proyecto Parque Los Nogales en Los Trapenses y la compraventa de dos terrenos en Ñuñoa. Para financiar esta estrategia, se vendieron activos no esenciales, como el Edificio Corporativo a Seguros MetLife Chile en 2018 y terrenos en Lo Barnechea, Vitacura en 2019.

En enero del año 2019, Inmobiliaria Manquehue S.A. realiza su apertura en la Bolsa de Valores de Santiago. En dicha operación se realizó la dispersión de un 37,5% del número de acciones de la Compañía, logrando incorporar a un número importante de accionistas small cap. El arribo de nuevos accionistas a la propiedad de Inmobiliaria Manquehue S.A., significó la designación de tres directores independientes, reforzando la gobernanza profesional de la Compañía. El trabajo en el ámbito de gobernanza ha sido muy relevante, permitiendo mantener acotados los riesgos y desarrollar el plan de crecimiento de manera sostenible.

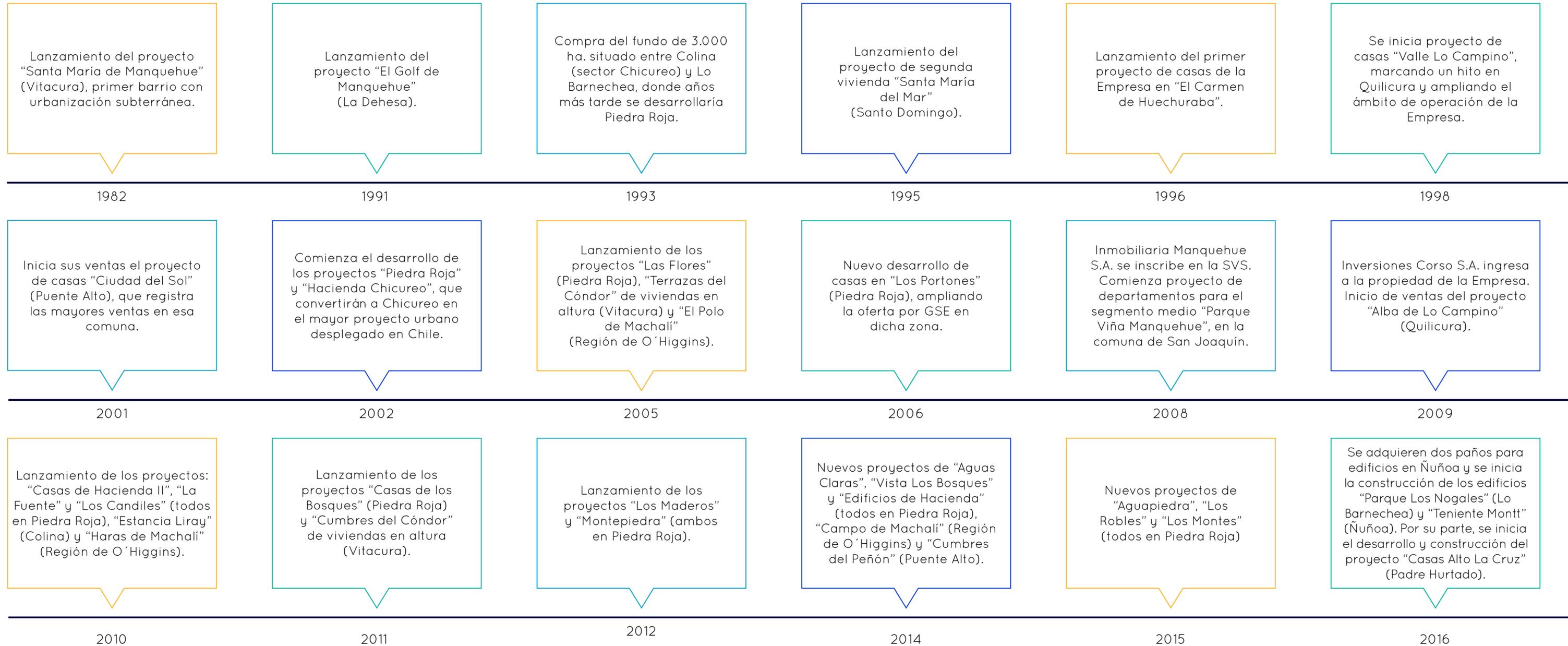
En el año 2020, Inmobiliaria Manquehue planificó y llevó a cabo una reestructuración organizacional enfocada en las unidades de negocios Inmobiliario y Macro lotes, y comenzó un proceso de transformación digital. Ante la pandemia de Covid-19, Manquehue implementó un Plan

de Contingencia Sanitaria para proteger a sus clientes, trabajadores y personal contratista, y ajustó sus canales de comercialización y venta de productos a la situación. Además, debido al impulso del mercado de casas en el último trimestre del año, la empresa realizó inversiones para aumentar su oferta en diferentes proyectos.

Durante 2021, la Empresa se enfocó en continuar su evolución interna y adaptación para hacer frente a los desafíos sanitarios, económicos y de planificación a largo plazo. Esto incluyó: a) La adaptación de la forma de trabajo a una combinación de teletrabajo y presencial; b) La implementación de nuevos sistemas internos para la toma de decisiones, como SAP BO y BUK; y c) Acelerar la digitalización de los procesos de la Empresa a través de células de trabajo dedicadas, con el objetivo de mejorar la experiencia de nuestros grupos de interés: inversionistas, proveedores, clientes y trabajadores.



1.3. Línea de tiempo





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

2018

Se emiten nuevas acciones y se realiza la apertura en la Bolsa de Santiago, salida de Inversiones Corso de la propiedad de Manquehue y recaudación de MUF 661 para financiar plan de inversiones a largo plazo.

2019

Año caracterizado por una reestructuración organizacional profunda y por la implementación del Plan de Contingencia Sanitaria para enfrentar los efectos de la pandemia. Además, comienza el desarrollo del proyecto "Manuel Montt" y nuevas etapas para los proyectos en Piedra Roja, Padre Hurtado y Machalí.

2020

La organización consolidó toda la reestructuración iniciada el año anterior, y adaptó exitosamente la implementación híbrida de trabajo remoto y presencial.

Inicio de nuevas etapas de proyectos de casas: Alto La Cruz, Agua Piedra, Aguas Claras, Los Montes y Los Robles.

En escrituración iniciaron proyectos de edificios como Parque Nogales y Teniente Montt, junto con destacar la escrituración de Macrolotes en Piedra Roja, luego de retrasos producto de la pandemia.

2021

2022

Año caracterizado por el retorno a la normalidad en prácticamente todas las industrias luego de más de 2 años de medidas estrictas a causa de la pandemia. La Empresa consolidó la modalidad de trabajo híbrido (presencial y teletrabajo), aun cuando no había ninguna restricción sanitaria para retomar la presencialidad 100%.

Se implementó un nuevo ERP, SAP BO para estar a la vanguardia de las mejores prácticas de mercado y apoyar la automatización en la reportería de información, entre otros.

Se definió una Estrategia de Sostenibilidad para robustecer el desempeño organizacional desde la perspectiva económica, social y ambiental. Este proceso se abordó de forma participativa para dar un nuevo impulso a nuestra gestión, a partir del compromiso de todos nuestros equipos.

Por último, como hitos de proyectos, se dio inicio de construcción al proyecto en altura Los Alerces, en la comuna de Ñuñoa, junto con compra de terreno en la Ñipa en Piedra Roja, Vicuña Mackenna en la Florida, y Arturo Prat en Santiago. Además, se escrituró casi en su totalidad el proyecto de Teniente Montt y Río Ñuble.





1.4. Situación de control

1.4.1. Propiedad de la Empresa

El 61,19% 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:

● **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.

● **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.

María Cecilia Rabat Vilaplana, por medio de su participación como controladora de la sociedad Inversiones Cantillana Limitada, accionista controlador de Roble Tres S.A.

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.

● **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.

● **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.

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.

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 encuentra depositado en el Registro de Accionistas de la Sociedad.

Cambios en la Propiedad

61,19% **La participación del grupo controlador bajó levemente a un 61,19% durante el año 2022 (el 2021 era de 62,50%).**



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 2022.



1.4.2. Accionistas

Participación de Directores en Inmobiliaria Manquehue S.A.

RUT	NOMBRE	CARGO	% PARTICIPACIÓN DIRECTA E INDIRECTA
6.555.191-8	Carlos Alberto Rabat Vilaplana (*)	Director	7,8%
8.574.779-7	Pelayo Rabat Vilaplana (*)	Director	7,8%

(*) Relacionado al grupo controlador.

Al 31 de diciembre de 2022, ningún otro integrante del Directorio y de la Alta Administración posee participación directa o indirecta en la propiedad de la empresa.

Doce Mayores Accionistas

Al 31 de diciembre de 2022, 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 INVERSION	96.804.330-7	63.437.048	10,72%
TOESCA SMALL CAP CHILE FONDO DE INVERSION	76.777.416-8	49.136.119	8,31%
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 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%
ROBLE CINCO S.A. (*)	76.007.967-1	38.451.143	6,50%
CREDICORP CAPITAL SA CORREDORES DE BOLSA	96.489.000-5	18.079.339	3,06%
FONDO DE INVERSION LARRAINVIAL SMALL CAP CHILE	76.926.472-8	10.775.292	1,82%

(*) Relacionado al grupo controlador.



1.5. Transacciones y Cotización de Acciones

Bolsa Electrónica de Chile

PERIODO	PRECIO PROMEDIO	ACCIONES TRANSADAS	MONTO TOTAL
2022	\$	(Unidades)	M\$
I Trimestre	60,71	11.132.274	675.898
II Trimestre	57,78	26.315.606	1.520.429
III Trimestre	58,12	21.753.840	1.264.668
IV Trimestre	57,15	15.094.639	862.796

Bolsa de Comercio de Santiago

PERIODO	PRECIO PROMEDIO	ACCIONES TRANSADAS	MONTO TOTAL
2022	\$	(Unidades)	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

1.6. Política de Dividendos y distribución de utilidades

Conforme con lo estipulado en los Estatutos de la Sociedad y la Ley N°18.046, la Empresa 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 ordinaria de accionistas, por unanimidad, decida lo contrario.

Pago de dividendos

La junta ordinaria de accionistas decidió repartir un dividendo equivalente a un 32,73% de la utilidad líquida del ejercicio 2021, ascendente a un monto total de \$2.957.779.930, lo que corresponde a un monto ascendente a \$5 por acción.

AÑO	FECHA	\$ POR ACCIÓN
2021	Abr-22	5,00
2020	May-21	1,49
2019	May-20	1,50
2018	May-19	2,79
2017	May-18	2,68





1.7. Política 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 Empresa es mantener un stock de terrenos que permita el desarrollo de proyectos en los años siguientes. El tamaño de las propiedades adquiridas, y por ende la duración de los proyectos asociados, varían dependiendo del mercado 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, tanto por aquellas que se amortizan a lo largo de todo el proyecto, 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 casas piloto.

Ocasionalmente, las salas de ventas se transfieren o venden como equipamientos comerciales o comunitarios.

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 de financiamiento de Inmobiliaria Manquehue en la unidad de negocio inmobiliario, se realiza a través de sus filiales que son las desarrolladoras de proyectos, en éstas existe financiamiento de terrenos que normalmente corresponden al 80% de LTV (menor valor entre el valor de compra y el valor de tasación). Esta deuda tiene un periodo de 12 meses máximo en el caso de los proyectos de altura y más largo en los proyectos de casa. La deuda de tierra se paga al 100% una vez se inicie la construcción del proyecto o etapa y entonces se gatilla el financiamiento de la línea de construcción, el cuál normalmente es equivalente al 100% del costo de construcción. Dicho financiamiento tiene un plazo equivalente a los meses de construcción y se amortiza durante el periodo de escrituración sobre la tasa de alzamiento de cada unidad.

Terrenos:

La Empresa toma posiciones de mediano y largo plazo de terrenos financiados principalmente a través de la suscripción de contratos de leasing y/o bodegaje con empresas de seguro. La recompras de dichos lotes se

realiza en función del paño a utilizar por cada una de las etapas, levantando del bodegaje solo la porción correspondiente, y dejando el resto bodegado hasta el inicio de la etapa siguiente. Este tipo de financiamientos normalmente se son usados en los proyectos de extensión, pues los proyectos de altura utilizan financiamientos más spot como el mencionado en el párrafo anterior.

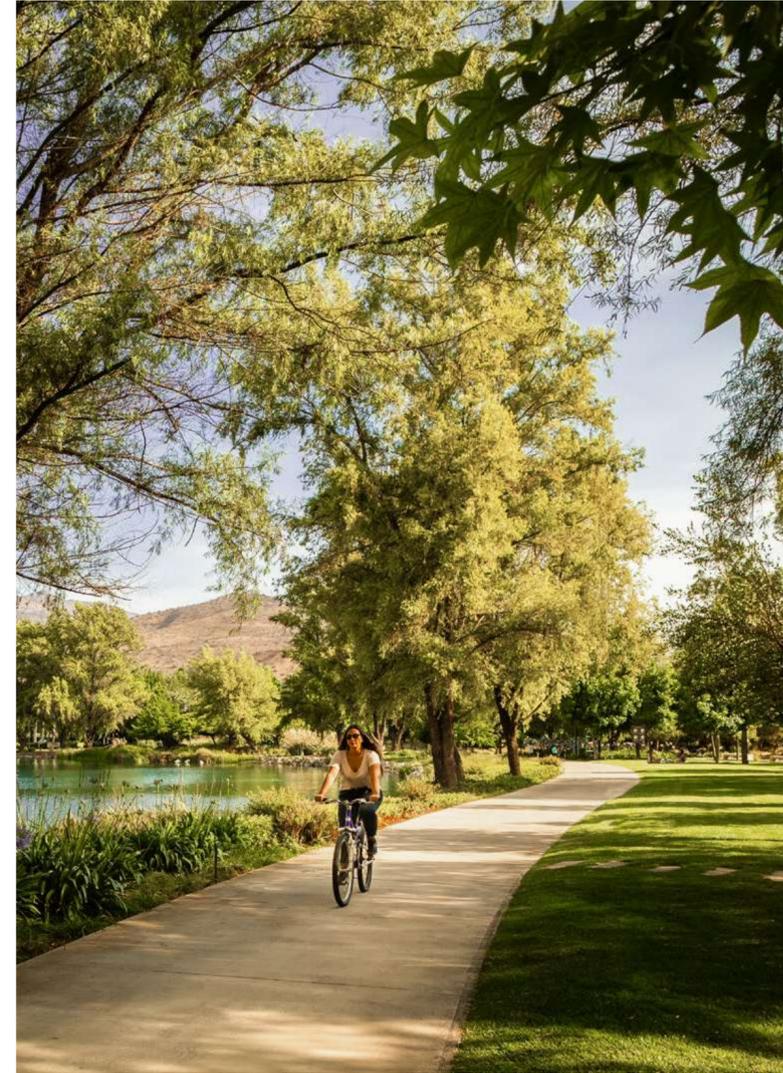
Ejecución de proyectos:

La línea de construcción se financia normalmente al 100% del costo de construcción, el que representa entre un 50% a 60% del costo total del proyecto. La diferencia es financiada con capital propio, el que se entera en el minuto de la compra del terreno y durante el desarrollo del proyecto.

En el caso de la unidad de negocio de Macrolotes, el financiamiento es de mediano y largo plazo utilizando bodegajes / leasing o financiamiento bancario con hipoteca y estructura de pago. El financiamiento se utiliza para factibilizar la tierra y dejarla en condiciones de ser enajenada. Los flujos para el servicio de la deuda provienen de la venta de los lotes.



●
Cap 2



Gobierno
Corporativo



2.1. Directorio

En **Inmobiliaria Manquehue**, el Directorio es el máximo órgano de gobierno corporativo para la toma de decisiones. Está compuesto por siete miembros que no desempeñan cargos ejecutivos dentro de la empresa. Cada uno de ellos permanece en sus funciones por un periodo de 3 años, al final de los cuales pueden ser reelegidos.

Todos los miembros son Directores Titulares y la empresa no cuenta con Directores Suplentes.

2.1.1. Composición de nuestro Directorio



CANIO CORBO LIOI
Ingeniero Civil Industrial, PUC
RUT: 3.712.353-6

PRESIDENTE

Fecha de nombramiento: 24.04.2019

Presidente del Directorio de Inmobiliaria Manquehue S.A. desde el año 2019. Se desempeña también como miembro de los Directorios de Agrosuper S.A., de Aqua-Chile 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).

Canio Corbo Lioi es Ingeniero Civil Industrial de la Pontificia Universidad Católica de Chile.



CARLOS ALBERTO RABAT VILAPLANA
Ingeniero Civil Industrial, PUC
RUT: 6.555.191-8

DIRECTOR

Fecha de nombramiento: 24.04.2019

Director de Inmobiliaria Manquehue S.A. desde el año 1993, habiéndose desempeñado previamente como Gerente de Administración y Finanzas de la misma. Fue Gerente, Director y Presidente en Aguas Manquehue S.A., entre los años 1993 y 2019, además participó en los directorios de Manquehue Net S.A. y Barros Jarpa Intersur S.A., entre los años 1993 y 2003. Actualmente, participa en directorios de sociedades agrícolas y vitivinícolas. Su carrera ejecutiva se inició en el grupo Angelini en Celulosa Arauco y Constitución S.A., y Forestal Arauco S.A., entre los años 1987 y 1992. Fue Tesorero de Celulosa Arauco y Constitución S.A., además de Representante de Ventas de Forestal Arauco S.A. para Europa y Medio Oriente en el sector forestal.

Carlos Alberto Rabat Vilaplana es Ingeniero Civil Industrial de la Pontificia Universidad Católica de Chile.



JUAN PABLO ARMAS MAC DONALD
Ingeniero Civil, U. de Chile. MBA, MIT (EE.UU.)
RUT: 6.198.258-2

VICEPRESIDENTE

Fecha de nombramiento: 24.04.2019

Director de Inmobiliaria Manquehue S.A. desde el año 2019. Adicionalmente es miembro del Consejo de Sofofa, Director de EuroAmerica Cía. de Seguros, Veterquímica S.A. y del grupo Banmédica área de Prestadores. Adicionalmente, es director y consultor de estrategia para múltiples empresas en diversas industrias en Chile. Además, es Presidente del Consejo Asesor de la oficina de MIT para Latinoamérica (MSLAO). Fue Presidente del Directorio y Director de Paz Corp S.A. entre 2007 y 2018. Se desempeñó como Gerente General de Elecmetal S.A. y Gerente Adjunto de la Cía. Sudamericana de Vapores S.A..

Juan Pablo Armas Mac Donald es Ingeniero Civil de la Universidad de Chile y MBA del Massachusetts Institute of Technology (MIT).

**PABLO IHNEN DE LA FUENTE****Ingeniero Civil, PUC. MA en Economía, U. de Chicago (EE. UU.)**

RUT: 6.866.516-7

DIRECTOR

Fecha de nombramiento: 24.04.2019

Director de Inmobiliaria Manquehue S.A. desde el año 2019. Adicionalmente es Director de TPS S.A. (Terminal Pacífico Sur, Valparaíso), de TPA S.A (Terminal Puerto Arica S.A), ambas vinculadas al grupo Ultramar, 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 de Libertad y Desarrollo.

Pablo Ihnen de la Fuente es Ingeniero Civil de la Pontificia Universidad Católica de Chile y Magister (M.A.) en Economía de la Universidad de Chicago.

**JORGE LAMA FERNÁNDEZ****Ingeniero Comercial, PUC**

RUT: 6.370.939-5

DIRECTOR

Fecha de nombramiento: 24.04.2019

Director de Inmobiliaria Manquehue S.A. desde el año 2012, habiéndose desempeñado previamente como Gerente General de la misma. Dirigió el desarrollo inicial de Piedra Roja, presidiendo actualmente el Directorio de Piedra Roja Desarrollos Inmobiliarios S.A. Paralelamente participa como director de empresas nacionales de diversos rubros. Su carrera ejecutiva comenzó en el grupo Elecmetal, donde durante 20 años se desempeñó en cargos de gerencias o director en las empresas del grupo, tanto en el área industrial como en la naviera, y en la de comunicaciones.

Jorge Lama Fernandez es Ingeniero Comercial de la Pontificia Universidad Católica de Chile.

**PELAYO RABAT VILAPLANA****Abogado, UDP, MBA, PUC**

RUT: 8.574.779-7

DIRECTOR

Fecha de nombramiento: 24.04.2019

Director de Inmobiliaria Manquehue S.A. desde el año 2005. Adicionalmente, participa en los directorios de Viña Casal de Gorchs y Agrícola Manquehue. Fue Director de Casa Lapostolle. Su carrera ejecutiva se inició en Manquehue Net donde fue Gerente de Recursos Humanos entre los años 1999 y 2003.

Pelayo Rabat Vilaplana es abogado de la Universidad Diego Portales y MBA de la Universidad Católica.

**ALEJANDRO MOLNAR FUENTES****Ingeniero Civil, PUC, MBA, UAI**

RUT: 10.852.341-7

DIRECTOR

Fecha nombramiento 18.04.2022

Director de Inmobiliaria Manquehue S.A. desde el año 2022. Ha sido socio y director de distintas compañías del rubro inmobiliario, consumo masivo e industrial, destacando Inmobiliaria e Inversiones La Dehesa, Inmobiliaria e Inversiones Chicureo, Administradora General de Fondos Weg, Eduentretención S.A., Escapology S.A., Southern Brewing Company S.A., Lechera del Lago S.A., Mafrisur S.A., Antarctic Shipping S.A., Mellafe y Salas S.A, Lo Vicuña S.A., Oleotop S.A., y Agua Mineral Puyehue S.A.

Alejandro Molnar Fuentes es Ingeniero Civil Industrial de la Pontificia Universidad Católica de Chile y MBA de la Universidad Adolfo Ibáñez.



2.1.2. Remuneraciones del Directorio

Se presenta la información relativa a las remuneraciones del Directorio 2021 y 2022.

→ Dietas en UF

	Canio Corbo Lioi	Carlos Alberto Rabat Vilaplana	Juan Pablo Armas Mac Donald	Arturo Concha Ureta	Pablo Ihnen De La Fuente	Jorge Lama Fernández	Pelayo Rabat Vilaplana	Alejandro Molnar Fuentes	Total
2021	1.920	960	960	960	960	960	960	0	7.680
2022	1.920	960	960	240	960	960	960	720	7.680

* Durante 2022, no existieron asesorías contratadas por el Directorio que, por su monto, sean relevantes respecto del presupuesto anual del mismo.

