



INMOBILIARIA  
MANQUEHUE®

Memoria

Anual

Integrada

2023



“Creamos con  
pasión tu lugar  
para vivir”



# Contenido

**1**

Mensaje del  
Presidente

**2**

Perfil de la  
Entidad

**3**

Gobierno  
Corporativo

**4**

Estrategia y  
Modelo de  
Negocios

**5**

Personas

**6**

Gestión de  
Clientes

**7**

Gestión de  
Proveedores

**8**

Estándares  
Utilizados

**9**

Hechos  
Esenciales

**10**

Comentarios  
de Accionistas  
y Comité de  
Directores

**11**

Estados  
Financieros  
Consolidado





**Capítulo**

**1**

**Mensaje del  
Presidente**



# Mensaje del Presidente

Estimados accionistas y colaboradores:

Me dirijo a ustedes para compartir algunas reflexiones sobre el año que ha concluido. El ejercicio 2023 ha sido nuevamente un año difícil para la actividad económica en general del país y especialmente para la industria inmobiliaria. Nos vimos enfrentados a una combinación de alta inflación, elevadas tasas de interés, junto con caídas en el empleo y en los salarios reales. A ello se sumaron las restricciones al financiamiento hipotecario para la adquisición de viviendas y limitaciones del crédito bancario a las empresas inmobiliarias.

Por su parte el inicio de nuevos proyectos, particularmente de casas, sufrieron nuevos retardos en el proceso aprobatorio afectando seriamente nuestra oferta total de viviendas.

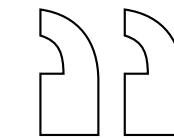
Este conjunto de factores influyó en que el total de promesas netas registradas en el año por nuestra área inmobiliaria alcanzara las MUF 910 mostrando una disminución de un 18 % respecto al periodo precedente.

En este escenario, los Ingresos de actividades ordinarias de la Compañía ascendieron a MM\$ 56.173, lo que implicó una disminución de un 14% respecto de los obtenidos para el mismo período del año 2022. Por su parte, la Unidad de Negocios Inmobiliario generó ingresos por 53.557MM\$, con un incremento de un 10,4% respecto del año anterior. La Unidad de Negocios de Macrolotes tuvo una muy baja actividad comercial, generando ingresos por 2.616MM\$, lo que equivale a un 16% de la actividad observada el año 2022.

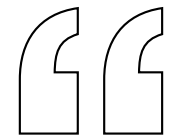
Enfrentados a esta realidad, la sociedad decidió continuar durante el año con su plan de optimización de operaciones, lo que involucró un severo ajuste en su organización por medio de la tercerización total de la actividad de construcción de casas con la consiguiente reducción de su organización central.

Estos ajustes organizacionales y otras medidas de optimización tomadas en el escenario descrito impactaron en un incremento en los gastos de administración del ejercicio, los que se espera se reduzcan a partir de los ejercicios futuros.

Enfrentados a esta realidad, la sociedad decidió continuar durante **el año con su plan de optimización de operaciones**



**Quisiera destacar el compromiso y esfuerzo de todo nuestro equipo durante este año difícil.** Las desvinculaciones y los ajustes en la estructura han sido muy dolorosos para la organización, pero necesarios para garantizar la sostenibilidad y la adaptabilidad de la empresa en este nuevo entorno.



Durante el año, pusimos especial énfasis en el resguardo de la liquidez de la compañía. Así fue como la correcta gestión del mayor nivel de liquidez mantenida contribuyó a lograr un resultado positivo antes de impuestos.

No obstante las dificultades del año, se logró mantener márgenes inmobiliarios en torno al 30%, y continuar con el lanzamiento de nuevos proyectos. En este ámbito, se inician los proyectos de altura Vicuña Mackenna, en la comuna de la Florida, y Arturo Prat, en Santiago centro. En cuanto al segmento de casas, se inició la construcción del proyecto Mirador del Golf con una preventa significativa.

Quisiera destacar el compromiso y esfuerzo de todo nuestro equipo durante este año tan difícil. Las desvinculaciones y los ajustes en la estructura han sido muy dolorosos para la organización, pero necesarios para garantizar la sostenibilidad y la adaptabilidad de la empresa en este nuevo entorno.

En nombre del Directorio, quiero expresar mi agradecimiento a cada uno de nuestros colaboradores por su dedicación y profesionalismo en este periodo tan exigente. Confiamos en la capacidad demostrada en enfrentar las dificultades es una experiencia que nos fortalecerá hacia el futuro.