2.1.3. Diversidad de 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 2022.

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
Menos de 30 años	-
Entre 30 y 40 años	-
Entre 41 y 50 años	1
Entre 51 y 60 años	4
Entre 61 y 70 años	1
Más de 70 años	1

Total 7

D

Diversidad por Antigüedad en directorio

ANTIGÜEDAD	N° DIRECTORES
Menos de 3 años	1
Entre 3 y 6 años	2
Entre 6 y 9 años	-
Entre 9 y 12 años	1
Mayor de 12 años	3

Total 7



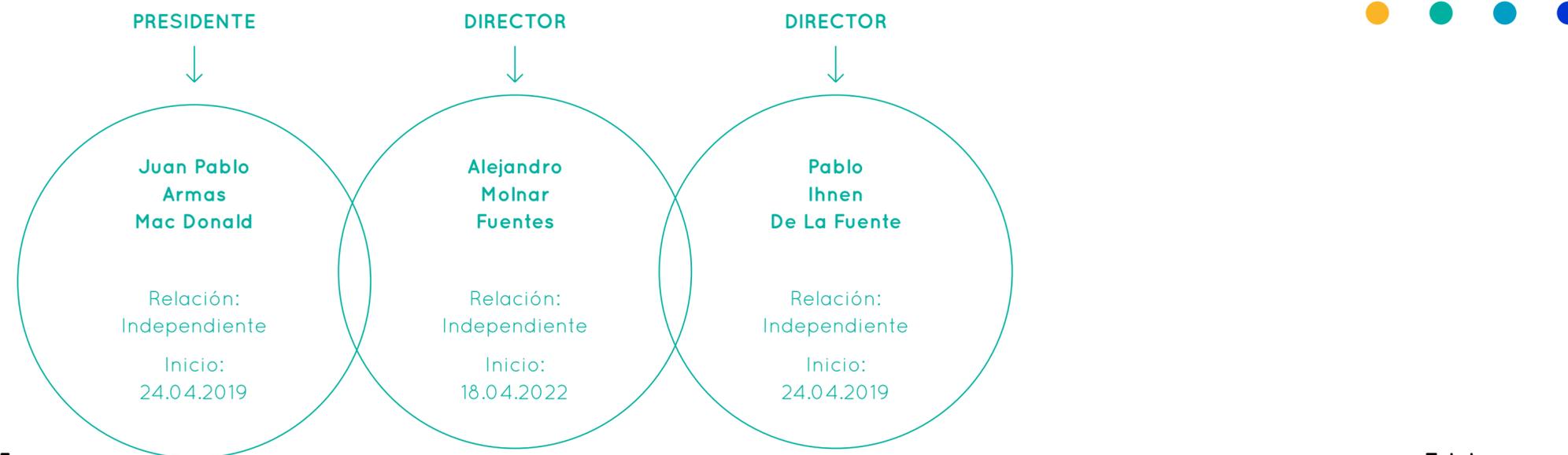
2.2. Comités del Directorio

Comité de directores

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 2022 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 muchos otros.

El Comité de Directores durante 2022 no hizo uso del presupuesto de gastos de funcionamiento aprobado por la Junta Ordinaria de Accionistas de la Sociedad celebrada el 18 de abril 2022. Dicho comité no ha requerido la contratación de asesorías de profesionales para desarrollar sus funciones.



Honorarios en UF

Año	Juan Pablo Armas Mac Donald	Alejandro Molnar Fuentes	Pablo Ihnen De La Fuente	Totales
2021	324	0	324	324*
2022	324	243	324	81*

*Estos valores corresponden a honorarios de Arturo Concha Ureta, quién formó parte del Comité de Directores hasta abril del 2022.



Este comité, dentro de sus obligaciones preparó un Informe de Gestión Anual que se reproduce a continuación.





Comité de estrategia e inversiones

El Comité de Estrategia e Inversiones, conformado por cuatro directores, tiene como función apoyar al Directorio y al Gerente General en la formulación del Plan Estratégico, del Presupuesto Anual, del Plan de Negocios a corto y mediano plazo, así como evaluar los proyectos

de inversión relevantes. También supervisa el cumplimiento de los Hitos Críticos del Plan de Proyectos Inmobiliarios y examina periódicamente el progreso de las ventas y las obras en curso.

Además, emite recomendaciones sobre las remuneraciones de los gerentes y asesora en la selección del Gerente General. Este Comité también vela por la correcta aplicación de los acuerdos de Directorio, del Estatuto Social y las normas de Gobierno Corporativo, e informa al Directorio sobre los asuntos que éste le encomienda.



Honorarios Comité de Estrategia e Inversiones (UF)

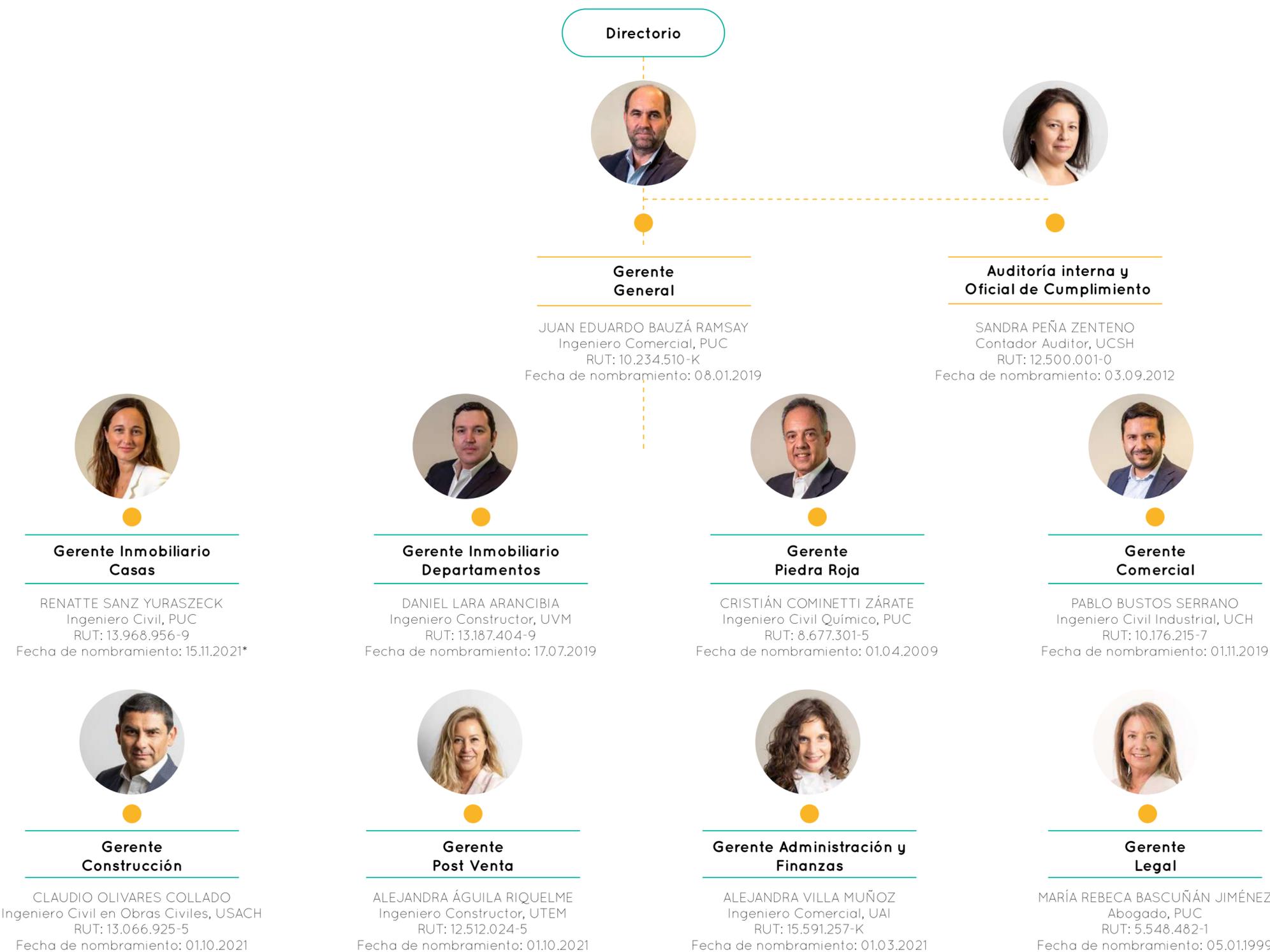
	2021	2022	Totales
Canio Corbo Lioi	960	960	1.920
Juan Pablo Armas Mac Donald	480	480	960
Pablo Ihnen De La Fuente	480	480	960
Carlos Alberto Rabat Vilalplana	480	480	960
Totales	2.400	2.400	4.800





2.3. Administración

2.3.1. Integrantes y organigrama de la Administración



* Ejerció hasta el 30.06.2020
 Fecha de reingreso: 15.11.2021



2.3.2. Remuneraciones de la Administración

Al cierre del 31 de diciembre de 2022, las remuneraciones de la Alta Administración de Inmobiliaria Manquehue S.A. y sus filiales, ascendieron a M\$ \$ 1.917.676.-, mientras que en 2021 alcanzaron M\$ \$ 1.098.841.-, montos que se componen de remuneraciones fijas y variables.

Inmobiliaria Manquehue S.A. mantiene para su Alta Administración, un plan de bonos anuales asociados al cumplimiento de los objetivos de la empresa y la contribución individual de los ejecutivos al logro de éstos. Dichos bonos se definen sobre la base de un determinado número de salarios mensuales.

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

Durante 2022, no se realizaron pagos por indemnización por años de servicio a Gerentes y Principales Ejecutivos de Inmobiliaria Manquehue S.A. y filiales.

2.3.3. Diversidad de la Administración

La gerencia general y el equipo de liderazgo en Inmobiliaria Manquehue S.A. está compuesto por 10 personas, con un equilibrio de género de 5 hombres y 5 mujeres. Todos son de nacionalidad chilena.

A

Diversidad por Edad

En términos de edad, la alta administración de la empresa está compuesta por un 1 administrador menor de 40 años, 6 entre 41 y 50 años, 2 entre 51 y 60 años, y 1 mayor a 70 años.

SEGMENTACIÓN EDAD	N°
Inferior a 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

B

Diversidad por Antigüedad

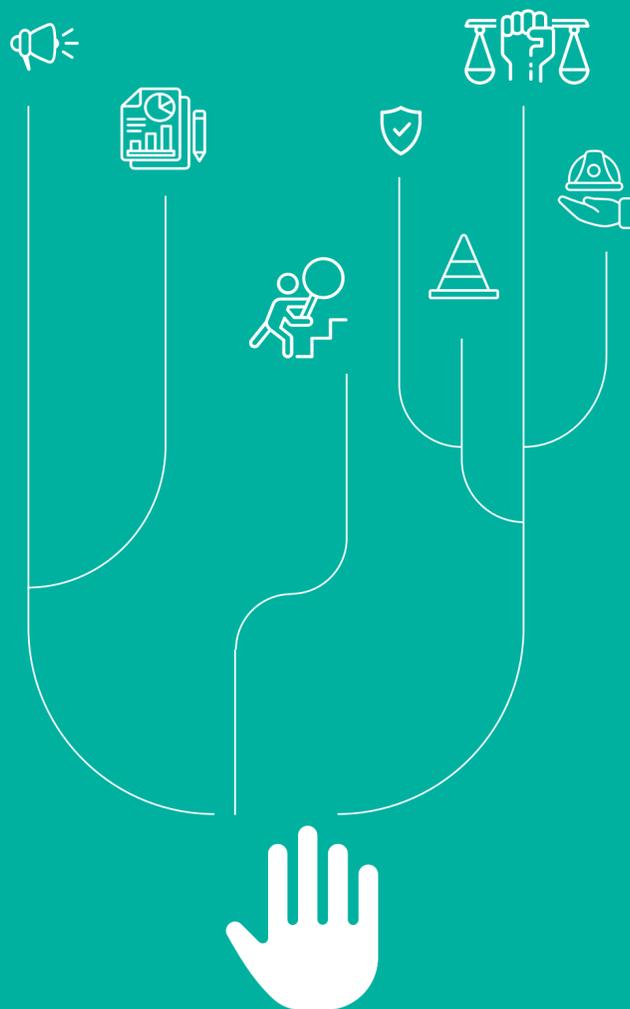
La tabla muestra la distribución de los administradores de la empresa en diferentes tramos de antigüedad. Según los datos, 2 de los administradores han estado en la empresa por menos de 3 años, 3 han estado entre 3 y 6 años, 1 ha estado entre 9 y 12 años y 4 han estado en la empresa por más de 12 años.

ANTIGÜEDAD	N°
Menos de 3 años	2
Entre 3 y 6 años	3
Entre 6 y 9 años	-
Entre 9 y 12 años	1
Mayor de 12 años	4

Total 10



2.4. Prácticas del Gobierno Corporativo



La confiabilidad de Inmobiliaria Manquehue y su sostenibilidad en el tiempo se basan en la centralidad de nuestros valores organizacionales a la hora de emprender nuestro quehacer. Trabajar con responsabilidad, excelencia, integridad, empatía y transparencia nos permiten alcanzar la reputación y solidez que nos distinguen.

Código de Conducta Corporativa

Contamos con un Código de Conducta Corporativa orientado a resguardar y fortalecer nuestro modo de hacer negocios, desde un fuerte sentido de la ética, clarificando caminos de acción para abordar los riesgos éticos que enfrentamos en nuestro quehacer como empresa.

Se trata de un documento aprobado por el Directorio, que busca orientar la conducta de todos quienes se desempeñan en el Grupo de Empresas Manquehue en consistencia con nuestro propósito y valores organizacionales. Este Código de Conducta está disponible como documento de consulta en el sitio web de la empresa para que nuestros directores, ejecutivos y trabajadores pueda acceder a él, así como también cualquiera de nuestros grupos de interés. Nuestro código contempla un proceso continuo de revisión y actualización para asegurar su alineamiento con la normativa vigente, así como también la incorporación de temáticas que puedan representar desafíos éticos para la organización.

Canal de denuncias y Ley 20.393

Contamos con un canal de denuncias para que trabajadores, clientes, proveedores, contratistas o cualquiera de grupos de interés, pueda plantear de manera anónima o identificada, situaciones de eventual riesgo ético.

A este canal se accede a través del sitio web de Manquehue, o desde Intranet en donde bajo absoluta confidencialidad, se pueden recibir antecedentes respecto a 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).

Durante el año 2022, se recibieron 20 denuncias, las que fueron abordadas a través de un proceso de investigación conforme al procedimiento establecido. Las denuncias recibidas son revisadas y analizadas por el Comité de Ética y reportadas de forma mensual al Comité de Directores.

Estructura de apoyo a la ética

Para abordar aquellos casos que representen faltas a nuestros valores y a los lineamientos establecidos en nuestro Código de Conducta Corporativa, contamos con un Comité de Ética.

Se trata de un órgano integrado por el Gerente General, el Gerente Legal, el Gerente de Administración y Finanzas, Encargado de Prevención de delitos y el Subgerente de Gestión de Personas.

Entre sus atribuciones está el solucionar o definir acciones a seguir cuando se conozcan faltas o conductas graves contrarias a las directrices establecidas en el Código de Conducta. Además de ser responsables de la actualización del documento y su difusión a toda la empresa.

Modelo de Prevención de Delitos

Desde un enfoque preventivo, nuestra empresa ha implementado un modelo para controlar los procesos y actividades que están expuestos a los riesgos de delitos descritos en las leyes N°20.393 y N°19.913.

Este modelo considera un proceso sistemático de identificación de riesgos, así como medidas de control que permitan orientar la actuación de todos quienes integran nuestra empresa.

Con el propósito de mantener la vigencia y monitoreo permanente al Modelo de Prevención de Delitos, en octubre de 2021 la firma Prelafit Compliance S.A. renovó por 2 años la certificación del Modelo de Inmobiliaria Manquehue y sus filiales.

Así también existe un Manual de Prevención de Lavados de activos y Financiamiento al Terrorismo, que aborda en detalle las directrices, plan de acción, y controles establecidos por la Empresa para evitar la comisión de alguno de estos delitos. Este documento se encuentra disponible en plataformas internas para ser aplicado por toda la Organización.

Adicionalmente, el Grupo de Empresas Manquehue cuenta con un Manual de Manejo de Información de Interés para el Mercado, el que está dirigido a los Directores, Alta Administración, trabajadores y todas aquellas personas que, por su cargo o relación con la Sociedad, tengan acceso a información relevante de la Sociedad.

La empresa 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 empresa, de manera sencilla y de fácil acceso.



2.5. Marco Regulatorio

La Sociedad está sujeta a la normativa chilena vigente, en especial a la que regula la actividad inmobiliaria y de construcción principalmente, así como a la normativa que regula la relación de los clientes con la Sociedad en cuanto a su carácter de consumidores, entre otros.

- Código Civil, Código de Comercio y Código Tributario de la República.
- DL N°825 que establece la Ley sobre Impuesto a las Ventas y Servicios.
- DS N°40, aprueba Reglamento del Sistema de Evaluación de Impacto Ambiental.
- Legislación Tributaria.
- Ley 18.046 sobre Sociedades Anónimas.
- Ley 18.045 de Mercado de Valores.
- Ley 19.300 sobre Bases Generales del Medio Ambiente.
- Ley 20.393 sobre Responsabilidad Penal de Personas Jurídicas en los Delitos que indica.
- Ley N°20.920 que establece marco para la Gestión de Residuos, la Responsabilidad Extendida del Productor y Fomento al Reciclaje.
- Ley N°20.417 que crea el Ministerio, el Servicio de Evaluación Ambiental y la Superintendencia del Medio Ambiente.
- Ley N°21.442 sobre Copropiedad Inmobiliaria.
- Ley N°19.496 que establece normas sobre Protección de los Derechos de los Consumidores.
- DFL N°458 que establece la Ley General de Urbanismo y Construcciones.
- DS N°47 que establece la Ordenanza General de Urbanismo y Construcciones.
- Ley N°10.336 sobre organización y atribuciones de la Contraloría General de la República.
- Planes Reguladores Metropolitanos, Regionales y Comunales.

La presente normativa dice relación con el cumplimiento de estándares legales mínimos en el desarrollo y comercialización de proyectos. Cuando existen modificaciones legales a la normativa aplicable, se cuenta con plazos razonables para adaptar los proyectos a las nuevas normas, sin producirse impactos económicos relevantes o materiales para la Sociedad.



2.6. Gestión y Control del Riesgo

En Inmobiliaria Manquehue, entendemos la importancia de la gestión del riesgo en el éxito y sostenibilidad a largo plazo de la organización. Por eso, nos esforzamos por identificar y mitigar los factores de riesgo en el desarrollo de nuestro negocio. Para ello, contamos con un equipo altamente capacitado en el área de Auditoría y Control Interno, encargado de supervisar el cumplimiento de los procesos y controles necesarios para minimizar los riesgos identificados. Creemos firmemente que una gestión adecuada del riesgo es clave para alcanzar nuestros objetivos y seguir proyectándonos hacia el futuro con éxito.

Este equipo informa al Directorio sobre el estado de los controles de riesgo de manera semestral. También se realizan actividades de monitoreo constante para detectar cualquier irregularidad y para informar a los organismos correspondientes en caso de ser necesario. Asimismo, se realizan evaluaciones y se proponen recomendaciones para mejorar la mitigación de los riesgos.

Actualmente, estamos trabajando en la identificación y clasificación de nuestros riesgos, así como en la creación de políticas y procesos para minimizar su impacto. En Inmobiliaria Manquehue, estamos comprometidos con la gestión responsable y ética de los riesgos para garantizar el éxito a largo plazo de la empresa.

La Matriz de Riesgos Corporativos de Manquehue se ha desarrollado para identificar y evaluar los riesgos a los que la empresa está expuesta en diferentes ámbitos, como estratégicos, operacionales, financieros y legales. Esta matriz permite definir los mitigadores necesarios y evaluar su implementación.

Desde su inicio en 2018, se ha validado una lista de riesgos con la participación de ejecutivos y el Directorio. Además, se han asignado responsables para cada riesgo identificado, quienes gestionan la mitigación y supervisan las medidas tomadas para controlarlo. De esta manera, se mantiene una supervisión continua en toda la empresa.

En Manquehue, mantenemos un enfoque constante en la gestión del riesgo y para ello, llevamos a cabo revisiones periódicas en nuestra Matriz de Riesgos Corporativos. Estas revisiones nos permiten actualizar y aumentar la lista de riesgos, garantizando así su relevancia y actualidad. Además, los resultados de estas revisiones son validados y aprobados por los Ejecutivos y Directores actuales, lo que garantiza la coherencia y eficacia de nuestros esfuerzos de mitigación de riesgos.

10. Riesgos y Mitigaciones

Es de importancia para la Sociedad 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 de restricciones en el mercado de financiamiento hipotecario, riesgo de contingencia social, riesgo de pandemia y riesgo de incertidumbre política. El análisis y las acciones tomadas para mitigarlos son materia de periódica revisión por parte del Directorio y Administración de Manquehue, todo contenido debidamente en la Matriz de Riesgos Corporativos, con sus responsables claramente identificados.

10.1 Riesgo de Mercado

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

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

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

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

10.2 Riesgo Legal

En el sector inmobiliario y construcción se pueden considerar como eventuales riesgos las modificaciones que pueden experimentar las normativas referidas a la eva-

luación ambiental, el arrendamiento de inmuebles, la eliminación o disminución de beneficios tributarios a la construcción, los cambios en el régimen del Impuesto al Valor Agregado (IVA), sobre todo en lo que respecta a la construcción y servicios, los subsidios a la oferta y demanda inmobiliaria, modificaciones a la tributación de leasing así como la potencial eliminación o disminución de los beneficios provenientes del DFL N° 2 de 1.959. Así también puede experimentar riesgos producto de cambios en la norma de construcción de viviendas y urbanismo, la ley de copropiedad inmobiliaria, las reformas tributarias, entre otros.