Mirando hacia adelante, estamos todos comprometidos en encontrar nuevas oportunidades y estrategias que permitan recuperar ventas y rentabilidad. Agradezco la cooperación de todas las personas de nuestra organización y la comprensión de nuestros accionistas en este esfuerzo.

El Directorio tiene la mayor confianza en la capacidad de la empresa para superar los desafíos actuales y proyectarse sólidamente hacia el futuro.



Atentamente,

**CANIO CORBO LIOI**

Presidente del Directorio  
Inmobiliaria Manquehue S.A.



A photograph of a modern building's courtyard. The building has a white facade and a large glass entrance. The courtyard features a paved walkway, several trees, and some greenery. The scene is captured in a cinematic style with soft lighting.

**Capítulo**

**2**

**Perfil de la  
entidad**

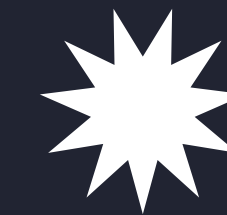


## 2.1 Misión, visión y valores

**Inmobiliaria Manquehue S.A.**, con más de 40 años en el desarrollo de proyectos inmobiliarios, se ha consolidado como una marca reconocida por la calidad de su producto y su trayectoria en el mercado, enfocando sus esfuerzos en entregar una experiencia superior a sus clientes.

La compañía opera a través de dos unidades de negocio: el desarrollo de proyectos residenciales, que incluye tanto casas como departamentos, y la comercialización de macrolotes, orientada a la venta de terrenos a terceros.

A lo largo de su historia, Inmobiliaria Manquehue ha emprendido una transformación estratégica, poniendo el bienestar y las necesidades de sus clientes en el centro de todas sus operaciones. Ha adoptado una cultura orientada al cambio, optimizando sus procesos y tecnologías e integrando un equipo de profesionales con alta experiencia en el ámbito inmobiliario. Esta evolución estratégica le ha facultado para ofrecer servicios de excepcional calidad, reafirmando su compromiso por proporcionar la mejor experiencia a sus clientes. **La orientación hacia la satisfacción del cliente ha sido reconocida con la certificación "Best Place To Live" en 2023, evidenciando su liderazgo y dedicación en el sector.**



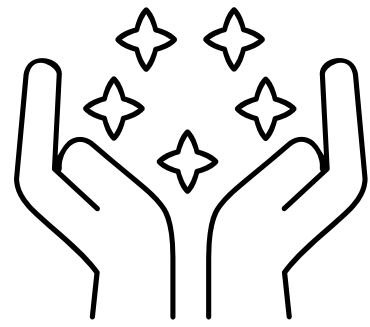
### Misión

"Creamos con **pasión** tu lugar para vivir"



## Valores

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



- 1 Excelencia**  
cumplir con altos estándares de calidad.
- 2 Responsabilidad**  
respetar los compromisos en tiempo y forma con nuestros clientes.
- 3 Transparencia**  
trabajar con altos estándares en la veracidad de la información entregada.

- 4 Empatía**  
acompañar en todo el proceso al cliente.
- 5 Integridad**  
trabajar de manera correcta y consciente de nuestro accionar.



## 2.2. 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](mailto:accionistas@imanquehue.com)

**Registro de accionistas:**

Depósito Central de Valores (DCV)

**Auditores Externos:**

Deloitte Auditores y Consultores Limitada

**Sistema de Prevención del Delito:**

[prevenciondedelitos@imanquehue.com](mailto: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 con fecha 24 de abril del mismo año. Posteriormente, se transformó en Inmobiliaria y Urbanizadora Manquehue Limitada y, finalmente, en Inmobiliaria Manquehue S.A., según consta en 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.



## 2.3 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 macrolotes, 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 con clientes de distintos perfiles socioeconómicos. 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.