10.2.1 Crédito Especial Empresas Constructoras (CEEC)

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



10.2.2 Demandas y Juicios

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

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

10.2.3 Normativos

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

10.3 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 prevenir oportunamente las necesidades de financiamiento de corto, mediano y largo plazo y como abordarlas. La Compañía estructura sus compromisos en función de la operación que se trate, corto plazo en el caso de obras en construcción, o mediano y largo plazo para inversión en nuevos activos para el desarrollo futuro. En esta industria, el financiamiento bancario de corto plazo opera con líneas de crédito de construcción cuya utilización está indexada al avance físico de la obra. El vencimiento de las líneas está calzado con la fecha estimada en que se recibirán los flujos producto de la venta de los proyectos. Adicionalmente, si llegada la fecha de vencimiento de la línea no se ha amortizado el total del capital adeudado, dado que quedan unidades pendientes por escriturar, existe una instancia de renovación del plazo de la línea sujeta a la evaluación comercial y de riesgo del proyecto.
- **Riesgo Tasa de Interés:** Este riesgo está asociado a las variaciones de las tasas de interés que afectan el valor de los flujos futuros. El objetivo de la gestión de este riesgo es alcanzar un equilibrio en la estructura de deuda, disminuir los impactos en los costos producidos por fluctuaciones de tasas de interés y, de esta forma, poder reducir la volatilidad en los resultados de la Compañía. Para mitigar el riesgo, en aquellos casos en que puedan aplicarse condiciones de tasas fijas, principalmente en créditos estructurados de mediano y largo plazo, la Compañía privilegia estas tasas de manera de evitar incertidumbres sobre el comportamiento y evolución futura de los tipos de interés y los

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

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

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

previo a la entrega física del bien. En el caso de venta de terrenos no existe riesgo de crédito ya que, en general, el pago es con documentos a la vista con instrucciones notariales.

Desde el punto de vista del cliente, y de acuerdo con lo mencionado en el riesgo de tasas de interés, pudiera provocarse una disminución en la demanda por viviendas, en el caso en que la banca implemente medidas restrictivas en el acceso al financiamiento hipotecario, ya sea por la disminución en plazos en los créditos o cambios en las condiciones del mismo (mayor pie, aumento de cobertura 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 perspectivas estables. Existe una política que define las instituciones con las cuales estamos autorizados a trabajar y que tipo de instrumento tenemos permitido tomar por la administración
- **Riesgo de Covenants:** Si bien Manquehue no posee covenants en ninguno de sus créditos, éstos podrían ser requeridos en el futuro por cualquier institución financiera, como parte del contrato de crédito. Su finalidad es garantizar a la institución financiera el retorno de su crédito y obligar al deudor a operar de una manera financieramente prudente. El riesgo de no cumplir con estos covenants expone a la Sociedad a posibles exigencias de garantías y podrían producir restricciones en la operación de algunos proyectos, así como la potencial aceleración en el pago de dichas deudas o pagos de multas por incumplimiento. Para minimizar este riesgo, la Sociedad, además de tener un fiel cumplimiento a la deuda contraída, mantiene un estricto cumplimiento de ratios financieros de endeudamiento y liquidez, los cuales son analizados constantemente y presentados en las notas de los estados financieros..



● 10.4 Riesgo de Terrenos

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

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

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

● 10.5 Riesgo de Construcción

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

construcción, incluyendo equipos, maquinarias, existencias en bodega, mobiliario, etc., de potenciales daños que pudieran ocurrir producto de sismos, incendios, robos y actos terroristas entre otros.

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

● 10.6 Riesgo por la naturaleza cíclica del negocio

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

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

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

● 10.7 Riesgo de 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 o defectos en ella, sea durante su ejecución o después de terminada, prescribiendo dicha responsabilidad en ciertos años, según sea la naturaleza de la falla. En Manquehue, contamos con un departamento de post venta compuesto por personal especializado que tiene como objetivo entregar un servicio de primera calidad frente a los inconvenientes que tengan los clientes.

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

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

● 10.8 Riesgo laboral

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

Para mitigar estos riesgos y contar con el personal idóneo para cada cargo, la Sociedad trabaja con agencias dedicadas a la selección de personal, quienes partici-

pan en todo el proceso de selección de acuerdo con los requerimientos necesarios para el cargo. En cuanto a los trabajadores de obras, se contrata e intenta mantener una cartera de los mejores colaboradores para cada actividad, según lo permita el mercado.

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

● 10.9 Riesgo de restricciones en el mercado de financiamiento hipotecario

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



● 10.10 Riesgo de contingencia social

Desde los eventos de octubre de 2019 a la actualidad se observa una reducción de los disturbios sociales. No obstante lo anterior, Inmobiliaria Manquehue tiene un plan de contingencia para tomar acciones oportunamente de resguardo a los trabajadores, sus activos y clientes para así mantener la continuidad operacional.

● 10.11 Riesgo de pandemia

Inmobiliaria Manquehue S.A. y filiales mantiene a disposición de sus colaboradores todas las medidas de precaución, seguridad e higiene para resguardar la salud de sus clientes y colaboradores. La Compañía monitorea en forma cercana la evolución de condiciones y exigencias que pudiese imponer la autoridad, para tomar las medidas que correspondan de forma oportuna. Mantenemos la alerta al aumento en el nivel de contagios, puesto que podría traducirse en escases de mano de obra y por ende un retraso en el término de los proyectos. Así mismo, la experiencia de operación bajo condiciones sanitarias restrictivas permitió desarrollar los protocolos que, de ser necesarios, permitirían cuidar la salud de sus colaboradores y clientes.

● 10.12 Riesgo de incertidumbre política

Si bien el nivel de incertidumbre se mitigó post plebiscito de septiembre de 2022, Inmobiliaria Manquehue se mantiene atenta a los acuerdos que finalmente modificarán la constitución del país. Actualmente, se está trabajando en diferentes reformas, dentro de las cuales están la reforma tributaria y de pensiones, que podrían impactar en la decisión de inversión y/o la demanda por viviendas y en consecuencia los resultados de la empresa.

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

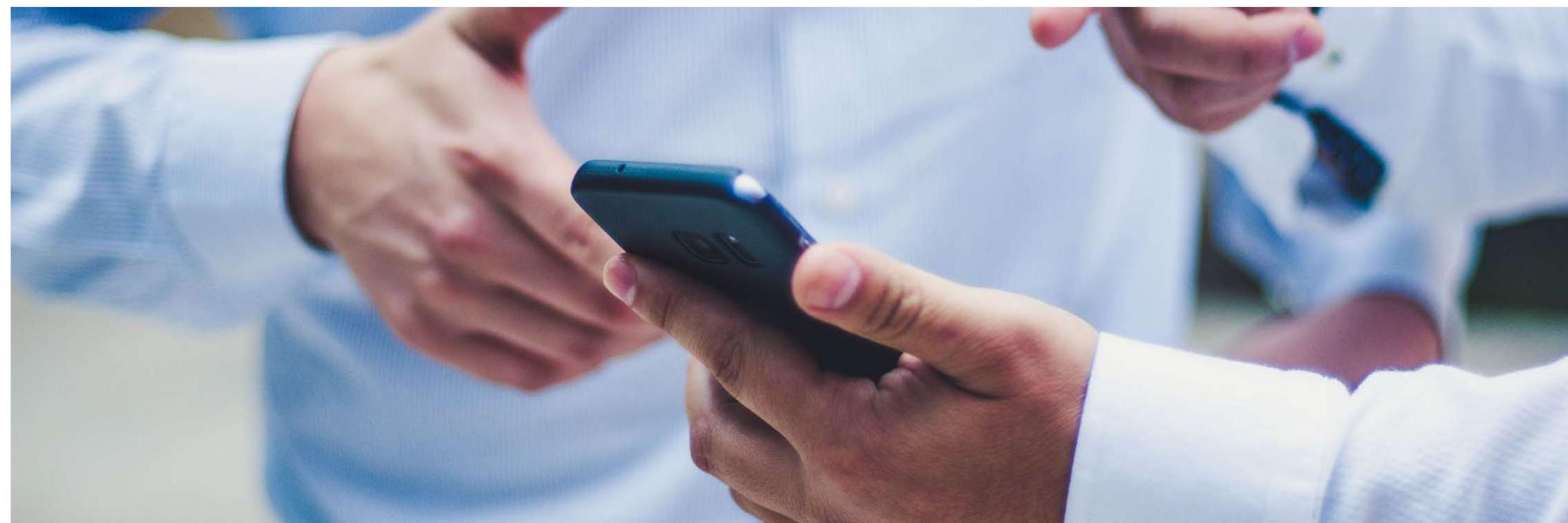
2.7. Comunicación con grupos de interés

Inmobiliaria Manquehue, a través de la Gerencia General y la Gerencia de Administración y Finanzas, mantiene contacto permanentemente con accionistas, inversionistas y medios de prensa. La empresa cuenta con una sección corporativa en el sitio web www.imanquehue.com donde comparte información de interés para inversionistas (proyectos vigentes, información corporativa como memoria anual, precio de la acción, análisis razonado, estados financieros por trimestre, hechos esenciales, entre otros) y a través de la cual permite contactar mediante el correo electrónico: accionistas@imanquehue.com.

Después de cada cierre trimestral, se publican los resultados financieros, informando a la CMF y luego publicándolos en la página web corporativa. Posteriormente, se realiza una presentación de resultados a inversionistas donde, además de presentar y explicar los cierres financieros y comerciales, se tocan otros temas relevantes para la empresa y la industria.

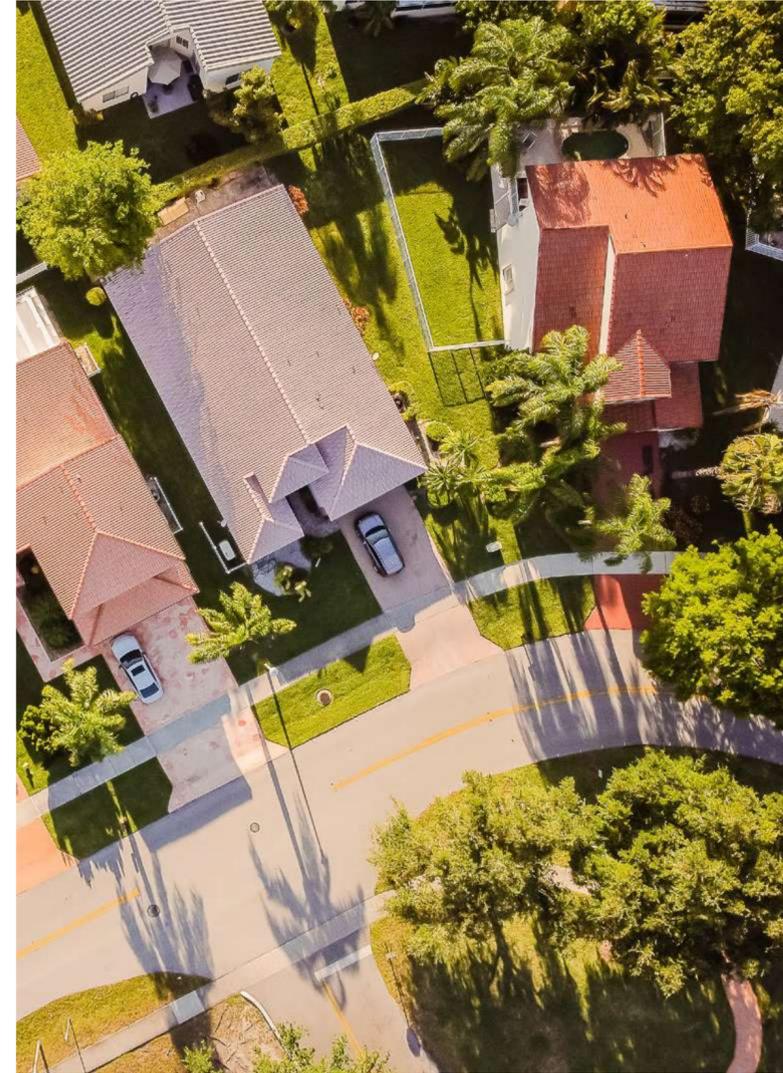
Durante el 2022, la sociedad celebra las juntas de accionistas por medios remotos, lo que permite a los accionistas observar y asistir dichas juntas en tiempo real, y permite el

voto a distancia. Una vez terminada la Junta, se informa a la entidad regulatoria y se publica el acta correspondiente conforme a la ley, sin perjuicio de otras informaciones que corresponda entregar al público general de acuerdo con lo acordado en la Junta o a la legislación vigente, todo de conformidad a la legislación aplicable.





●
Cap 3



Estrategia y
Modelo de
Negocios



3.1. Objetivos estratégicos

Desde Inmobiliaria Manquehue trabajamos por seguir profundizando el mercado en casas (segmento medio y alto) y ampliándonos a edificios, enfocándonos siempre en nuestro cliente objetivo (el de “primera vivienda”), pero sin excluir potenciales clientes de otros segmentos que se interesen por nuestros productos.



Nuestro objetivo es acompañar al cliente en su ciclo de vida completo, entendiendo que la necesidad y preferencias de las personas van cambiando con el pasar del tiempo. Inmobiliaria Manquehue tiene la convicción de atender cada necesidad que tengan los consumidores, independiente de su contexto.

Acompañamos a nuestro cliente en todo el proceso, desde la primera cotización hasta la escrituración. Contamos con ejecutivos altamente capacitados para asesorar y responder dudas inmobiliarias, financieras, entre otras. Entendemos que la compra de una vivienda no es una decisión sencilla y por eso no dejamos sólo al cliente, ayudándolo a tomar la mejor decisión.



3.2. Contexto Inmobiliario

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.

Según cifras del sitio de compras y ventas inmobiliarias, www.toctoc.com, a nivel del gran Santiago se vendieron 19.450 viviendas durante el 2022, volumen que se compara con las 33.978 adjudicadas en 2021, lo que representó una disminución de 42,5%. Del total, un 82,6% correspondieron a viviendas en altura y un 17,4% 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, bajó un 40,3% - expresado en MUF - al cierre de 2022 respecto al 2021, mientras que en unidades bajó en un 42,5%, alcanzando las 19.450 unidades al cierre del ejercicio. Asimismo, muestra que las ventas (en UF) de departamentos bajan un 35,6%, y la venta de casas disminuyó un 51,7%.



Las principales causas de esta alza son:



Incertidumbre política/económica:

Chile se ha enfrentado a un período de mucha incertidumbre política y económica en los últimos años, lo que afecta una serie de factores al momento de comprar una vivienda.



Inflación:

La constante alza del costo de vida hace que los productos o servicio cuyo valor están indexados en UF (el caso de las propiedades) suban en la misma cuantía que la inflación, sumado a que también se han encarecido algunos costos productivos que se terminan traspasando a los clientes, haciendo más costoso adquirir una vivienda. En el año 2022, la inflación cerró en 12,8%, siendo la más alta en 31 años.



Riesgo de crédito:

Ante tanta incertidumbre política y económica, las instituciones financieras han endurecido las restricciones para poder optar a créditos hipotecarios, tales como:

a) Mayor renta exigida: estos debido a que el financiamiento es a un menor plazo, por lo que el dividendo es mayor, y eso implica una mayor renta para la aprobación.

b) Mayor pie: al estar financiando menor porcentaje del total de la vivienda, implica que los clientes deben costear con sus fondos esta menor cuantía que no está cubriendo la institución financiera.

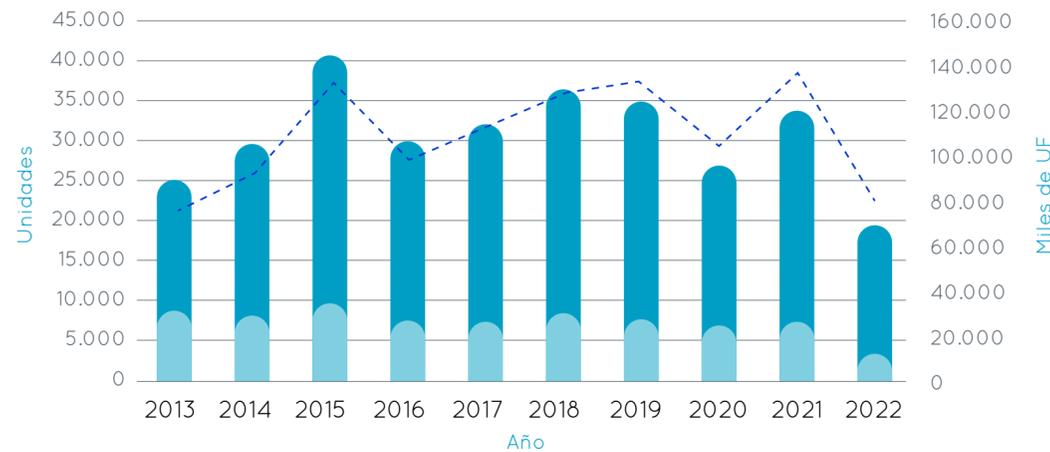


Comparación con un año anómalo:

La comparación con el 2021 resulta un poco sesgada ya que dicho año tuvo muchas variables que incidieron de manera muy positiva en las ventas, tales como la mayor liquidez producto de los retiros de fondos de pensiones, la acumulación de demanda que se generó producto de la pandemia en 2020, donde muchos clientes prefirieron postergar la compra de viviendas, entre otras.



Gráfico N1:
Composición promesas por tipo de viviendas RM



En relación con el desempeño del mercado inmobiliario en la Región Metropolitana durante el 2022, y de acuerdo con las cifras presentadas por Toc Toc en el gráfico N°2 se aprecia una preferencia por departamentos en la mayoría de los tramos de precio. Sin embargo, en la medida que aumenta el valor de la vivienda comienza a aumentar la participación de las casas.

El gráfico N°3, muestra un alza del 6,2% en el precio de los departamentos, mientras que en casas el precio aumentó un 3,4%. El año pasado, este último segmento había aumentado un 24,0% los precios respecto al año 2020. El alza de precios se estabilizó considerablemente debido a:

- a) El boom de demandas por casas provocado por la pandemia elevó mucho los precios el 2021, por lo que el peak de demanda se alcanzó en dicho año, y la tendencia es que luego de un alza tan pronunciada, se estabilicen los precios o que el aumento sea mucho menor.
- b) En general, las condiciones económicas a nivel país frenaron bastante la inelasticidad en los precios de casas.

En el gráfico N°4, de la mano con la explicación del gráfico N°3, el indicador UF/m² en casas aumentó considerablemente menos que el año pasado, llegando a un 5,0% (el año pasado la variación respecto al 2020 fue de 14,1%), explicado por las razones antes mencionadas, mientras que en departamentos el precio tuvo un alza del 3,6%.

Gráfico N3:
Evolución precio promedio por tipo de vivienda RM

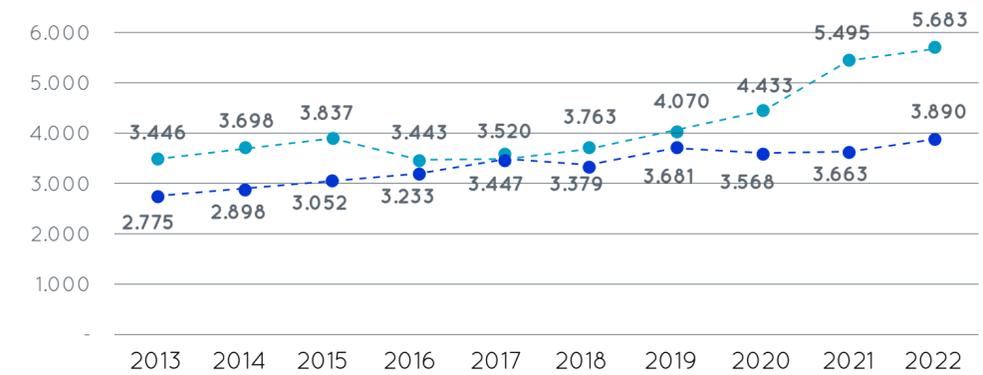
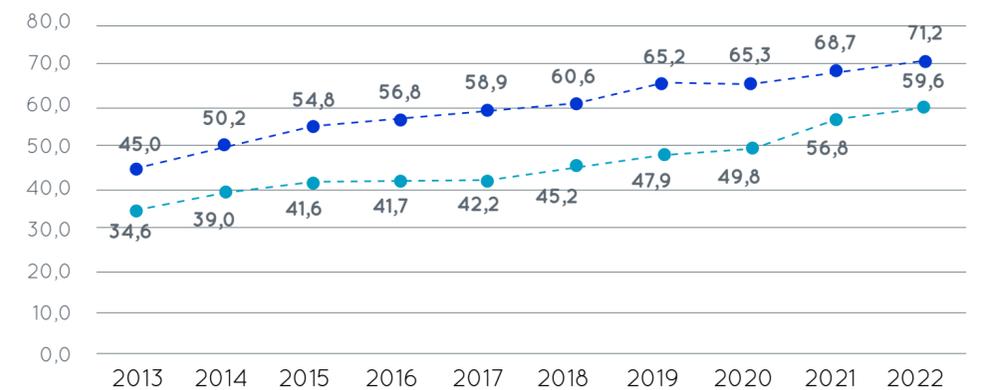


Gráfico N4:
Evolución uf/m² promedio por tipo de vivienda RM



● Casas ● Departamentos

---● Casas ---● Departamentos



Factores que inciden en la Industria Inmobiliaria

El negocio inmobiliario en Chile está atravesado por una serie de factores que influyen en cómo la industria funciona y cómo Manquehue define su estrategia de negocios. Desde la perspectiva del desarrollo sostenible, esto nos

desafía a considerar distintas variables a nivel económico, social y ambiental que 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.



● Los factores económicos tienen un impacto en la industria inmobiliaria, incluyendo el crecimiento del producto interno bruto, la tasa de empleo, las tasas de interés y las expectativas económicas. La demanda por propiedades es altamente sensible a los ciclos económicos y un cambio en las expectativas puede tener un impacto rápido en la decisión de compra de una vivienda.



● El nivel de ingreso de la población está relacionado directamente con la demanda de viviendas. Un aumento en los ingresos permite un acceso más fácil a los préstamos hipotecarios y financiamiento, lo que impulsa la demanda por viviendas con mayor tamaño y mejores estándares de calidad.



● Estándares Ambientales:

El sector inmobiliario en el país ha estado adoptando con más fuerza los conceptos de sostenibilidad ambiental, enfocándose en la eficiencia energética y el uso responsable de los recursos naturales. Como resultado, se está produciendo una nueva generación de viviendas con estándares medioambientales más altos.



● Mercado Financiero:

El mercado financiero juega un papel importante en la demanda de viviendas. El acceso a créditos hipotecarios para todos los niveles socioeconómicos, especialmente para los segmentos C2 y C3, tiene un impacto positivo en la demanda. Además, la prolongación de los plazos de los créditos, el aumento del porcentaje de crédito otorgado en relación al valor de la vivienda y las bajas tasas de interés han sido una fuerte motivación para la demanda.



● Variables demográficas:

El ritmo más bajo de crecimiento de la población tiene un efecto negativo en la demanda de viviendas. Por otro lado, los diferentes cambios en las dinámicas sociales, como la disminución del tamaño promedio de los hogares, un mayor número de jóvenes y adultos solteros, y una mayor esperanza de vida en la población, generan una nueva dinámica de demanda por productos cada vez más específicos y variados según el segmento al que se atiende.



● Disponibilidad de terrenos y precios:

La disponibilidad de tierra y los precios están influenciados por las políticas sectoriales públicas. Estas políticas son establecidas a través de la normativa contenida en los Planes Reguladores en diferentes niveles y están estrechamente relacionadas con la oferta de la industria inmobiliaria.

La disponibilidad de terrenos para construir viviendas ha sido afectada por una política más restringida en los Planes Reguladores de las distintas comunas, lo que ha disminuido las densidades habitacionales permitidas y las alturas máximas. Esto ha tenido un impacto en los precios de la tierra en la RM, aumentándolos y a su vez influyendo en los precios finales de las viviendas.



● Exigencias regulatorias, sanitarias y procesos aprobatorios de los proyectos.

El proceso de obtención de permisos y aprobaciones ha ido aumentando en complejidad y tiempo requerido, lo que ha aumentado los plazos para el desarrollo de los proyectos inmobiliarios y ha reducido la flexibilidad. Esto ha tenido un impacto en el costo final de los proyectos.



● Profesionalización de las empresas del sector:

La competencia en la industria se ha intensificado en los últimos años, gracias al fortalecimiento de empresas más profesionales y experimentadas. Esto ha llevado a una mayor especialización por segmentos de mercado y una mayor disponibilidad de financiamiento en el mercado de capitales y fusiones y adquisiciones dentro de la industria.

Este avance en la industria, debido a la competencia y el desarrollo, está creando un sector liderado por empresas altamente profesionales y con amplia experiencia, especializadas en acuerdo a la sofisticada segmentación de los mercados.



● Exigencias de los consumidores:

Las crecientes demandas de los consumidores en cuanto a calidad, procesos de venta, trámites, entre otros, junto con la intensa competencia, están impulsando ajustes en los proyectos inmobiliarios. En particular, en los proyectos de viviendas unifamiliares, la idea de una mayor calidad se asocia con características como tamaño, equipamiento y áreas recreativas, lo que mejora la calidad de vida de sus residentes. La atención post-venta se está convirtiendo en un factor cada vez más importante y se percibe como una oportunidad para diferenciarse y respaldar la marca. Esta diferenciación se mantiene como ventaja competitiva a largo plazo.



● La competencia:

La industria inmobiliaria ofrece una amplia variedad de opciones para los compradores con diferentes necesidades y presupuestos. Se pueden encontrar mercados geográficos distintos, incluso dentro de las grandes ciudades. Existe una amplia gama de precios para las viviendas, desde UF 1.000 hasta más de UF 40.000, que se adaptan a diferentes segmentos socioeconómicos. Las necesidades y características únicas de los mercados segmentados geográficamente permiten a empresas locales tener presencia en diferentes regiones del país. En este entorno, las grandes empresas pueden tener una participación limitada en el país en general, pero pueden ser dominantes en nichos específicos.



3.3. Actividades y negocios de la empresa

Para efectos del análisis financiero y de mercado, los negocios de la empresa se agrupan en dos grandes unidades de negocios:

Desarrollo Inmobiliario:

Enfocado al mercado de viviendas nuevas en extensión y altura situadas en la Región Metropolitana (RM), y de casas fuera de la RM, particularmente en la Región de O'Higgins.

Macrolotes:

Orientado a la venta de paños para desarrollo residencial y equipamientos, ubicados en Piedra Roja (Colina)

Desarrollo Inmobiliario

La empresa desarrolla proyectos tanto en extensión (casas) como en altura (edificios) bajo la supervisión de la Gerencia Inmobiliaria. Se desarrollan proyectos a través de dos modalidades: proyectos propios y proyectos en sociedades de control conjunto (50% propiedad de Inmobiliaria Manquehue). Los proyectos propios consolidan en los Estados Financieros, mientras que las sociedades de control conjunto se encuentran en la línea "Participación en las ganancias de asociadas y negocios conjuntos".

Macrolotes

Enfocado en la venta de terrenos para desarrollo inmobiliario, incluyendo residencial y comercial, se concentra en Piedra Roja, lo que ha permitido consolidar una comunidad en alta demanda de casas con valores superiores a 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, diseñado para ofrecer grandes terrenos para inversión inmobiliaria. Tanto inversionistas residenciales como comerciales encuentran en Piedra Roja oportunidades de inversión atractivas y rentables. Situado en Chicureo, en la comuna de Colina, Región Metropolitana, tiene accesos directos a Lo Barnechea a través del camino Juan Pablo II y a otras

comunales en el sector poniente a través del radial nororiente, convirtiéndolo en un suburbio residencial con excelente conectividad y calidad de vida.

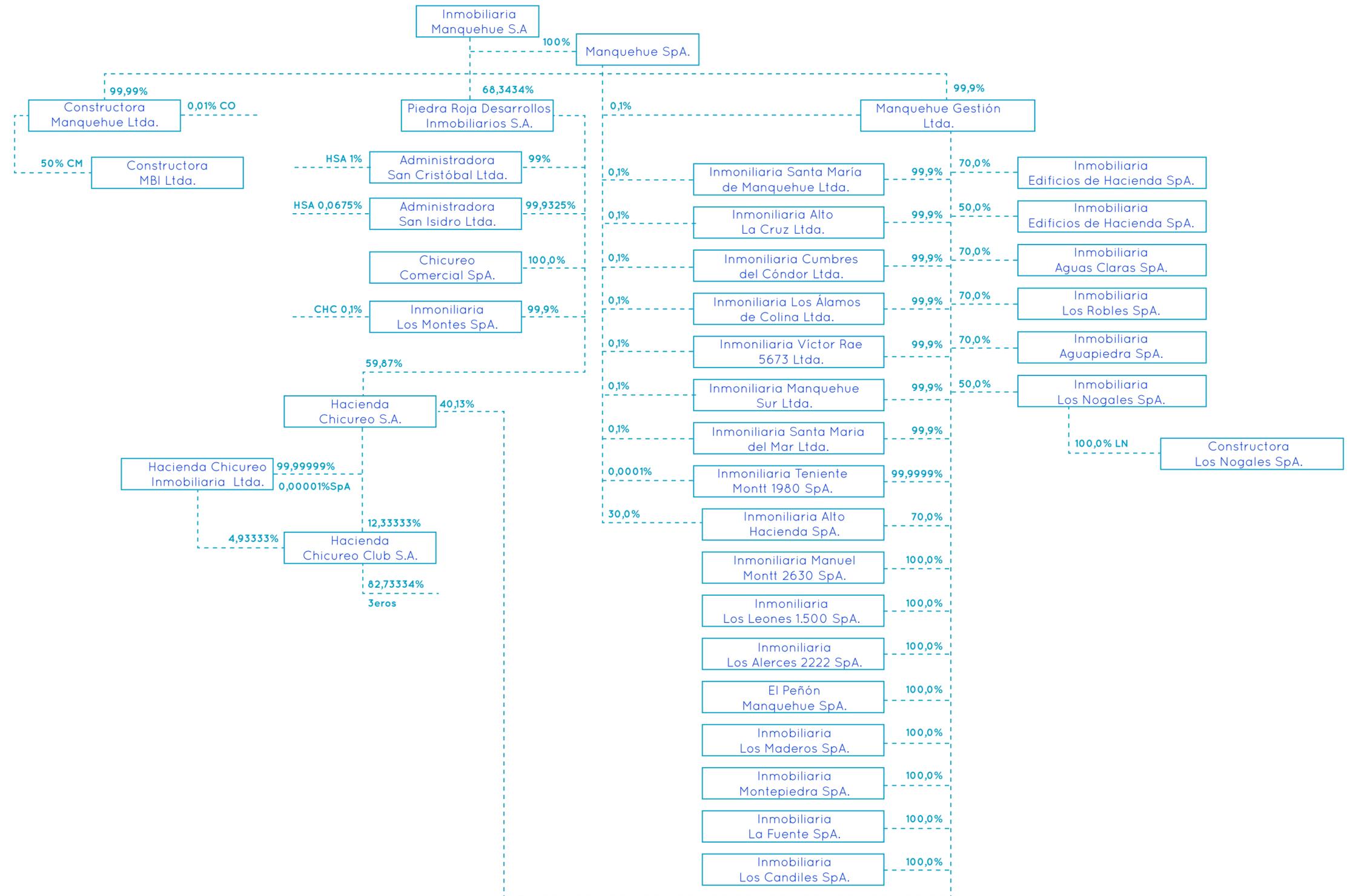
Actualmente, Piedra Roja alberga 30 condominios construidos por 7 desarrolladores inmobiliarios. Ofrece equipamiento de primer nivel, incluyendo 4 colegios, 2 supermercados, un centro comercial, 2 clínicas y 3 clubs deportivos (Golf, Náutico y Ecuestre). Además, el corazón de Piedra Roja cuenta con una laguna única en su tipo con una superficie navegable de 8 hectáreas en la zona nororiente de Santiago.



3.4. Filiales y Coligadas

Inmobiliaria Manquehue S.A ha estructurado su malla societaria en función de sus unidades de negocios. La unidad de negocios de macrolotes es una sociedad independiente, y por lo tanto, también lo son sus Estados Financieros. En el caso de la unidad de Negocio Inmobiliario, hasta la fecha se ha trabajado en la lógica “un proyecto, un rut”, es por ello que bajo Manquehue Gestión Ltda se desprenden tantas sociedades como proyectos estemos gestionando.

Adicionalmente, la constructora Manquehue Ltda, colabora como parte de la cadena de valor de desarrollo inmobiliario, en la construcción de los proyectos sólo del segmento alto casas.





Filiales y Coligadas

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 N7.482 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 de responsabilidad limitada

• **RUT:**
87.851.700-8

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

• **Tel.:**
+56 2 27507900

• **Participación de Inmobiliaria Manquehue S.A.:**
99,90% directo; 0,01% indirecto

• **Capital Suscrito y Pagado:**
M\$14.254.435

Manquehue Gestión Ltda

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 La adquisición y enajenación de bienes muebles e inmuebles; el loteo y urbanización, por cuenta propia o ajena, de bienes raíces; La construcción de casa o edificios, por cuenta propia o ajena; y la prestación de servicios profesionales de asesoría, gestión y operación inmobiliaria.

• **Directorio:**
No tiene

• **Gerente general:**
No tiene

• **Razón Social y Naturaleza Jurídica:**
Manquehue Gestión Limitada. Sociedad comercial de responsabilidad limitada.

• **RUT:**
76.768.550-5

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

• **Tel.:**
+56 2 27507000

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

• **Capital Suscrito y Pagado:**
M\$33.502.888

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 incorporeales, tales 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

• **Tel.:**
+56 2 27507000

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

• **Capital Suscrito y Pagado:**
M\$ 19.965

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 del mismo.

• **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 Zárata

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

• **RUT:**
96.844.470-0

• **Dirección:**
Av. Chicureo N° 12.800, Colina

• **Tel.:**
+56 2 27507000

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

• **Capital Suscrito y Pagado:**
M\$76.979.122



Constructora MBI Limitada



Objeto Social:

- 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
- Pedro Pablo Browne Urrejola
- Gonzalo Falcone Benavente
- Juan Pablo Portales Montes

• Gerente general:

Fernando Juez Correa

• Razón Social y Naturaleza Jurídica:

Constructora MBI Limitada, sociedad comercial de responsabilidad limitada

• RUT:

77.481.650-K

• Participación Inmobiliaria Manquehue S.A.:

50% indirecto

• Capital Suscrito y Pagado:

M\$ 10.000

Administradora San Cristóbal Limitada



Objeto Social: 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 Inmobiliaria Manquehue S.A.:

68,344% indirecto

• Capital Suscrito y Pagado: M\$ 1.270

Administradora San Isidro Limitada



Objeto Social: 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 Inmobiliaria Manquehue S.A.:

68,344% indirecto

• Capital Suscrito y Pagado:

M\$ 917.260

Chicureo Comercial SpA



Objeto Social:
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 Inmobiliaria Manquehue S.A.:

68,344% indirecto

• Capital Suscrito y Pagado:

M\$ 307.280

Inmobiliaria Los Montes SpA



Objeto Social: 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 Inmobiliaria Manquehue S.A.:

68,344 % indirecto

• Capital Suscrito y Pagado:

M\$ 6.003



Hacienda Chicureo Inmobiliaria Limitada

Objeto Social: 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 Inmobiliaria Manquehue S.A.:**
81,05% indirecto
- **Capital Suscrito y Pagado:**
M\$ 7.767.031

Hacienda Chicureo S.A.

Objeto Social: 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.
- **RUT:**
96.934.070-4
- **Participación Inmobiliaria Manquehue S.A.:**
81,05% indirecto
- **Capital Suscrito y Pagado:**
M\$ 6.024.441

Inmobiliaria Santa María de Manquehue Limitada

Objeto Social:
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 Inmobiliaria Manquehue S.A.:**
100% indirecto
- **Capital Suscrito y Pagado:**
M\$ 3.571.970

Inmobiliaria Alto La Cruz Limitada

Objeto Social:
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 Inmobiliaria Manquehue S.A.:**
100% indirecto
- **Capital Suscrito y Pagado:**
M\$ 4.055.510

Inmobiliaria Cumbres del Cóndor Limitada

Objeto Social:
a) compra, venta y explotación de bienes raíces;
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 Inmobiliaria Manquehue S.A.:**
100% indirecto
- **Capital Suscrito y Pagado:**
M\$ 3.036.399

Inmobiliaria Los Álamos de Colina Limitada.

Objeto Social:
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:**
Jurídica: Inmobiliaria Los Álamos de Colina Limitada, sociedad comercial de responsabilidad limitada
- **RUT:**
76.002.138-5
- **Participación 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 Inmobiliaria Manquehue S.A.:**
100% indirecto

• **Capital Suscrito y Pagado:**
M\$ 546.159

Inmobiliaria Manquehue Sur Limitada.

- Objeto Social:**
- 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 Inmobiliaria Manquehue S.A.:**
100% indirecto

• **Capital Suscrito y Pagado:**
M\$ 1.449.325

Inmobiliaria Santa María del Mar Limitada

- Objeto Social:**
- 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 Inmobiliaria Manquehue S.A.:**
100% indirecto

• **Capital Suscrito y Pagado:**
M\$ 4.080.553

Inmobiliaria Teniente Montt 1980 SpA

- Objeto Social:**
- 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 Inmobiliaria Manquehue S.A.:**
100% indirecto

• **Capital Suscrito y Pagado:**
M\$ 337.895

Inmobiliaria Alto Hacienda SpA

- Objeto Social:** 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
· Alejandra Villa Muñoz
· Renatte Sanz Yuraszeck
· Daniel Lara Arancibia
· Pablo Bustos Serrano

• **Gerente general:**
Juan Eduardo Bauzá Ramsay

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

• **RUT:**
76.414.366-3

• **Participación Inmobiliaria Manquehue S.A.:**
100% indirecto

• **Capital Suscrito y Pagado:**
M\$ 24.627

Inmobiliaria Manuel Montt 2630 SpA

- Objeto Social:**
- 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 Inmobiliaria Manquehue S.A.:**
100% indirecto

• **Capital Suscrito y Pagado:**
M\$ 50.000



Inmobiliaria Los Leones 1500 SpA

- Objeto Social:**
- 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 Inmobiliaria Manquehue S.A.:**
100% indirecto

• **Capital Suscrito y Pagado:**
M\$ 50.000

Inmobiliaria Los Alerces 2222 SpA

- Objeto Social:**
- 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 Inmobiliaria Manquehue S.A.:**
100% indirecto

• **Capital Suscrito y Pagado:**
M\$ 50.000

Inmobiliaria Los Maderos SpA

- Objeto Social:** 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 Inmobiliaria Manquehue S.A.:**
100% indirecto

• **Capital Suscrito y Pagado:**
M\$ 100.000

Inmobiliaria La Fuente SpA

- Objeto Social:** 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 Inmobiliaria Manquehue S.A.:**
100% indirecto

• **Capital Suscrito y Pagado:**
M\$ 1.000

Inmobiliaria Los Candiles SpA

- Objeto Social:** 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 Inmobiliaria Manquehue S.A.:**
100% indirecto

• **Capital Suscrito y Pagado:**
M\$ 1.000

El Peñón Manquehue SpA

- Objeto Social:**
- 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 Inmobiliaria Manquehue S.A.:**
100% indirecto

• **Capital Suscrito y Pagado:**
M\$1.157.446



Inmobiliaria Edificios de Hacienda SpA

Objeto Social: 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
 - Renatte Sanz Yuraszeck
 - Alejandra Villa Muñoz
 - Mauricio Guasch Brzovic
 - Fernando Hurtado Llona
- **Gerente General:** Renatte Sanz Yuraszeck
- **Razón Social y Naturaleza Jurídica:** Inmobiliaria Edificios de Hacienda SpA, sociedad por acciones
- **RUT:** 76.326.533-1
- **Participación Inmobiliaria Manquehue S.A.:** 70% indirecto
- **Capital Suscrito y Pagado:** M\$ 5.478.086

Consorcio Inmobiliario MBI Ltda.

Objeto Social: 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
 - Pedro Pablo Browne Urejola
 - Gonzalo Falcone Benavente
 - Juan Pablo Portales Montes
- **Gerente general:** Eugenio López Moure.
- **Razón Social y Naturaleza Jurídica:** Consorcio Inmobiliario MBI Ltda., sociedad comercial de responsabilidad limitada
- **RUT:** 77.468.720-3
- **Participación Inmobiliaria Manquehue S.A.:** 50% indirecto
- **Capital Suscrito y Pagado:** M\$102.520

Inmobiliaria Montepiedra SpA

Objeto Social: Desarrollo, construcción y comercialización de inmuebles en condominio en el inmueble denominado Lote A - 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 Inmobiliaria Manquehue S.A.:** 1000% indirecto
- **Capital Suscrito y Pagado:** M\$100.000

Inmobiliaria Aguas Claras SpA

Objeto Social: 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
 - Renatte Sanz Yuraszeck
 - Alejandra Villa Muñoz
 - Mauricio Guasch Brzovic
 - Fernando Hurtado Llona
- **Gerente general:** Renatte Sanz Yuraszeck
- **Razón Social y Naturaleza Jurídica:** Inmobiliaria Aguas Claras SpA, sociedad por acciones.
- **RUT:** 76.318.228-2
- **Participación Inmobiliaria Manquehue S.A.:** 70% indirecto
- **Capital Suscrito y Pagado:** M\$463.173

Inmobiliaria Los Robles SpA

Objeto Social: 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, comercializarlos.

- **Directorio:**
 - Juan Eduardo Bauzá Ramsay
 - Renatte Sanz Yuraszeck
 - Alejandra Villa Muñoz
 - Mauricio Guasch Brzovic
 - Fernando Hurtado Llona
- **Gerente general:** Renatte Sanz Yuraszeck
- **Razón Social y Naturaleza Jurídica:** Inmobiliaria Los Robles SpA, sociedad por acciones
- **RUT:** 76.455.482-5
- **Participación Inmobiliaria Manquehue S.A.:** 70% indirecto
- **Capital Suscrito y Pagado:** M\$2.130.763

Inmobiliaria Aguapiedra SpA

Objeto Social: 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
 - Renatte Sanz Yuraszeck
 - Alejandra Villa Muñoz
 - Mauricio Guasch Brzovic
 - Fernando Hurtado Llona
- **Gerente general:** Renatte Sanz Yuraszeck
- **Razón Social y Naturaleza Jurídica:** Inmobiliaria Aguapiedra SpA, sociedad por acciones
- **RUT:** 76.455.471-K
- **Participación Inmobiliaria Manquehue S.A.:** 70% indirecto
- **Capital Suscrito y Pagado:** M\$3.490.741



Inmobiliaria Los Nogales SpA

Objeto Social: 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 Inmobiliaria Manquehue S.A.:**
50% indirecto

• **Capital Suscrito y Pagado:**
M\$ 50.000

Constructora Los Nogales SpA

- Objeto Social:**
- 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 Inmobiliaria Manquehue S.A.:**
50% indirecto

• **Capital Suscrito y Pagado:**
M\$ 20.000

3.5. Contexto de Negocios 2022

Entendemos que la sostenibilidad se relaciona con nuestra capacidad de cambio frente a condiciones del entorno que influyen en el negocio en el que participamos.

La inflación en Chile aumentó significativamente en el 2022, lo que aumentó los costos de construcción y, en consecuencia, los precios de los bienes raíces.

La pandemia de COVID-19 provocó una escasez global de materiales de construcción, lo que aumentó los costos y retrasó proyectos inmobiliarios.

En el año 2022, el sector inmobiliario en Chile se vio seriamente afectado por una combinación de factores de contingencia internacional y nacional, que desafiaron nuestro modo de hacer las cosas. Algunos de ellos son:

La incertidumbre económica generalizada también contribuyó a la retención de inversiones por parte de personas y empresas hasta que la situación se estabilizara.

La pandemia también cambió los patrones de vida de muchas personas, lo que llevó a un cambio en las demandas de los compradores de viviendas, como la necesidad de más espacio para el trabajo y el ocio en casa.





3.6. Desempeño 2022 de Inmobiliaria Manquehue

Además de los factores de contingencia internacional, también hubo factores nacionales que afectaron al sector inmobiliario en Chile en el 2022. Algunos de estos factores incluyeron:

- Las condiciones de mercado adversas afectaron la disponibilidad de mano de obra y los plazos de entrega de los proyectos de construcción.

- Nueva ley de Copropiedad Inmobiliaria 21.442: es una ley que regula el régimen jurídico de las copropiedades en Chile. Algunos de los cambios más importantes que se introdujeron se relacionan a la administración de la copropiedad (elección y remoción y obligaciones de los administradores), ajustes a la regulación de la propiedad horizontal, y la mayor transparencia y participación de los propietarios, entre otros.

- El plebiscito para la nueva constitución, así como una serie de reformas políticas para abordar las demandas de la sociedad, incluida las reformas al sistema de pensiones, generaron incertidumbre para desarrolladores y potenciales compradores respecto del entorno normativo en el que podrían desarrollarse los proyectos inmobiliarios.

Durante el año 2022, la compañía registró ingresos por MM\$ 65.294, reflejando una disminución del 8% en comparación al ejercicio 2021.

La ganancia bruta acumulada, por su parte registró un aumento de un 15,4% respecto a 2021, llegando a MM\$25.470 explicada principalmente por menores costos en segmento inmobiliario (20,1%).