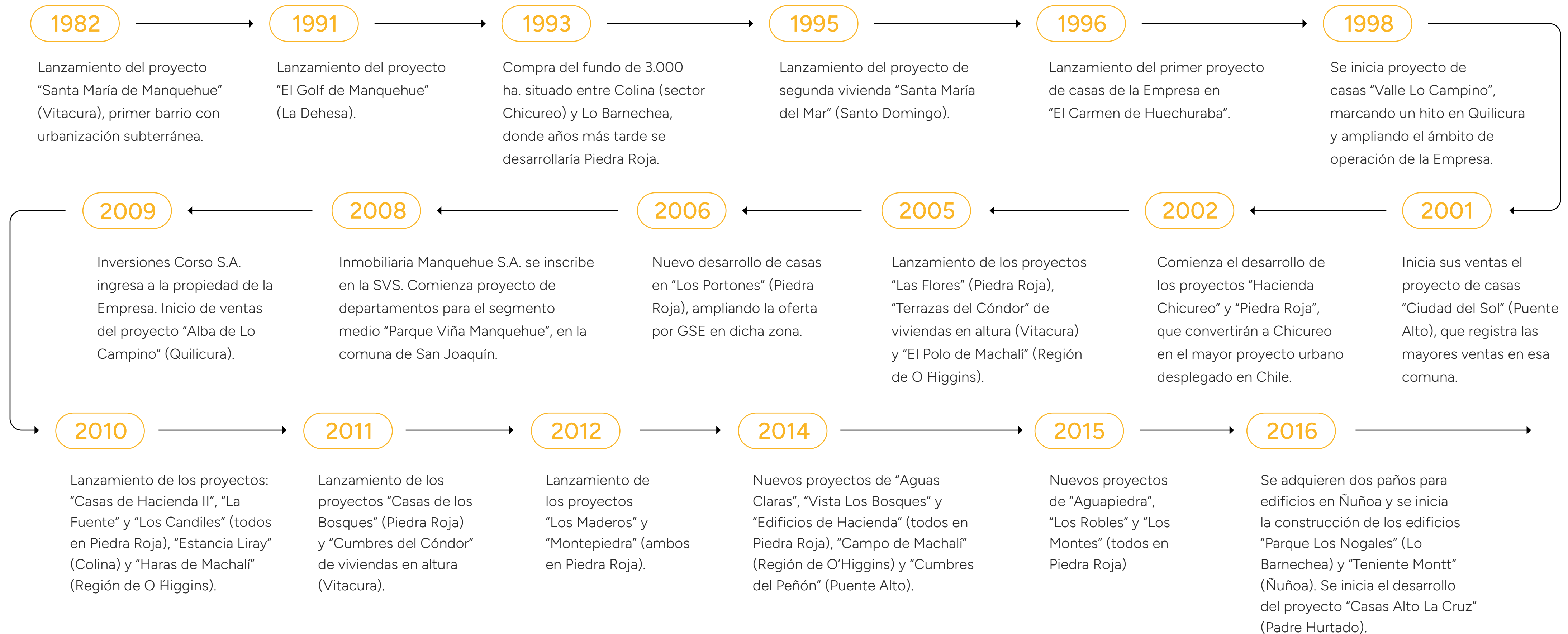
Inmobiliaria Manquehue entró en el mercado de construcción en altura en 2005 con el proyecto “Terrazas del Cóndor” en el sector de Santa María de Manquehue. En 2011, lanzó “Cumbres del Cóndor”. Más recientemente, agregó departamentos Premium en Piedra Roja, en el sector del Club de Golf Hacienda Chicureo. 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. Además, en 2019, Manquehue se hizo pública en la Bolsa de Comercio de Santiago, recaudando 661 MUF.

En el año 2020, Inmobiliaria Manquehue planificó y llevó a cabo una reestructuración organizacional enfocada en las unidades de negocios Inmobiliario y Macrolotes, 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, colaboradores 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 colaboradores.