En tanto, los gastos de administración y ventas alcanzaron un monto de MM\$ 14.739, lo que representa un aumento de un 24,3% respecto al 2021 equivalente a MM\$ 2.881 de aumento. explicado principalmente por el reajuste por inflación en remuneraciones, gastos en UF, gastos por lanzamiento del nuevo ERP (SAP BO) y aumento en las sobretasas de contribuciones.

Todo lo anterior, explica el EBITDA del año que fue de MM\$ 13.239 lo que equivale a un 20,3% sobre ingresos, comparado con el 17,7% de 2021. Finalmente, la ganancia del 2022 fue de MM\$ 14.986, comparada con la del 2021 que fue por un monto de MM\$ 11.794.

Segmento Desarrollo Inmobiliario

Inmobiliaria Manquehue comenzó su ingreso al segmento de departamentos 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	54	12.438
3	Aguas Claras	Piedra Roja	30	10.324
4	Los Robles	Piedra Roja	54	10.310
5	Estancia Liray	Colina	482	3.312
6	Cumbres del Peñón	Puente Alto	332	5.898
7	Ciudad del Sol	Puente Alto	445	3.560
8	Alto la Cruz	Padre Hurtado	329	3.940
9	El Recreo	Machalí	439	3.800
10	Manquehue Sur	Machalí	10	5.834
TOTAL CASAS			2.311	
11	Parque Los Nogales	Lo Barnechea	121	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	4	5.842
16	Los Alerces	Ñuñoa	91	3.640
17	Victor Rae	Las Condes	29	13.448
TOTAL DEPARTAMENTOS			498	
TOTAL PROYECTOS			2.809	



Los ingresos del año 2022 del segmento Inmobiliario alcanzaron MM\$48.528, registrando una disminución de -12% respecto al año 2021. Lo anterior se explica principalmente debido al desfase en la recepción final del proyecto de edificio Manuel Montt, cuya escrituración se traslada al 2023.

Respecto a los costos de venta de 2022 de este segmento, disminuyeron un -20,1% respecto al 2021, llegando a MM\$ 34.336, asociado al menor monto de ingresos por escrituración inmobiliaria.

Como resultado de lo anterior, la Ganancia Bruta del segmento para el año 2021 llegó a MM\$ 14.192 (29,2% sobre ingresos) reflejando un aumento de 16,7% respecto a 2021. Finalmente, el EBITDA del segmento alcanzó los MM\$ 4.963, con un EBITDA sobre ingresos de 10,2%, comparado con el -9,4% del año anterior.

El aumento de 2.136 M2 (1,3%) de permisos aprobados con respecto a año 2021, hizo que este indicador llegara a un total de 170.590 M2. Esta alza, se debe principalmente por la aprobación de etapas de casas en Colina (Estancia Liray) y de edificios en las comunas de Santiago y La Florida, compensado parcialmente por inicios de obra en Padre Hurtado (Alto la Cruz) y edificio Los Alerces, en Ñuñoa.

Por otro lado, las promesas netas acumuladas al 31 de diciembre de 2022 disminuyeron un -59% alcanzando un monto de MUF 952.

Finalmente, el backlog de promesas alcanzó un monto de MUF 1.918 al cierre de 2022, mostrando una disminución del 25%, respecto al cierre del año 2021.

Segmento Macrolotes

Los ingresos de 2022 del segmento Macrolotes alcanzaron MM\$ 16.766 aumentando un 5,8% respecto de 2021, concretando la venta de un lote de 7.606 M2 para equipamiento comercial por MUF 44,6, mientras que el 2020 tuvo ventas por MM\$ 1.459 equivalentes a 7.606 M2.

Por otra parte, el costo de venta alcanzó los MM\$ 5.489, y como consecuencia, la Ganancia Bruta del segmento totalizó MM\$ 11.278 para el año, aumentando un 13,9% respecto al año anterior, debido al aumento en los ingresos.

El gasto de administración de este segmento fue de MM\$ 3.046, aumentando en un 13,3% respecto al año 2021.

En consecuencia, el EBITDA del segmento alcanzó los MM\$ 8.276, con un EBITDA sobre ingresos de 49,4%, comparado con el 45,8% del año anterior.

Actualmente la cartera de Macrolotes, se sitúa en la filial Piedra Roja Desarrollos Inmobiliarios S.A. (de la cual la empresa posee un 68,34% de propiedad). La superficie útil disponible para la venta al cierre del cuarto trimestre de 2022 se detalla a continuación:

MACROLOTES PIEDRA ROJA	Superficie útil para venta (Hectáreas) (*)			Total
	Residencial	Equipamiento	Otros (**)	
A - La Ñipa	24,5	19,0	44,5	87,9
B - La Laguna	19,3	3,3	-	22,6
C - Alto Hacienda	84,1	16,4	32,6	133,1
Total	127,9	38,7	77,1	243,6

PERMISOS (*)	Dic 2022	Dic 2021
	M2	
Permisos proyectos propios	119.826	108.879
Casas	62.743	70.873
Departamentos	57.083	38.006
Permisos proyectos con sociedades o consorcios	50.764	59.575
Casas	7.405	16.216
Departamentos	43.359	43.359
Total Permisos	170.590	168.454



1.7. Claves del 2022

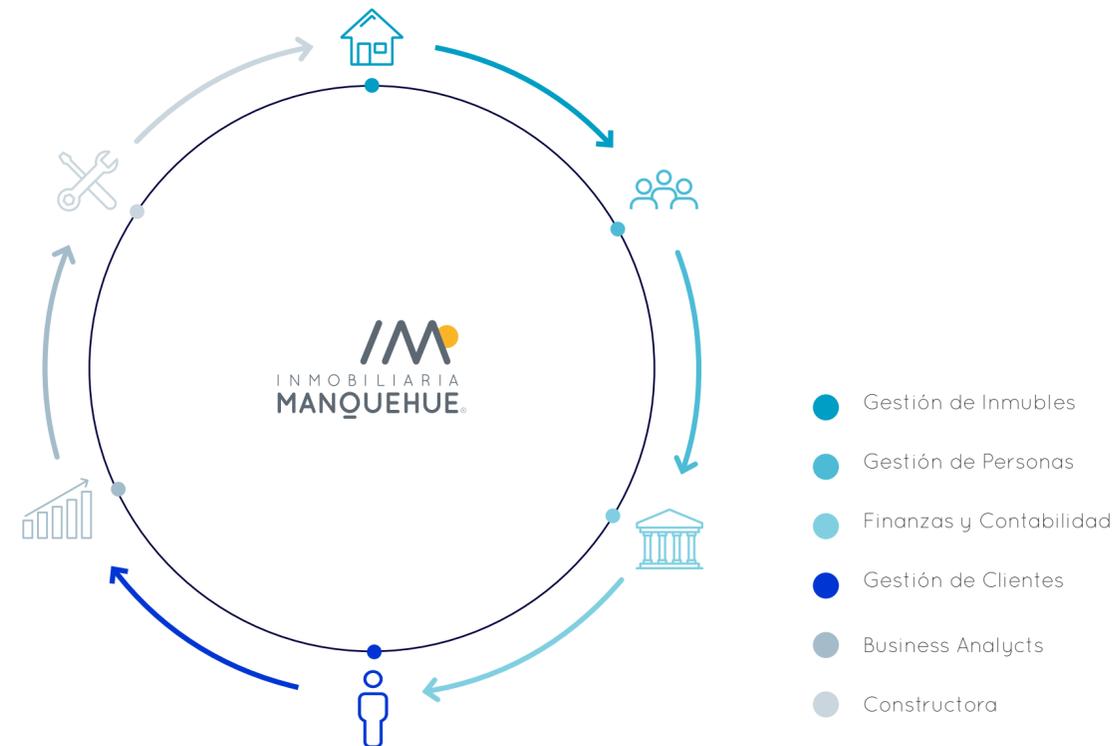
1.7.1. Transformación digital

La Empresa inició su proceso de Transformación Digital en 2021 con el objetivo principal de promover un cambio cultural en su interior mediante la implementación de iniciativas digitales que aborden desafíos específicos de manera colaborativa y ágil. Para lograr esto, se aplicó la metodología "Design Thinking" y se establecieron cuatro focos prioritarios en la estrategia. Estos focos fueron: la Experiencia de Clientes, la Experiencia

de Colaboradores, la Experiencia de Proveedores y el Desarrollo Inmobiliario de los proyectos de la Empresa. Para abordar estos focos, se establecieron 4 células de trabajo para trabajar de manera concentrada en cada área priorizada.

Los esfuerzos de la Empresa para este 2022 se enfocaron en robustecer el ecosistema tecnológico.

En vistas a robustecer dicho sistema, se implementaron las siguientes herramientas y/o sistemas:



• Cambio de ERP
Durante el año 2022, culminó de forma exitosa la implementación del ERP SAP Business One. Durante la última parte del año se trabajó en la consolidación del sistema, así como en el avance de la integración con los otros sistemas como Rindegastos y la reportería en Power BI.

• Facturador electrónico
Junto con la implementación del nuevo ERP, se realizó también la migración al facturador electrónico integrado en SAP BO. Esto nos permitió unificar nuestros procesos de recepción y emisión de facturas, y realizar de forma automática nuestros registros contables.

• Automatización de reportería en BI
Al mismo tiempo se avanzó en la automatización de los reportes presentados en Power BI. Se implementó la carga diaria de información leída directamente de nuestro Data Warehouse, y se automatizó la visualización de reportes para la preparación de diversos comités, de forma que la información pudiera encontrarse disponible de forma rápida y sencilla.

• Integración entre SAP y portal proveedores
Junto con el lanzamiento del portal proveedores, se avanzó en la integración entre el nuevo ERP y el portal proveedores, de tal forma que estos pudieran revisar en línea la información de sus órdenes de compra, estado de facturas recibidas y las fechas de pago. Para ingresar al sistema, cada proveedor debe registrarse con su rut en la página web, y con este acceso pueden ver toda la información disponible.

• Interfaz de centralización entre ERP y sistema de Gestión de Personas
Una vez implementado SAP, junto al área de TI, se desarrolló una interfaz que toma automáticamente la información del proceso de centralización de BUK, generando el comprobante contable en SAP. Esto significó un importante ahorro en el tiempo destinado a esta tarea.

• Automatización de carga masiva en DT (Personas)
La Modernización de la Dirección del Trabajo impulsa nuevas formas de fiscalización, esencialmente electrónica, y en Inmobiliaria Manquehue quisimos anticiparnos a la próxima obligatoriedad de dichas fiscalizaciones. Por ello, el equipo de Gestión Personas junto al área de TI trabajó arduamente en la automatización de las notificaciones y carga de todos los movimientos asociados a contratos y finiquitos. Esta acción permitió, a partir de abril 2022, liberar horas de trabajo operativa, potenciando una gestión más ágil e impecable en cerca de 100 movimientos mensuales. Resta como desafío 2023 avanzar en la automatización de anexos y libros de remuneraciones.



Involucramiento y trabajo en equipo: cambio ERP

Gran parte de los esfuerzos y la capacidad del equipo estuvo enfocada durante este ciclo en la implementación del nuevo ERP. Manteniendo siempre como pilar esencial, una metodología ágil, participativa y de aprendizaje continuo, donde líderes y equipos de trabajo se empoderaron en su rol con el objetivo de alcanzar un resultado exitoso.

- **Gobernanza del proyecto:** Nos enfocamos en generar un equipo implementador multifuncional, con un líder funcional y técnico a la cabeza, Key User's expertos en los ámbitos Financiero, Logístico, Comercial y Productivo, quienes a su vez fueron responsables de guiar a los equipos de usuario. Junto a ellos, un equipo de Apoyo Funcional, Coordinación de proyectos, Gestión de Cambio y Compliance.

- **Gestión de cambio:** las acciones que acompañaron este proceso se centraron en el liderazgo y colaboradores, desarrolladas en tres ámbitos:

- 1 Jornadas de alineamiento con Key Users, Usuarios funcionales y finales
- 2 Plan de comunicación permanente durante la implementación a través del "Newsletter" y "Boletín Manquehue Refréscate" en la fase de salida en producción
- 3 Aprendizaje y capacitación con foco en "aprender haciendo". En una primera etapa, fomentando la aproximación con la nueva herramienta y luego profundizando con módulos de capacitación específica en Compras, Finanzas, Inventario, Tesorería, Ventas, Cobranzas y FEX.

Ya habiendo implementado nuestro nuevo ERP, este próximo 2023 retomaremos la enriquecedora práctica de las células de transformación digital, buscando traspasar la metodología ágil a más integrantes del equipo Manquehue.

Ciberseguridad

La empresa completó durante este año su plan anual de monitoreo permanente a la red, además de realizar:



Kick off

Para esto, con apoyo de la consultora Gestión Social, decidimos abordar el proceso con una perspectiva participativa que nos permitiera convocar a cada uno de nuestros equipos a cuestionar nuestra forma de hacer las cosas y recoger desde ellos mismos las ideas que nos permitieran llevar nuestro desempeño un paso más allá. Para ello, realizamos un ciclo de talleres orientados a nivelar la visión en torno al tema, introducir el concepto de sostenibilidad, presentar los desafíos para nuestra industria y habilitar una reflexión sobre nuestro rol a partir del aprendizaje que nos deja uno de nuestros proyectos, Estancia Liray.

1.7.2. Compromiso con la sostenibilidad

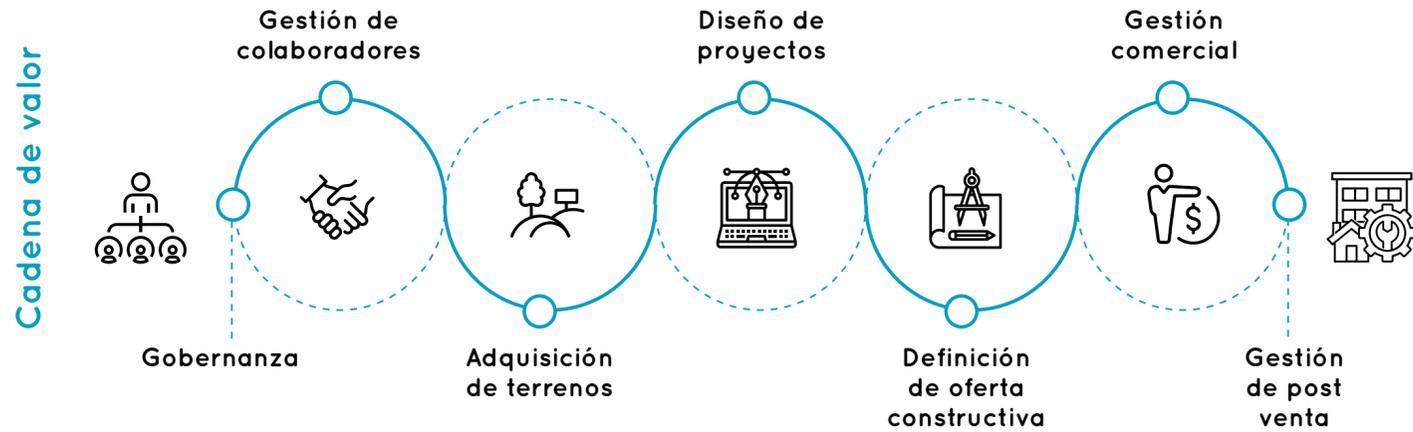
Durante el 2022 nos propusimos trabajar para fortalecer el desempeño de nuestra organización, entendiendo que, para proyectar nuestro negocio en el largo plazo, necesitamos reforzar nuestra capacidad de cambio y el aporte que podemos hacer a la sociedad. Creemos que la pregunta por la sostenibilidad nos permite asegurar que cada una de las actividades que emprendemos tenga un impacto positivo a nivel económico, social y ambiental, al mismo tiempo que resguardamos un comportamiento responsable con nuestros grupos de interés.

Iniciamos este proceso con la convicción de que nuestro propósito organizacional debía ser el eje articulador, integrando la sostenibilidad no como un elemento aislado, sino como una búsqueda transversal que potencie nuestra estrategia, los esfuerzos que desplegamos y los resultados que obtenemos en cada una de los ámbitos de nuestra cadena de valor.



Diagnóstico

A partir de ahí, trabajamos en un diagnóstico compartido orientado a identificar aquellos aspectos que ya hemos incorporado a lo largo de nuestra cadena de valor, los temas materiales propios de nuestro giro y las oportunidades de mejora que nos permitirán maximizar el aporte de valor a nuestros grupos de interés. Este diagnóstico implicó una revisión de nuestras prácticas en cada uno de los estadios de nuestro proceso inmobiliario:



Cada una de las etapas de nuestra cadena de valor fue analizada desde las directrices que nos aportan los estándares de sostenibilidad, y desde las buenas prácticas a nivel de la industria. El foco estuvo en identificar el nivel de cumplimiento y las oportunidades de mejora para atender a los desafíos de sostenibilidad:



Talleres de Gestión por compromisos

Para que los ámbitos antes mencionados tengan cabida a lo largo de nuestra cadena de valor, es fundamental que la empresa perciba y entienda nuestro propósito como vehículo para profundizar nuestro rol social, directamente desde las actividades propias del negocio. Esto se abordó a través de un ciclo de “Talleres de Gestión por Compromisos” con los distintos equipos de Manquehue. Se invitó a los colaboradores a revisar en su ámbito de acción, cuáles eran las brechas que ellos identificaban, así como también sus ideas y propuestas de acción para atender a los desafíos de sostenibilidad. El valor de recoger ideas e iniciativas desde los mismos equipos es que todos los planteamientos nacen desde la experiencia, con una perspectiva práctica y en atención a las actividades del negocio. Al mismo tiempo permite que la Estrategia definida surja validando la visión de los colaboradores, sea una definición propia, activando un mayor nivel de compromiso en todos los equipos.

Gobernanza en sostenibilidad

Todo este proceso de trabajo fue supervisado y modelado por el equipo de gerentes de Manquehue, con la participación adicional de líderes a cargo de temas específicos. Las reuniones de este equipo se desarrollaron con frecuencia quincenal y luego semanal entre los meses de julio y diciembre.

Al final de este periodo, se formalizó como base de la gobernanza un comité de sostenibilidad y la periodicidad con la que se reportaría al directorio, así como los roles y responsabilidades de sus integrantes.

La función de este comité estará centrada en movilizar la comprensión del propósito y la propuesta de valor como ejes de la sostenibilidad de Manquehue, fortaleciendo el involucramiento de los colaboradores en las distintas iniciativas a desplegar. Se trata de una instancia de coordinación transversal que permite orientar el trabajo de las distintas áreas y dar seguimiento a la gestión planificada, asegurando el alineamiento en torno a los objetivos de la Estrategia de Sostenibilidad. A su vez, su foco estará en habilitar el aprendizaje y comunicación internas necesarias para posicionar el trabajo de sostenibilidad al centro del quehacer de la organización.

Estrategia de Sostenibilidad Manquehue

En base al trabajo de diagnóstico y con la participación de cada uno de nuestros equipos en los distintos talleres, hemos definido una estrategia de sostenibilidad que orienta nuestra gestión en los próximos años. Se trata de una hoja de ruta para hacer de Manquehue una empresa consistente con su propósito, a partir de compromisos de gestión para fortalecer la relación con cada uno de nuestros grupos de interés.

Esta Estrategia contempla la definición de objetivos, actividades, responsables e indicadores que nos ayudarán a conducir un trabajo que involucre a toda la organización. El lanzamiento de esta estrategia está proyectado al interior de nuestro equipo para marzo del 2023.



3.7.3. Gobernanza, responsabilidad de todos

Este año, como parte de nuestras prácticas para asegurar la comprensión e involucramiento de nuestros equipos en el cuidado de la integridad de la organización, se realizó el proceso de capacitación a toda la empresa en materia de prevención del delito y lavado de activos. Se abordaron casos de conocimiento público, sus alcances y se detallaron cada uno de los riesgos explicitando cómo actuar frente a ellos.

Las capacitaciones se realizaron tanto de manera presencial por nuestra Oficial de Cumplimiento, como digitalmente a través de la plataforma de la Universidad Manquehue.

Cabe destacar que se trabajó en reforzar la comunicación interna, estableciéndose como parte del plan anual de comunicaciones el envío quincenal de campañas en torno a nuestro código de conducta y modelo de prevención del delito.

Como desafío 2023, trabajaremos en cultivar la adherencia de nuestros colaboradores con los valores y el propósito de la empresa, con el fin de alinear en torno a los mismos a los distintos niveles de la organización.

3.7.4. Gestión del Medio ambiente

Durante el 2022, en línea con asegurar el respeto y cuidado por el medio ambiente, se avanzó en la firma del contrato con Recylink, empresa que nos ayuda con el retiro de escombros y residuos de la obra para que sean reciclados, permitiendo que estas se mantengan limpias.

Como desafío para el 2023, nos hemos planteado trabajar en definir criterios de sostenibilidad para evaluar a nuestros proveedores y subcontratistas, de forma tal que toda la cadena esté alineada con los estándares de sostenibilidad que nos hemos definido.

3.7.5. Relación con la comunidad

En Inmobiliaria Manquehue, somos conscientes de que tenemos un rol social y entendemos que cada vez que llegamos a una zona particular estamos irrumpiendo el entorno de toda la comunidad vecina.

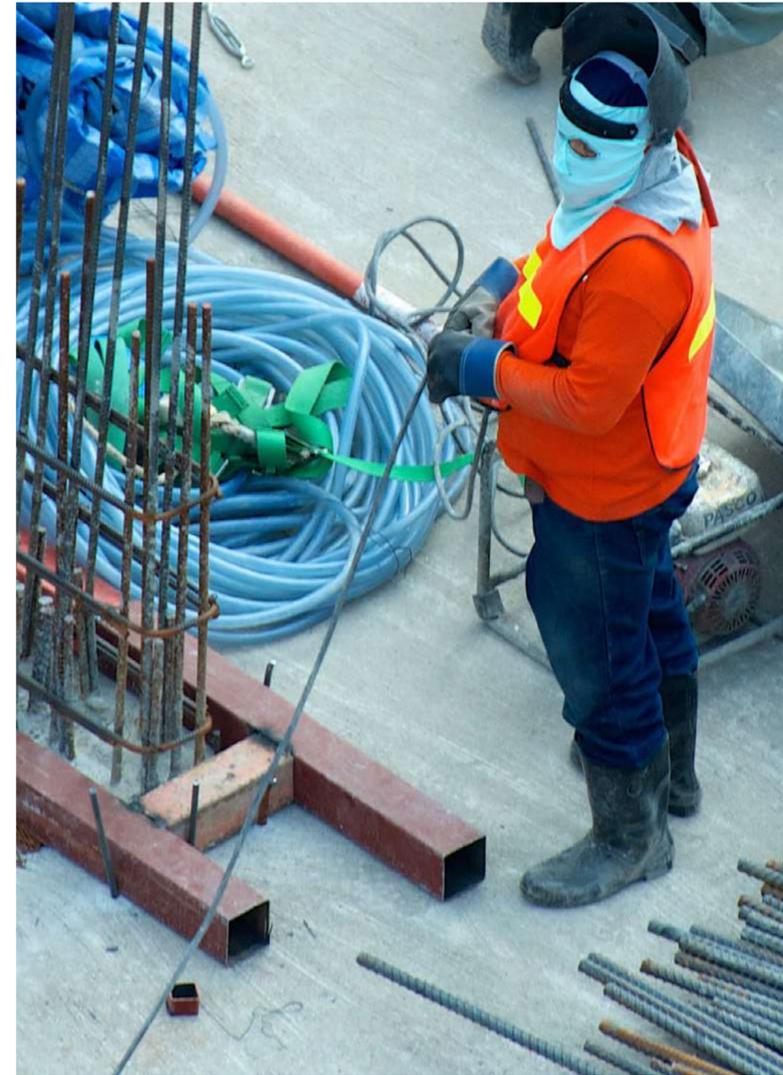
Durante el 2022, hubo distintos hitos que marcaron nuestro quehacer en relación con las comunidades en las que estamos insertos:

- Involucramiento con Campamento Los Aromos para articular una solución habitacional (2022).
- Involucramiento con Campamento Los Aromos en articular una solución habitacional (2022).
- Decisión de vender un terreno de propiedad de Manquehue a bajo costo, para emplazar el proyecto de vivienda (promesa firmada en 2022).
- Financiamiento de estudios y especialidades para construir el proyecto de viviendas.
- Decisión de aportar 11.600 UF para construcción de las viviendas (2023).

Es por esto que nos hemos planteado el desafío de conocer en profundidad a nuestra comunidad, entendiendo sus dolores y aprehensiones para, en lo posible, integrarlas a nuestros desarrollos inmobiliarios. Durante el 2023, nos avocaremos a establecer definiciones y prácticas que nos permitan orientar una gestión sistemática de la relación con nuestras comunidades, con especial foco en la adecuada gestión de los impactos durante el periodo de construcción en ámbitos como el manejo de ruido, polvo, afectaciones a la movilidad (estacionamiento, congestión por camiones), entre otros.



●
Cap 4



Personas



4. Personas

Para Inmobiliaria Manquehue, el bienestar, desarrollo y cuidado de sus colaboradores es una prioridad fundamental. Por esta razón, los colaboradores y líderes son un enfoque clave en la gestión de la empresa. Anualmente, se evalúan nuevas herramientas y se revisa la estrategia de gestión de personas, con el objetivo de asegurar la atracción, desarrollo y retención del talento, y mejorar la experiencia laboral de los colaboradores en sus puestos de trabajo, adaptados a las condiciones sanitarias actuales.

Con el fin de mejorar la comunicación interna, en 2022 se implementó un programa anual de comunicaciones. Este programa incluía una planificación mensual de contenidos que reforzaba la estrategia de la empresa, los objetivos del negocio, los proyectos en curso y noticias sobre clientes y colaboradores. Para asegurar que los colaboradores estén informados, conectados y motivados, se establecieron canales regulares de comunicación, incluyendo un boletín mensual, correos internos, intranet, y se innovó con la instalación de tecnología de TV IP que transmitía contenido propio de la empresa en diferentes ubicaciones, incluyendo la oficina central, salas de ventas y obras.



Con el objetivo de mejorar la experiencia laboral de los colaboradores, a partir de 2022 se implementaron diversas plataformas y aplicaciones.:

A

El módulo de Talento y Cultura (BUK) es un sistema integrado de gestión de recursos humanos que ha mejorado significativamente la experiencia laboral de los colaboradores en la empresa. Este software centraliza todas las tareas de gestión de recursos humanos en una única plataforma de fácil acceso y uso, tanto desde un ordenador como a través de una aplicación móvil. Además de optimizar el proceso de pago de remuneraciones, también permite a los colaboradores autogestionarse de forma más eficiente, accediendo remotamente a información relevante como su administración, talento y cultura, así como a documentos como liquidaciones, certificados y solicitudes de vacaciones. La plataforma también muestra de manera clara los convenios y descuentos existentes en materia de calidad de vida, tiempo libre y salud. Además, se ha implementado una gestión del desempeño a través de “Mi Plan Manquehue”, lo que permite planificar, retroalimentar y evaluar el desempeño de los colaboradores de forma anual.

B

“El Sistema de Control de Asistencia (BUK Asistencia) se incorporó en 2022 para mejorar la eficiencia y precisión en el registro de la asistencia de los colaboradores. Esta aplicación en línea proporciona una visibilidad actualizada sobre la asistencia y permite una gestión más efectiva de la fuerza laboral en las oficinas y obras. Con esta herramienta, se simplifican los procesos de registro y se optimiza la toma de decisiones.



4.1. Dotación

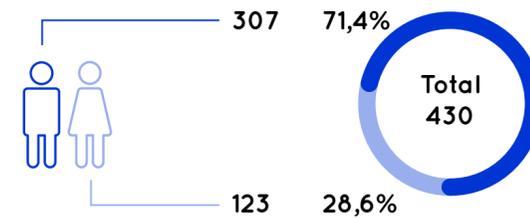
Al 31 de diciembre de 2022, Inmobiliaria Manquehue S.A. y sus filiales empleaban a un total de 430 colaboradores que incluían ejecutivos, profesionales, técnicos, administrativos de las oficinas centrales, colaboradores de construcción y personal relacionado. Estos colaboradores se desempeñaron en las diferentes obras que la empresa llevaba a cabo en diversas localizaciones del país.

Distribución de colaboradores 2022

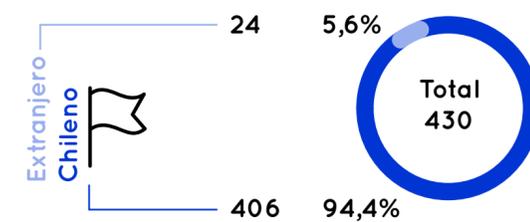
	Hombres	Mujeres	Total
Gerentes y Principales Ejecutivos	8	2	10
Profesionales y Técnicos	47	46	93
Trabajadores y otros	19	308	327
Total	74	356	430

Inmobiliaria Manquehue S.A. y sus filiales informan con respecto a la conformación de su personal al cierre del 31 de diciembre de 2022:

Distribución de Personas por género

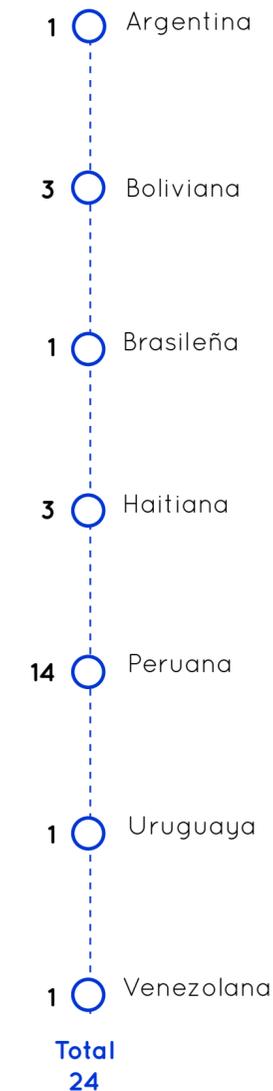


Distribución de Personas por Nacionalidad



Durante 2022, Inmobiliaria Manquehue S.A. y sus filiales contaron con 24 colaboradores extranjeros en su estructura organizacional, no existiendo a la fecha ninguna política o normativa interna respecto a la contratación de personal foráneo.

Otras nacionalidades



Número de personas por rango de edad

RANGO DE EDAD	DOTACIÓN	REPRESENTATIVIDAD
Menor a 30 años	56	13,0%
Entre 30 y 40 años	111	25,8%
Entre 41 y 50 años	112	26,0%
Entre 51 y 60 años	100	23,3%
Entre 61 y 70 años	42	9,8%
Más de 70 años	9	2,1%

Total 430

Número de personas por rango de Antigüedad

TRAMOS	DOTACIÓN	REPRESENTATIVIDAD
Menos de 3 años	279	64,9%
Entre 3 y 6 años	75	17,4%
Entre 6 y 9 años	24	5,6%
Entre 9 y 12 años	24	5,6%
Más de 12 años	28	6,5%

Total 430

Número de personas por Tipo de Contrato

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

TIPO	DOTACIÓN	%DOTACIÓN
Indefinido	220	51,1%
Obra	165	38,4%
Plazo fijo	45	10,5%

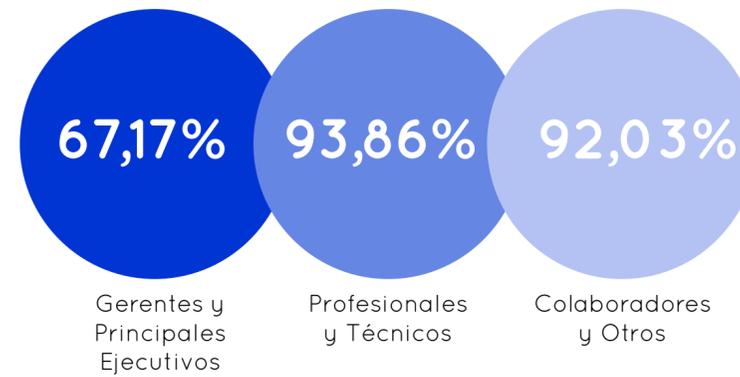
Total 430

4.2. Equidad y Brecha Salarial

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 2022 son parte de nuestra compañía 5 colaboradores con capacidades diferentes, lo que equivale a 1.5% de la dotación total, quienes con su empuje, conocimiento y experiencia aportan en sus áreas e integran distintos equipos dentro de la compañía.

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 colaboradores.

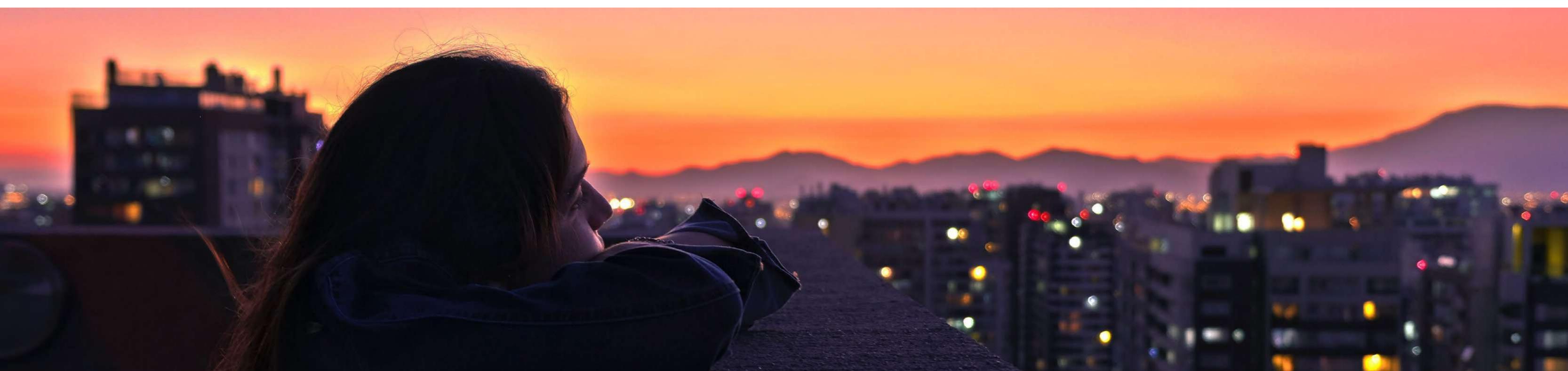


4.3. Gestión integrada del talento

Para Inmobiliaria Manquehue S.A. sus colaboradores constituyen un foco estratégico. Es por ello que la compañía ha trabajado consistentemente en el diseño anual de su estrategia de Personas, con el fin de acompañar al negocio en su crecimiento y creando experiencias para nuestros colaboradores que fomenten el desarrollo interno, el compromiso de los equipos, fortaleciendo los liderazgos que promuevan aspectos culturales y la atracción y retención del talento.

Durante este 2022, la empresa centró sus esfuerzos en la Gestión del Desempeño, la Gestión de Clima Interno, la creación de Universidad Manquehue como una instancia de aprendizaje y crecimiento, la creación de Programas de Calidad de Vida y Bienestar, además de la constante promoción de una Cultura Manquehue orientada a alcanzar resultados de manera ágil, colaborativa y segura, manteniendo siempre a sus clientes como un eje central de acción.

Continúa siendo una fortaleza del equipo, su profesionalismo, calidez y el compromiso, tal como los estudios internos de satisfacción laboral lo demuestran.



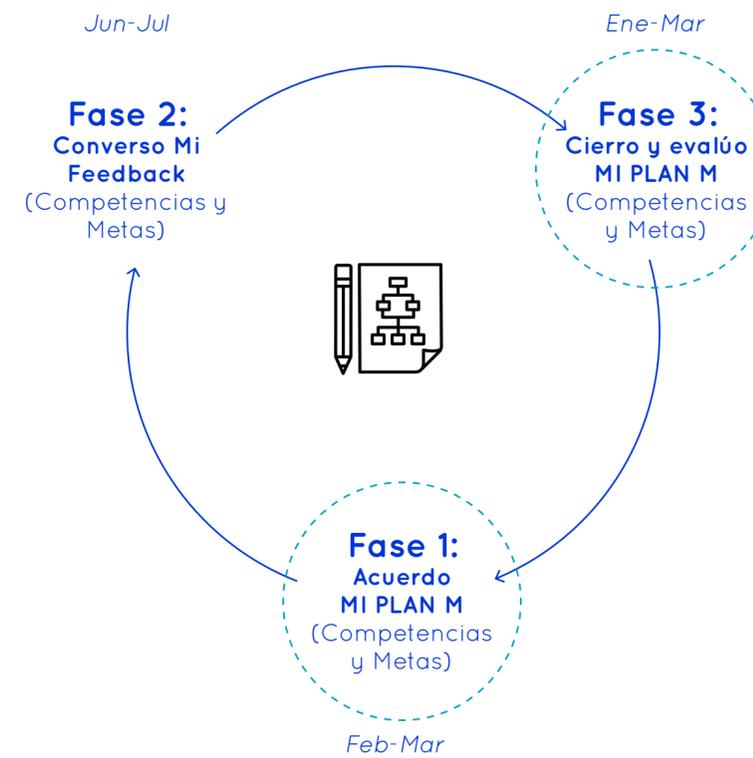


“Mi Plan Manquehue”

Durante el ciclo anual 2022, la Empresa consolidó la implementación del sistema de gestión del desempeño para casi todos sus roles a través de “Mi Plan Manquehue” (Mi Plan M). El sistema busca abordar la gestión del talento de manera integrada, con una mirada de alineamiento organizacional, transmitiendo claridad y reforzando la estrategia de la empresa.

Adicionalmente, nuestro sistema busca promover una cultura de feedback continuo, orientado a crear instancias de crecimiento y desarrollo en el propio rol. Es así como, constituye un importante espacio de liderazgo, reconociendo a quienes destacan en su desempeño, así como a quienes requieren apoyo para mejorar.

Este ciclo anual 2022, estuvo acompañado de reuniones grupales y capacitaciones tanto a colaboradores como a jefaturas. El compromiso de cara al 2023 es sumar al proceso a los equipos en terreno.



Gestionando nuestro clima interno

Generar las condiciones internas para que nuestro clima se gestione ha sido un claro foco durante este año. Por segundo año consecutivo aplicamos “Mi Pulso Manquehue”, lo cual nos ha permitido monitorear a nivel de la empresa y dentro de las áreas, cómo vivimos la experiencia laboral en Manquehue.

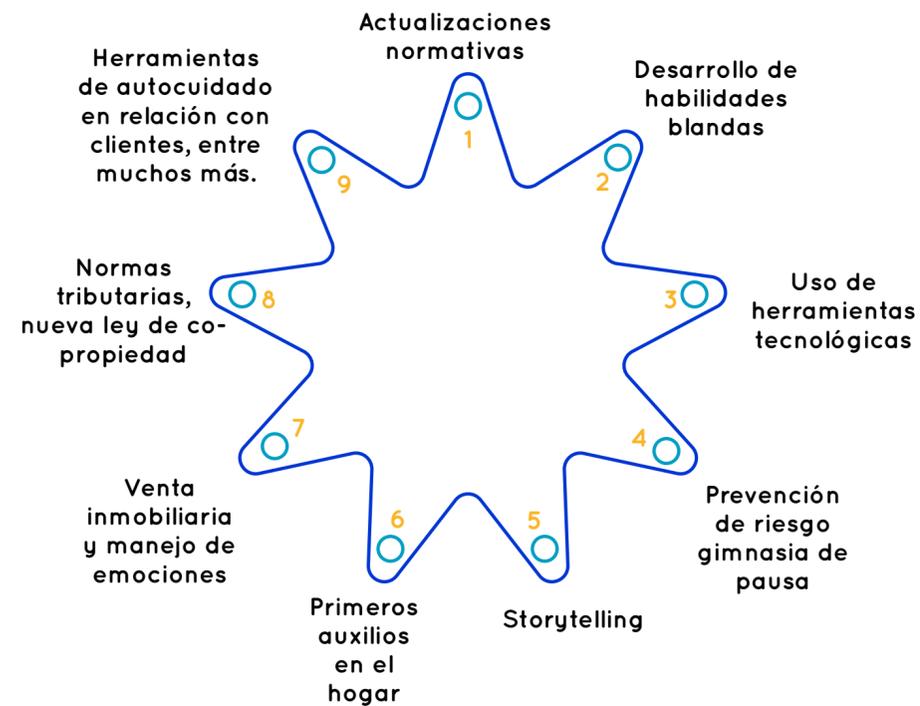
A nivel de los resultados obtenidos, constituyen una fortaleza dentro del equipo el compromiso, grato ambiente laboral, contar con las herramientas de trabajo necesarias, junto con la cercanía y la confianza de los líderes. A su vez, son foco de acción para fortalecer nuestra gestión de personas el orientar más claramente respecto a las oportunidades de crecimiento y desarrollo al interior de la organización, potenciar la colaboración entre las distintas áreas y robustecer un liderazgo centrado en el desarrollo de los equipos.



Creando espacios de aprendizaje y crecimiento a través de Universidad Manquehue

El año 2021 lanzamos Universidad Manquehue. El 2022 avanzamos con una serie de programas de capacitación presencial y en línea que enriquecieron nuestra malla con el objetivo de mantener el aprendizaje continuo de los colaboradores(as).

Con una amplia gama de contenidos pudimos llegar a nuestros colaboradores en distintos temas como:



Potenciando nuestra marca empleadora.

Activamos la participación en distintas ferias laborales, además de la activación de distintas redes y fuentes de reclutamiento en los territorios en los cuales estamos presentes. Esto nos permitió ampliar nuestra visibilidad y llegar a nuevos colaboradores que quisieran formar parte de nuestro equipo.

Cambio cultural y de transformación digital

En atención a nuestro compromiso por generar instancias de innovación y reformular la manera de trabajar en la empresa, se generó un programa de gestión de cambio para acompañar la implementación del nuevo ERP.

Las acciones que acompañaron este proceso se detallan en nuestra sección “Transformación digital” y grafican distintos esfuerzos por abordar aspectos estructurales y cambios en las creencias y dinámicas de funcionamiento de nuestros equipos.

Programa “Vive tus Beneficios” y “Vive Saludable”

Inmobiliaria Manquehue valora la relevancia de la vida personal y familiar de nuestros colaboradores. Por este motivo, la compañía crea el programa “Vive tus Beneficios”, el cual integra dentro de su plan una serie de beneficios y convenios que buscan aportar a la calidad de vida, equilibrando trabajo y vida personal.

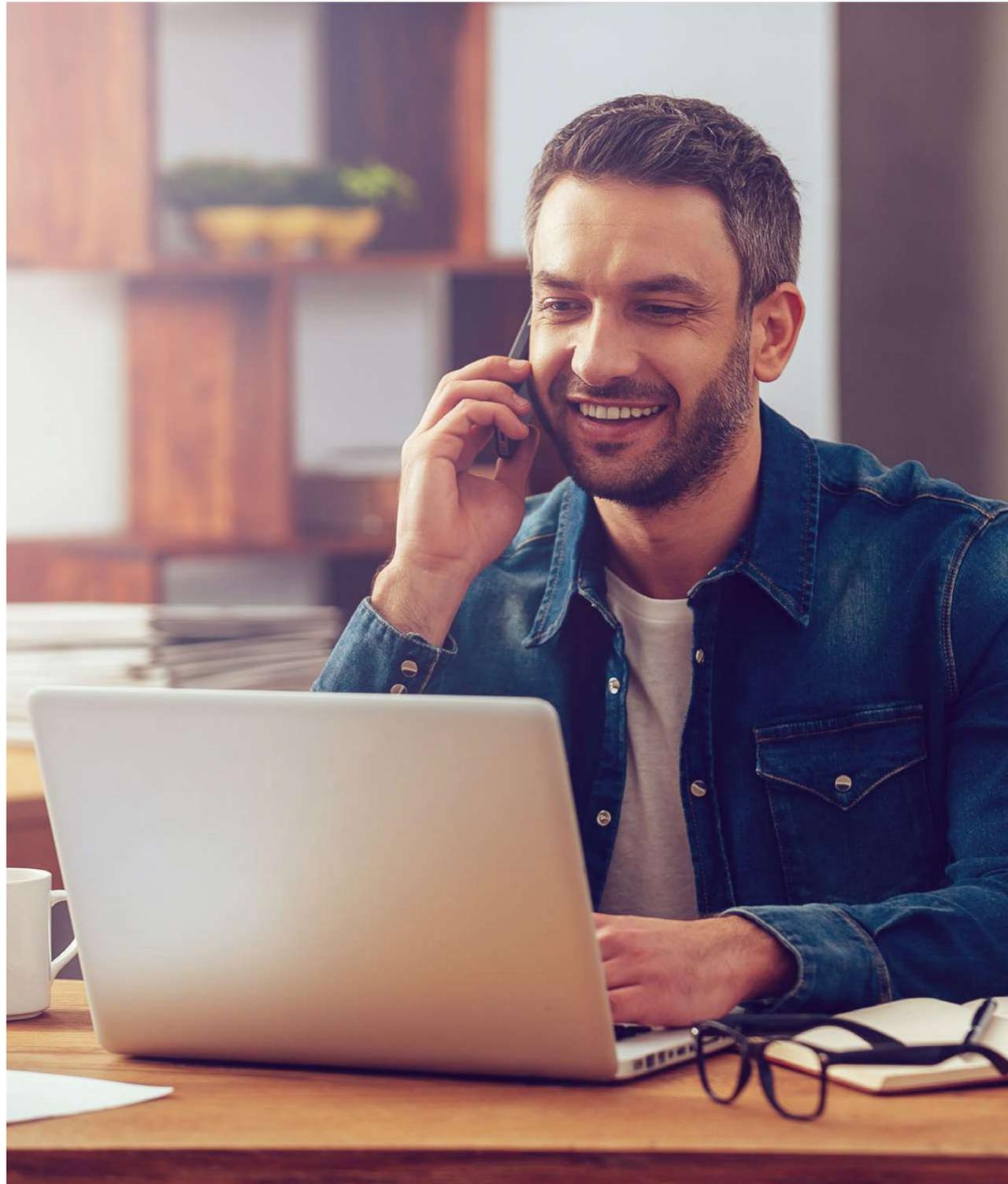
Asimismo, se incorporó la perspectiva del reconocimiento a la labor de nuestros colaboradores como prioridad de la cultura Manquehue. Se celebran fechas especiales a lo largo del año, enviando saludos de agradecimiento y reconocimiento por las labores desempeñadas en el día a día, en ocasiones como: 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.

Por último, se difundió entre nuestros colaboradores ciertas prestaciones con las que actualmente contamos, tales como seguro complementario de salud, dental y catastrófico, y, seguro de vida para cada trabajador afiliado al seguro complementario.

Programas de Salud Laboral

Con el propósito de contribuir con la salud de los colaboradores (as), se mantuvieron activas diversas campañas de prevención orientados a salud y nutrición.

Se destaca Programa de Vacunación contra la influenza. El acceso de los trabajadores al Programa Construye Tranquilo cuyo objetivo es mejorar la calidad de vida de las y los trabajadores. Programa de Prótesis, que devuelve la funcionalidad y estética bucal a los trabajadores. Programa Oftalmológico orientado a diagnosticar, prevenir y tratar problemas a la visión de las y los trabajadores. El Programa Dental que busca cuidar la salud e higiene bucal de los trabajadores, trabajadoras, estos dos últimos programas se realizan en el lugar de trabajo.



4.4. Relaciones Laborales

La compañía no cuenta con organizaciones sindicales, tampoco lleva a cabo negociaciones enmarcadas en convenios colectivos. No obstante, mediante la Subgerencia de Gestión de Personas canaliza la Administración de Compensaciones y Beneficios.

Durante el año se realizaron “Conversatorios en las distintas Obras” con distintos grupos de trabajadores a fin de obtener percepción del acontecer en la empresa. Dando a conocer temas de interés como; Código de Conducta, Beneficios, Cultura de Seguridad entre otros.

En materia de Seguridad y Prevención, se priorizó la implementación del Programa Cultura de Seguridad, realizando encuestas y Focus Group a fin de conocer la opinión de los colaboradores y realizar el plan de Cultura de Seguridad para los próximos dos años.



●
Cap 4



Gestión de
Clientes



5.1. Gestión de Clientes

Caracterización de clientes

Cada cliente de Inmobiliaria Manquehue cuenta con un perfil específico al cual nos enfocamos de manera especial para conocer sus necesidades en profundidad.

Como área de marketing para enfocar mejor nuestras estrategias publicitarias, hemos identificado distintos perfiles, que llamamos “buyer person”, y que corresponden a una representación de un conjunto de características demográficas y asociada a la decisión de compra. Cada proyecto cuenta con distintos Buyer person, por lo que son variadas las formas de comunicar nuestros productos.

Al cierre del 31 de diciembre de 2022, los principales clientes del modelo de negocios inmobiliarios de la sociedad presentaron un alto nivel de atomización, debido a que se generan por la venta de departamentos, casas y sitios de los distintos proyectos. Por esta razón, en 2022 ningún cliente individual concentró más del 10 % de los ingresos de las actividades ordinarias de la empresa.

5.2. Modelo de atención a clientes

En Inmobiliaria Manquehue, contamos con varios puntos de contacto para nuestros clientes, que se pueden clasificar en dos grandes categorías.

En primer lugar, tenemos los medios de contacto presenciales, como nuestras salas de venta y pilotos, donde nuestras ejecutivas de ventas brindan un servicio personalizado, entregando información detallada sobre proyectos a través de fichas, planeras y folletos, realizando recorridos por los diferentes pilotos y espacios comunes, como los jardines, con paisajismos especiales para cada proyecto. Cada espacio Manquehue cuenta con música y aromatización característica para unificar la experiencia en cada sala de venta o piloto.

En segundo lugar, tenemos el mundo digital, que ha crecido significativamente en los últimos años. Hemos desarrollado nuevas formas de comunicar nuestros proyectos a través de nuestro sitio web, que se actualiza constantemente para satisfacer las necesidades de nuestros clientes. En nuestra web, se puede obtener in-

formación detallada sobre nuestros proyectos, fotos de cada modelo de casa o departamento, ubicaciones, y pilotos virtuales donde se puede experimentar la visita desde la comodidad del hogar. También ofrecemos información relevante sobre asesoramiento, financiamiento, postventa, y artículos sobre arquitectura, decoración, y tendencias en nuestro blog.

Nuestras estrategias publicitarias se enfocan en redes sociales y buscadores web para mantener una fuerte presencia de mercado. También publicamos nuestros proyectos en diferentes portales web, donde los clientes pueden encontrar toda la información relevante y cotizar, para luego ser contactados por nuestras ejecutivas de venta.

Una vez que el cliente toma contacto con nuestra área de ventas, lo atendemos a través de canales digitales o presenciales, entregándole toda la información que requiere y buscando las opciones más adecuadas para cada uno, con especial énfasis en entregar información clara, completa y transparente que le facilite la decisión de compra.

Después de que el cliente firma su promesa de compra-venta, lo contacta nuestra ejecutiva de Servicio al Cliente, quien lo acompaña hasta la entrega de su casa y le explica cómo seguirá el proceso. La ejecutiva de Servicio al Cliente envía un correo con sus datos de contacto para mantenerse disponible frente a cualquier consulta o requerimiento que tenga durante el proceso.

Durante el período de construcción, enviamos al cliente correos electrónicos con información sobre los avances de obra de la etapa en la que está comprando, con fotografías de la obra y el % de avance del proyecto. En esta etapa, las vías de contacto con el cliente son telefónicas y digitales, y en caso de ser necesario, se lo invita a una reunión presencial. Nuestro objetivo es mantener contacto permanente con el cliente y que sepa que cuenta con un equipo completo para orientarlo y acompañarlo hasta completar su proceso de compra.





Sesenta días antes del inicio de la escrituración, se envía al cliente un correo explicando el proceso y se le invita a iniciar los trámites de aprobación del crédito hipotecario. Después, un ejecutivo de Escrituración se comunica con el cliente para asesorarlo en la aprobación del crédito y proporcionarle información sobre las diferentes condiciones de bancos y mutuarías. También se encarga de ponerlo en contacto con nuestros ejecutivos de convenio para que la aprobación sea lo más fluida posible. La ejecutiva estará en contacto permanente con el cliente para ayudarlo en todo lo que necesite y coordinar el proceso con el banco o área legal en caso de compra al contado.

Una vez obtenida la Recepción Municipal, y en condiciones de firmar las escrituras, se notifica al cliente por correo electrónico. La ejecutiva de escrituración coordina con el cliente y el banco, o con el área legal si es compra al contado, hasta que el cliente firma la escritura.

Después de la firma, el cliente es contactado nuevamente por la ejecutiva de Servicio al Cliente para coordinar la entrega de su propiedad. Se le confirma la fecha y se explica cómo será la instancia de entrega en un correo electrónico, sabemos que este momento es clave y muy significativo para cada uno de nuestros clientes.

Finalmente, el encargado del área de Postventa realiza la entrega y proporciona al cliente los datos de contacto para futuros requerimientos de atención. Nuestro interés es estar disponibles para resolver cualquier duda o problema que puedan tener nuestros clientes, sabiendo que esta será una de las compras más importantes de su vida.

Como desafío 2023, nos hemos planteado estudiar de manera más profunda a nuestros potenciales clientes, para entender así su insight, acompañarlos de forma más personalizada durante el viaje de compra. Adicionalmente, con el objeto de sensibilizar a la organización en relación con la atención al cliente, se realizará el “Summit anual de clientes”, que permite recrear situaciones pasadas utilizando ejemplos concretos para extraer aprendizajes y aplicarlos en situaciones futuras.





5.3. Sitio Mi espacio Manquehue

En Inmobiliaria Manquehue hemos tomado el compromiso de asegurar una experiencia diferenciadora desde un alto estándar de atención a clientes. Es por eso que hemos trabajado el viaje del cliente y su acompañamiento en cada etapa del proceso.

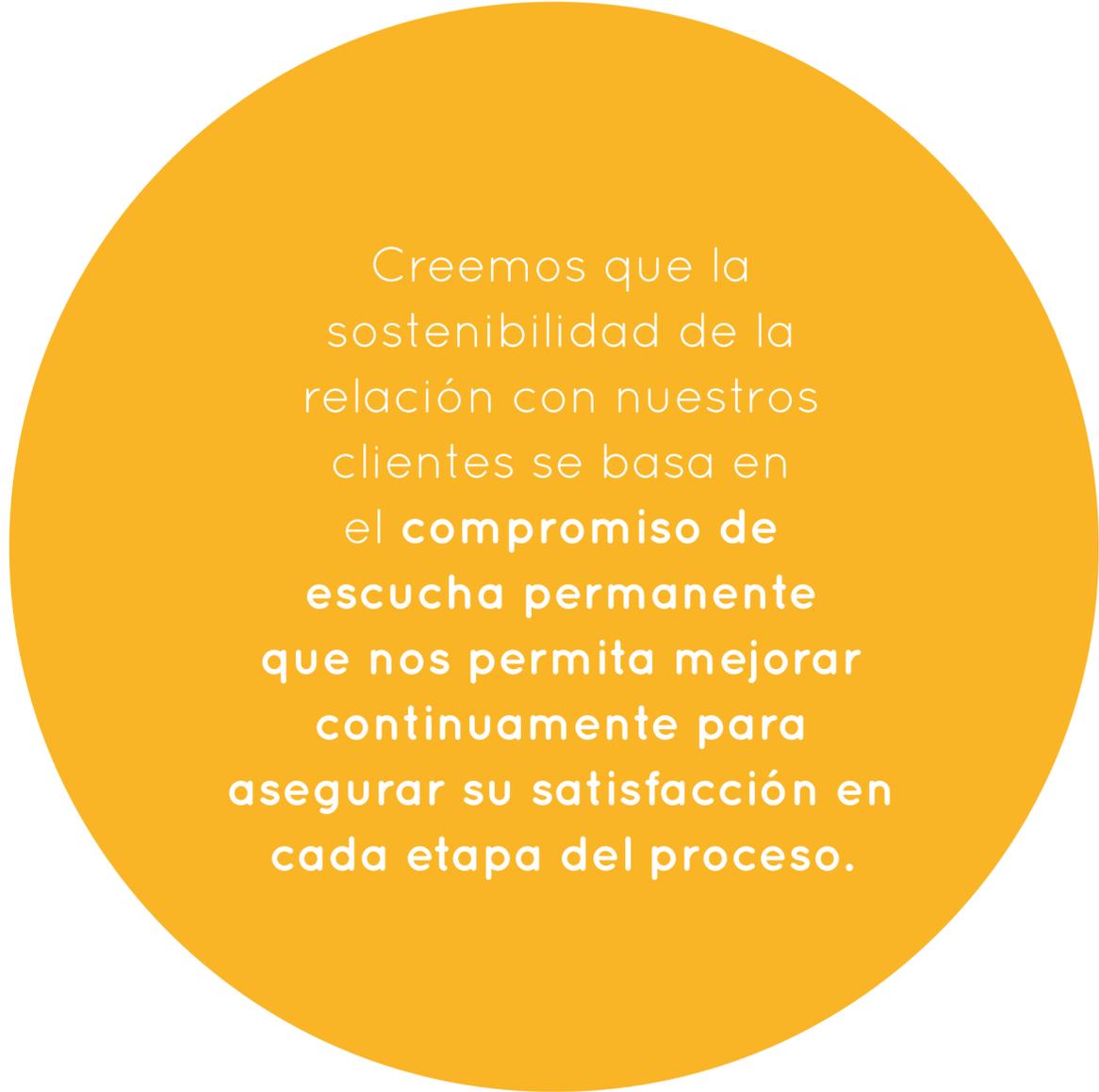
Desarrollamos el sitio privado de clientes denominado “Tu Espacio Manquehue”, el cual quedó 100% operativo durante el 2022. En este sitio, el cliente puede acceder a toda la información de su compra, pagos realizados, documentación relacionada, avance físico y contacto directo con el área de servicio al cliente. También está habilitado para generar solicitudes de post venta y acceder a beneficios diseñados especialmente para nuestros actuales clientes.

También hay una sección de Post-Venta en la que podrán encontrar información relevante sobre plazos y garantías, manuales de funcionamiento y solicitar requerimientos a esta área.

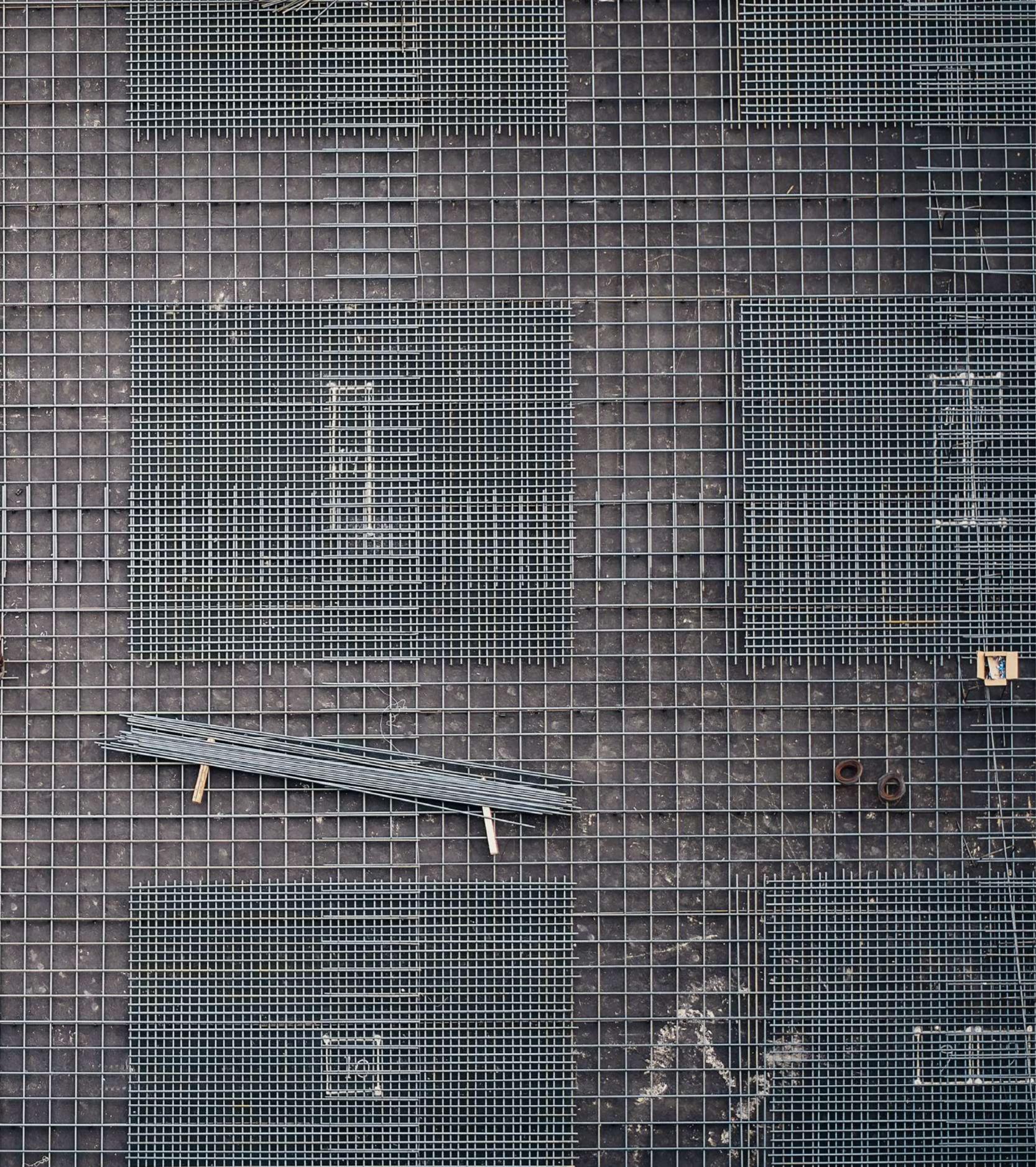
5.4. Evaluación de satisfacción

En nuestro compromiso por brindar el mejor servicio a nuestros clientes, realizamos estudios de satisfacción a través de nuestro equipo de inteligencia de mercado. Para recoger la visión de nuestros clientes, contamos con diversos estudios que miden los procesos de reserva, promesa, escritura y entrega, así como la calidad de la atención brindada por cada miembro del equipo, con foco en aspectos como la claridad y precisión de la información proporcionada, o la experiencia general del proceso.

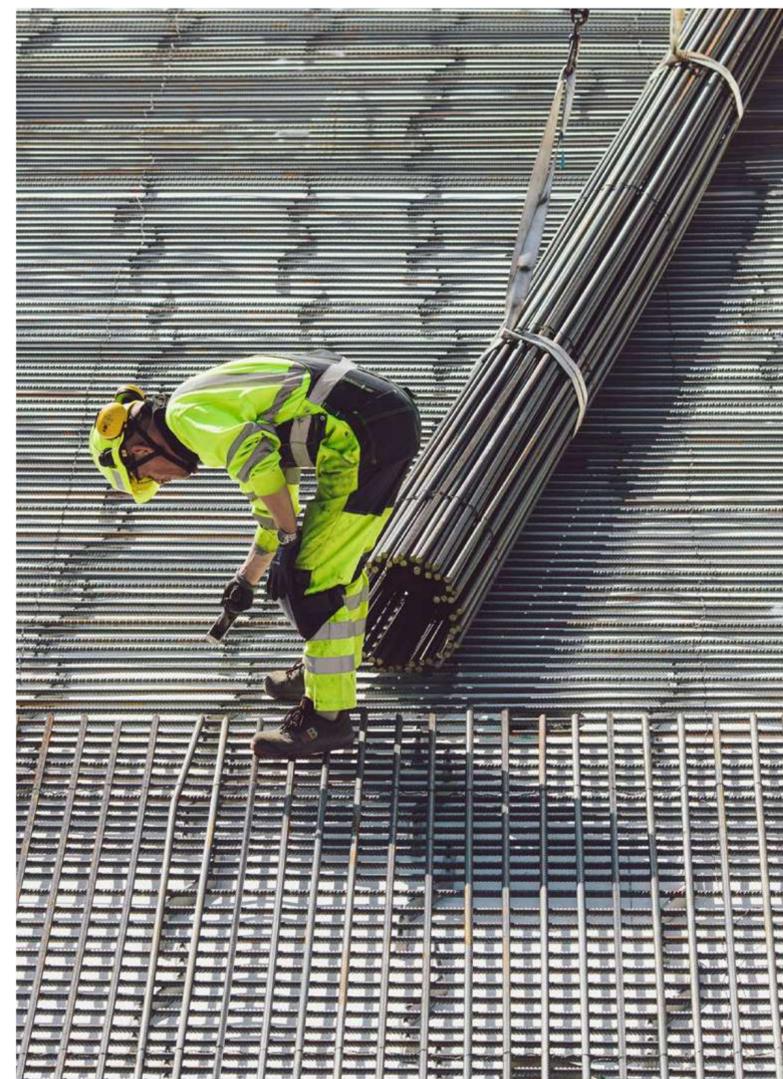
Además, evaluamos la percepción de nuestros clientes con respecto a la gestión de ventas, el proceso de entrega, la atención post-venta, y aspectos generales del producto, tales como recintos, equipamiento, elementos constructivos, exterior y áreas comunes. Estas mediciones se llevan a cabo en todos nuestros proyectos, en cada una de sus etapas de entrega.



Creemos que la sostenibilidad de la relación con nuestros clientes se basa en **el compromiso de escucha permanente que nos permita mejorar continuamente para asegurar su satisfacción en cada etapa del proceso.**



●
Cap 5



Gestión de
Proveedores



6.1. ¿Quiénes son nuestros proveedores?

Al 31 de diciembre de 2022, entre los principales proveedores y subcontratistas de la Sociedad, se contaron empresas 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. Al 31 de diciembre de 2022, ningún proveedor individual concentró más del 10% de las compras de la empresa.

Sin embargo, nuestras actividades como holding requieren de cierta especialización para las áreas Constructora e Inmobiliaria, que son las de mayor importancia.

6.2. Relación con nuestros Proveedores

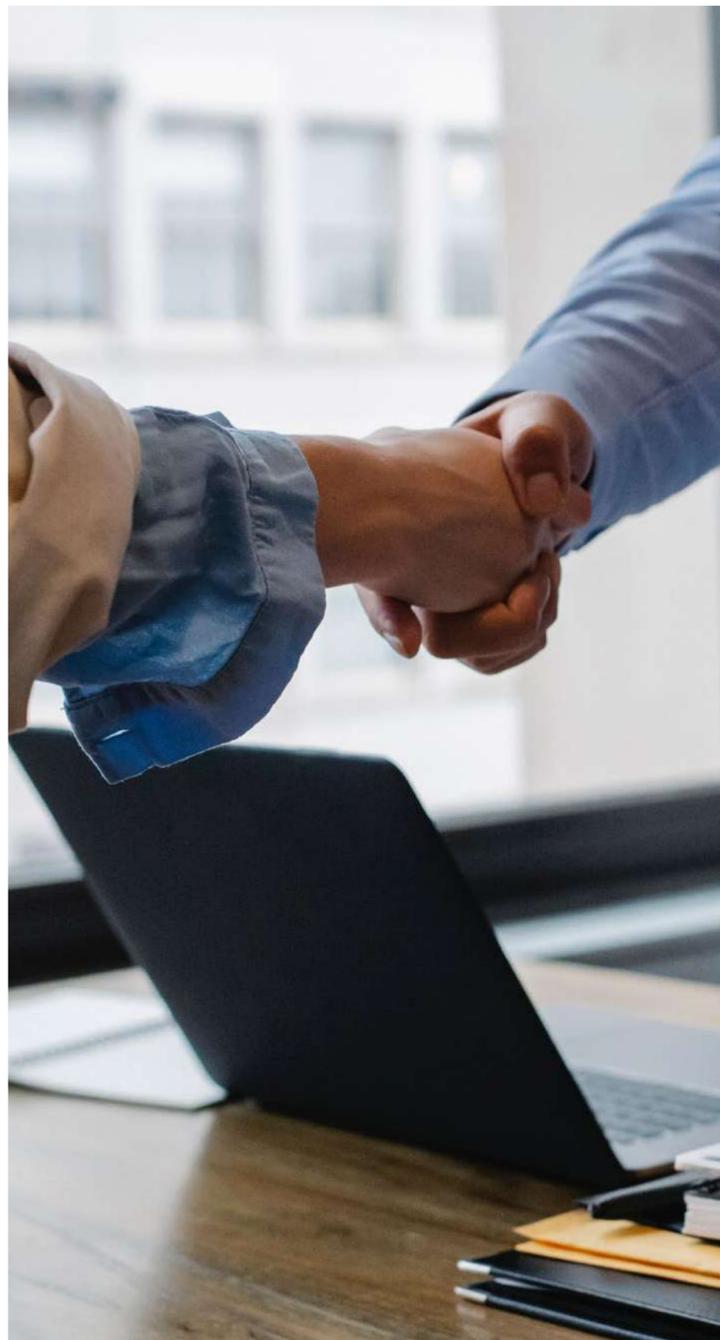
Para Inmobiliaria Manquehue, los proveedores son un socio estratégico relevante y parte fundamental de nuestra operación. creemos no solo en una estrecha relación con nuestros proveedores, sino en que su experiencia trabajando con Manquehue sea satisfactoria.

Es así como hace un par de años desarrollamos un sitio de proveedores, en el que está disponible nuestra política, nuestro manual de emisión de facturas paso a paso, que permite a cada uno ellos, mediante un usuario y clave, acceder a consultar el estado de sus órdenes de compra.

Durante el 2022, trabajamos en tener en marcha “Red Negocios”, que nos permite identificar el riesgo financiero, laboral y operacional. Sin embargo, como desafío 2023 nos planteamos incorporar dichos criterios a la selección de proveedores y contratistas, así como apoyar de forma progresiva su alineamiento a las buenas prácticas en materia de sostenibilidad.

A la fecha mantenemos activo el correo contacto.proveedores@imanquehue.com, que de manera transversal recibe consultas tanto de constructora como inmobiliaria.





6.3. Pago a proveedores

Cabe destacar que hemos mantenido el compromiso de pago a 30 días para todos nuestros proveedores, cumpliendo con la ley 21.131. Controlamos y medimos mensualmente la velocidad de pago como parte de la eficiencia del negocio.

Al 31 de diciembre de 2022, 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 2022 ningún proveedor individual concentró más del 10% de las compras de la compañía.

Sin embargo, nuestras actividades como holding requieren de cierta especialización para las áreas de mayor importancia que son Constructora e Inmobiliaria. Los siguientes 10 proveedores en el rubro constructora representan el 39.97 % del total recibido por facturas durante el 2021, mientras que la suma de los 10 proveedores mencionados en el sector inmobiliario representa el 34.74% del total facturado para proveedores en este segmento:

CONSTRUCTORA	INMOBILIARIA
A&L CONSTRUCCIONES SPA	FEDERAL SEGURIDAD INTEGRADA
COMERCIAL K SPA	COMERCIAL DOMINGUEZ LTDA
PROACTIVE CONTRATISTAS GENERALES SPA	AGUAS MANQUEHUE SA
G4 INGENIERIA Y CONSTRUCCION SPA	EXXIS S.A.
ANDRES GONZALO LASTRA BUSTAMANTE	CJ TRAFFIC CHILE SPA
VENTANAS CHILE S.A.	SANTOLAYA INGENIEROS CONSULTORES SPA
INGENIERIA Y CONSTRUCCION IZA LTDA	PROYECTOS DE RIEGO Y AREAS VERDES RIAVSA SPA
RENTAEQUIPOS LEASING SA	TAGUA TAGUA CONSULTORES SPA
SODIMAC SA	MERCADOLIBRE CHILE LTDA
CONSTRUCTORA JONATHAN DOMINGUEZ EIRL	CARLOS MARDONES Y ASOCIADOS ARQUITECTOS LTDA.

En nuestra página principal existe un apartado exclusivo con links de interés para nuestros proveedores, donde se puede encontrar toda la información necesaria sobre la política de proveedores, acceso directo a Red Negocios, Red Proveedores, así como también se encuentra disponible un formulario con los datos de contacto y bancarios. T

También existe acceso a una encuesta de satisfacción que nos permite mantener un monitoreo constante respecto de la opinión que tienen nuestros proveedores de nosotros, ya que sus críticas o comentarios nos permiten crecer como compañía y permanecer en constante contacto y retroalimentación.

Para mayor información, visitar el siguiente link:

<https://imanquehue.com/gobiernocorporativo/proveedores/>



●
Cap 7



Hechos Esenciales, Comentarios de Accionistas y Comité de Directores



7.1. Hechos Esenciales

1- Con fecha de 22 de marzo de 2022 INMOBILIARIA MANQUEHUE S.A. comunicó a la Comisión para el Mercado Financiero, que en Sesión Ordinaria de Directorio de Inmobiliaria Manquehue S.A., celebrada con fecha 21 de marzo del año en curso, se acordó, entre otras materias, lo siguiente:

1) Aprobar los estados financieros de la Sociedad del ejercicio 2021, y acordar que éstos sean divulgados con fecha 22 de marzo 2022. Se hace presente que lo anterior anticipa la fecha de publicación de dichos estados financieros que, en cumplimiento del inciso sexto del artículo 16 de la Ley N°18.045, se había anunciado para el día 25 de marzo del año en curso.

2) Fijar como fecha de celebración de la próxima Junta Ordinaria de Accionistas el día 18 de abril del año 2022, a las 10:00 horas, la cual será citada oportunamente de conformidad a la ley, con el objeto de someter a su consideración las siguientes materias:

/i/ El examen de la situación de la Sociedad, la Memoria, Balance General, Estados Financieros Consolidados e informe de la empresa de auditoría externa, todos correspondientes al ejercicio comprendido entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 2021;

/ii/ La distribución de utilidades del ejercicio, en especial el reparto de dividendos;

/iii/ Renovar completamente el Directorio;

/iv/ Acordar la remuneración de los Directores, de los miembros del Comité de Directores y de él o los demás Comités conformados por miembros del Directorio que corresponda, así como el presupuesto de gastos de dichos Comités;

/v/ La designación de la empresa de auditoría externa para el ejercicio 2022;

/vi/ La designación de un periódico para la publicación de avisos;

/vii/ Informar sobre las operaciones a que se refiere el Título XVI de la Ley de Sociedades Anónimas; y

/viii/ Otras materias de interés social o que correspondan, en conformidad a sus estatutos y las disposiciones legales pertinentes.

3) Someter a aprobación de los señores accionistas en la próxima Junta Ordinaria de Accionistas correspondiente al año en curso, la distribución de un dividendo con cargo a las utilidades líquidas del ejercicio 2021 ascendente a \$2.957.779.930 lo cual corresponde a un monto equivalente a \$5 por acción. Se propondrá a la referida Junta que dicho dividendo sea pagado a contar del día 29 de abril de 2022.

2 -. Con fecha de 19 de abril de 2022 INMOBILIARIA MANQUEHUE S.A. comunicó a la Comisión para el Mercado Financiero, que en Junta Ordinaria de Accionistas celebrada con fecha 18 de abril de 2022, se acordó lo siguiente:

1) Aprobar el Balance, Estados Financieros y la Me-

moria Anual respecto del ejercicio 2021.

2) La distribución del dividendo equivalente a un 32,73% de la utilidad líquida del ejercicio 2021, el cual asciende a \$2.957.779.930, lo que corresponde a un monto ascendente a \$5 por acción, pagadero a contar del día 29 de abril de 2022, a los titulares de acciones que figuren inscritas en el Registro de Accionistas a la medianoche del día 23 de abril de 2022.

3) Renovar el directorio de la Sociedad, el cual quedó conformado por los siguientes directores:

/i/ Canio Corbo Lioi;

/ii/ Carlos Alberto Rabat Vilaplana;

/iii/ Jorge Lama Fernández;

/iv/ Pelayo Rabat Vilaplana;

/v/ Pablo Ihnen de la Fuente;

/vi/ Juan Pablo Armas Mac Donald (Independiente); y

/vii/ Alejandro Molnar Fuentes (Independiente).

4) Designar como empresa de auditoría externa de la Sociedad para el ejercicio 2022 a Deloitte Auditores Consultores Limitada.

3 -. Con fecha de 25 de noviembre de 2022 INMOBILIARIA MANQUEHUE S.A. comunicó a la Comisión para el Mercado Financiero, que en Sesión Ordinaria de Directorio de Inmobiliaria Manquehue S.A. celebrada con fecha 24 de noviembre del año en curso, se acordó, entre otras materias, citar a una Junta Extraordinaria de Accionistas, la que se celebraría con fecha 13 de diciembre de 2022, a las 10:00 horas, la cual tendría por objeto

las siguientes materias:

/i/ Aprobar la ampliación del objeto social de la Sociedad, con el propósito de incorporar nuevas actividades a sus negocios;

/ii/ Aprobar la modificación de los estatutos sociales en la forma que fuere necesaria como consecuencia de los acuerdos que la Junta adopte, y en particular respecto de su artículo cuarto permanente; y

/iii/ Adoptar los acuerdos y otorgar los poderes que fueren necesarios para cumplir y llevar a efecto los acuerdos que se adopten en la junta.

4 -. Con fecha de 13 de diciembre de 2022 INMOBILIARIA MANQUEHUE S.A. comunicó a la Comisión para el Mercado Financiero, que en Junta Extraordinaria de Accionistas de Inmobiliaria Manquehue S.A. celebrada con fecha 13 de diciembre de 2022, se acordó, entre otras materias, lo siguiente:

/i/ Aprobar la ampliación del objeto social de la Sociedad, con el propósito de incorporar nuevas actividades a sus negocios; y

/ii/ Aprobar la modificación de los estatutos sociales en la forma que fuere necesaria como consecuencia de los acuerdos que la Junta adopte, y en particular respecto de su artículo cuarto permanente.



Hechos Posteriores

Entre el 1 de enero de 2023 y la fecha de emisión de la presente memoria, no se han registrado hechos posteriores relevantes que puedan afectar los estados financieros de la empresa.

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 empresa para el ejercicio de 2022.

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 promesadas 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 iniciado 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 promesados.

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

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

Tasa de Desistimiento: Promesas desistidas/ Promesas Totales

Velocidad de venta: Ventas en un trimestre / Stock disponible

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



•
Cap 8



Estados Financieros



8. Estados Financieros

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 2022
- Estados Consolidados de Situación Financiera de INMOBILIARIA MANQUEHUE S.A. y 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





Estados Consolidados de Situación Financiera

ACTIVOS				
ACTIVOS CORRIENTES	N Nota	31-12-2022 M\$	31-12-2021 M\$	Variación M\$
Efectivo y equivalentes al efectivo	5	45.243.525	27.221.079	18.022.446
Otros activos no financieros	7	35.564	48.011	(12.447)
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes, neto	8	22.112.410	44.352.665	(22.240.255)
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas	9	393.425	1.369.571	(976.146)
Inventarios	10	91.010.118	86.304.475	4.705.643
Activos por impuestos	11	7.968.204	6.612.593	1.355.611
TOTAL DE ACTIVOS CORRIENTES		166.763.246	165.908.394	854.852
ACTIVOS NO CORRIENTES				
Otros activos financieros	6	346.391	305.752	40.639
Otros activos no financieros	7	477.100	494.608	(17.508)
Cuentas por cobrar	8	2.000.902	1.321.677	679.225
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas	9	5.680.895	6.337.023	(656.128)
Inventarios	10	26.359.417	25.190.458	1.168.959
Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación	12	3.678.220	4.047.730	(369.510)
Activos intangibles distintos de la plusvalía	13	927.391	770.174	157.217
Propiedades, planta y equipo	14	1.096.801	1.447.724	(350.923)
Activos por derecho de uso	15	8.908.100	10.884.270	(1.976.170)
Propiedades de inversión	16	93.200.302	81.447.863	11.752.439
Activos por impuestos diferidos	17	44.908.812	37.317.596	7.591.216
TOTAL DE ACTIVOS NO CORRIENTES		187.584.331	169.564.875	18.019.456
TOTAL DE ACTIVOS		354.347.577	335.473.269	18.874.308

PASIVOS Y PATRIMONIO				
PASIVOS CORRIENTES	N Nota	31-12-2022 M\$	31-12-2021 M\$	Variación M\$
Otros pasivos financieros	18	75.399.898	56.856.996	18.542.902
Pasivos por arrendamientos	19	691.664	1.876.313	(1.184.649)
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	20	17.723.494	19.975.027	(2.251.533)
Cuentas por pagar a entidades relacionadas	9	-	-	-
Otras provisiones	21	14.832.793	13.372.131	1.460.662
Pasivos por impuestos	11	3.961.301	1.101.972	2.859.329
Provisiones por beneficios a los empleados	22	817.100	603.973	213.127
Otros pasivos no financieros	23	778.248	617.035	161.213
TOTAL DE PASIVOS CORRIENTES		114.204.498	94.403.447	19.801.051
PASIVOS NO CORRIENTES				
Otros pasivos financieros	18	25.023.150	28.746.249	(3.723.099)
Pasivos por arrendamientos	19	7.858.601	8.547.697	(689.096)
Cuentas por pagar	20	9.937.703	9.913.751	23.952
Pasivos por impuestos diferidos	17	638.355	1.130.592	(492.237)
Otras provisiones	21	26.110.830	22.718.519	3.392.311
Provisiones por beneficios a los empleados	22	116.096	106.555	9.541
TOTAL DE PASIVOS NO CORRIENTES		69.684.735	71.163.363	(1.478.628)
TOTAL PASIVOS		183.889.233	165.566.810	18.322.423
PATRIMONIO				
Capital emitido	24.2	98.570.453	98.570.453	-
Sobrepeso en colocación de acciones		3.448.858	3.448.858	-
Ganancias acumuladas		37.747.820	31.809.979	5.937.841
Otras reservas	24.4	(6.505)	(6.505)	-
Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora		139.760.626	133.822.785	5.937.841
Participaciones no controladoras	24.5	30.697.718	36.083.674	(5.385.956)
TOTAL PATRIMONIO		170.458.344	169.906.459	551.885
TOTAL DE PATRIMONIO Y PASIVOS		354.347.577	335.473.269	18.874.308



Estados Consolidados de Resultados

Estado de resultados por función	N	Nota	01-01-2022 31-12-2022	01-01-2021 31-12-2021
			M\$	M\$
Ingresos de actividades ordinarias	25		65.294.052	70.996.990
Costo de ventas	26.1		(39.824.375)	(48.933.412)
Ganancia bruta			25.469.677	22.063.578
Gasto de administración	26.1		(14.738.679)	(11.993.850)
Otros ingresos	26.5		1.563.589	657.689
Otros gastos	26.5		(129.405)	(385.593)
Ingresos financieros	26.4		3.442.597	112.861
Costos financieros	26.4		(1.934.030)	(1.792.609)
Participación en las ganancias (pérdidas) de asociadas y negocios conjuntos que se contabilicen utilizando el método de la participación	12		615.067	1.805.545
Resultados por unidades de reajuste	26.6		(4.868.871)	(989.230)
Ganancia (pérdida) antes de impuestos			9.419.945	9.478.391
Ingreso por impuestos a las ganancias	17		5.565.914	2.315.700
Ganancia (pérdida) procedente de operaciones continuadas			14.985.859	11.794.091
Ganancia procedente de operaciones discontinuadas			-	-
Ganancia (pérdida)			14.985.859	11.794.091
Ganancia (pérdida) atribuible a				
Ganancia (pérdida), atribuible a los propietarios de la controladora	28		8.835.479	9.035.953
Ganancia (pérdida), atribuible a participaciones no controladoras	24.5		6.150.380	2.758.138
Ganancia (pérdida)			14.985.859	11.794.091
Ganancia (pérdida)s por acción				
Ganancia (pérdida) por acción básica:				
Ganancia (pérdida) por acción básica en operaciones continuas (en pesos)	28		14,94	15,27
Ganancia (pérdida) por acción diluidas:				
Ganancia (pérdida) diluida por acción procedente de operaciones continuas (en pesos)	28		14,94	15,27

Estado de resultado integral	N	Nota	01-01-2022 31-12-2022	01-01-2021 31-12-2021
			M\$	M\$
Ganancia (pérdida)			14.985.859	11.794.091
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 periodo, antes de impuestos			-	-
Total otro resultado integral que no se reclasificará al resultado del periodo, 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 periodo			-	-
Total otro resultado integral que no se reclasificará al resultado del ejercicio			-	-
Resultado integral total			14.985.859	11.794.091
Resultado integral atribuible a:				
Resultado integral atribuible a los propietarios de la controladora			8.835.479	9.035.953
Resultado integral atribuible a participaciones no controladoras			6.150.380	2.758.138
Resultado integral total			14.985.859	11.794.091



Cambios en el Patrimonio Neto

Estado de cambios en el patrimonio	Nota	Capital emitido	Sobrepeso en colocación de acciones	Otras reservas	Ganancias (pérdidas) acumuladas	Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora	Participaciones no controladoras	Patrimonio Total
		M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$
Saldo al 01.01.2022		98.570.453	3.448.858	(6.505)	31.809.979	133.822.785	36.083.674	169.906.459
Cambio en patrimonio								
Ganancia		-	-	-	8.835.479	8.835.479	6.150.380	14.985.859
Otro resultado integral		-	-	-	-	-	-	-
Resultado integral		-	-	-	8.835.479	8.835.479	6.150.380	14.985.859
Dividendos		-	-	-	(246.994)	(246.994)	-	(246.994)
Dividendos mínimos		-	-	-	(2.650.644)	(2.650.644)	-	(2.650.644)
Incremento (disminución) por transferencias y otros cambios		-	-	-	-	-	(11.536.336)	(11.536.336)
Total de cambios en patrimonio		-	-	-	5.937.841	5.937.841	(5.385.956)	551.885
Saldo final al 31.12.2022		98.570.453	3.448.858	(6.505)	37.747.820	139.760.626	30.697.718	170.458.344



Flujos de Efectivo Directo

Estado de flujos de efectivo	N	01-01-2022	01-01-2021
	Nota	31-12-2022	31-12-2021
		M\$	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		92.448.705	55.370.632
Pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios		(58.792.375)	(45.794.945)
Pagos a y por cuenta de los empleados		(8.080.266)	(9.169.549)
Dividendos pagados		(5.802.466)	(581.102)
Intereses recibidos		2.980.617	100.744
Impuestos a las ganancias (pagados) reembolsados		324.131	1.522.576
Flujos de efectivo netos procedentes de actividades de la operación		23.078.346	1.448.356
Flujos de efectivo procedentes de (utilizados en) actividades de inversión			
Flujos de efectivo procedentes de la pérdida de control de subsidiarias u otros negocios		183	4.334
Préstamos a entidades relacionadas		(178.292)	(1.323.315)
Importes procedentes de la venta de propiedades, planta y equipo		93.543	326.580
Compras de propiedades, planta y equipo		(93.245)	(102.109)
Cobros a entidades relacionadas		2.485.226	1.642.361
Dividendos recibidos		1.226.372	338.134
Flujos de efectivo netos procedentes de actividades de inversión		3.533.787	885.985
Flujos de efectivo procedentes de (utilizados en) actividades de Financiación			
Pagos por otras participaciones en el patrimonio		(5.734.055)	(2.125.472)
Importes procedentes de préstamos de largo plazo		-	18.277.493
Importes procedentes de préstamos de corto plazo		44.402.815	36.750.544
Pagos de préstamos		(35.038.471)	(42.247.217)
Pagos de pasivos por arrendamientos financieros		(2.948.977)	(7.059.634)
Intereses pagados		(6.313.219)	(3.094.973)
Dividendos pagados		(2.957.780)	(881.502)
Flujos de efectivo netos utilizados en actividades de financiación		(8.589.687)	(380.761)
Incremento neto en el efectivo y equivalentes al efectivo, antes del efecto de los cambios en la tasa de cambio		18.022.446	1.953.580
Efectos de la variación en la tasa de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo		-	-
Aumento neto de efectivo y equivalentes al efectivo		18.022.446	1.953.580
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del ejercicio		27.221.079	25.267.499
Efectivo y equivalentes al efectivo al final del ejercicio	5	45.243.525	27.221.079



Declaración de Responsabilidad

Los Directores y el Gerente General de Inmobiliaria Manquehue S.A., firmantes de esta declaración, se hacen responsables bajo juramento respecto de la veracidad de la información incorporada en la memoria anual correspondiente al ejercicio 2022, por la que asumen la responsabilidad legal correspondiente.

Canio Corbo

- **CANIO CORBO LIOI**
RUT: 3.712.353-6
PRESIDENTE

Juan Pablo Armas

- **JUAN PABLO ARMAS MAC DONALD**
RUT: 6.198.258-2
VICE - PRESIDENTE

Carlos Alberto Rabat

- **CARLOS ALBERTO RABAT VILAPLANA**
RUT: 6.555.191-8
DIRECTOR

Alejandro Molnar

- **ALEJANDRO MOLNAR FUENTES**
RUT: 10.852.341-7
DIRECTOR

Pablo Ihnen de la Fuente

- **PABLO IHNEN DE LA FUENTE**
RUT: 6.866.516-7
DIRECTOR

Jorge Lama Fernández

- **JORGE LAMA FERNÁNDEZ**
RUT: 6.370.939-5
DIRECTOR

PRH

- **PELAYO RABAT VILAPLANA**
RUT: 8.574.779-7
DIRECTOR

Juan Eduardo Bauza

- **JUAN EDUARDO BAUZÁ RAMSAY**
RUT: 10.234.510-K
GERENTE GENERAL

Santiago, marzo de 2023

Los Estados Financieros y Notas correspondientes de la sociedad se encuentran disponibles en la CMF y en el sitio web de la empresa <https://imanquehue.com/gobiernocorporativo/>