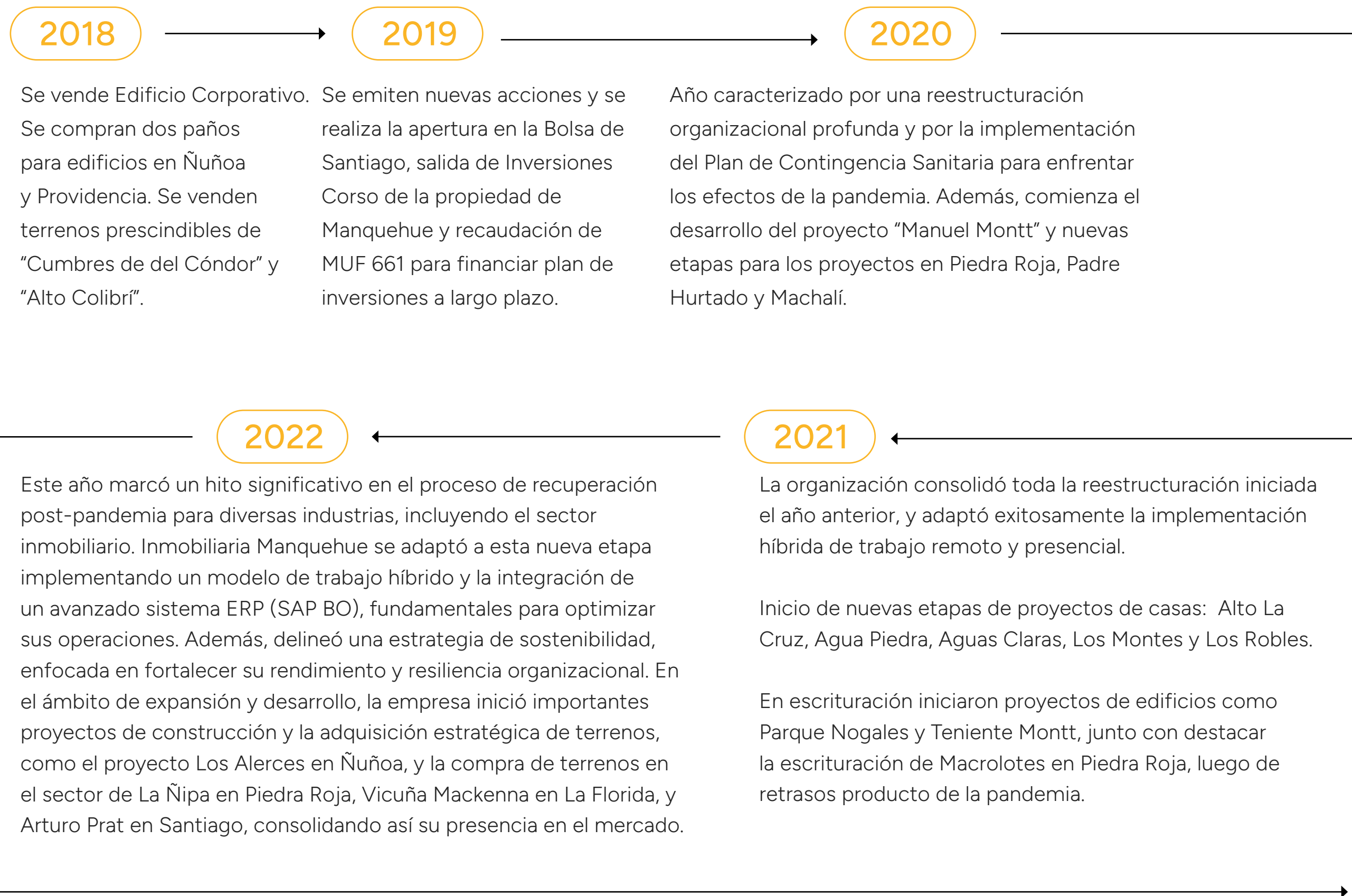


## Línea de tiempo





## Línea de tiempo





## Línea de tiempo



### 2023

El año 2023 se presentó complejo, con desafíos comerciales, particularmente influenciados por el incremento en las tasas de crédito y las restricciones de acceso a financiamiento. A pesar de esto, Inmobiliaria Manquehue mantuvo su dinamismo, lanzando nuevas etapas en diversos segmentos para enriquecer su cartera y afirmar su posición en el mercado.

Se recibieron etapas en proyectos de casas como Agua Piedra y Aguas Claras, mientras que en el proyecto Los Montes, además de la recepción de la etapa piloto, se dio inicio a una nueva etapa residencial, dándole continuidad a la presencia de la Compañía en Piedra Roja. En el segmento medio de casas, se destacaron los inicios de proyectos en Padre Hurtado y Colina. Se continuó consolidando la participación de Manquehue en el segmento de edificios con proyectos en La Florida y Santiago, así como el comienzo de una nueva etapa del Proyecto Los Nogales, en la comuna de Lo Barnechea, culminando con la recepción de nuestro segundo proyecto de edificios Manuel Montt en Ñuñoa, durante el primer trimestre.

El foco en la eficiencia llevó a la decisión de externalizar la construcción, permitiendo que la empresa concentre sus esfuerzos en el desarrollo y gestión comercial. Se mejoró la eficiencia operativa mediante la implementación de reportes y procesos en línea, integrando plataformas como Power BI al CRM Plan OK y al ERP SAP BO.

Por último, en el último trimestre del año buscado la eficiencia, Manquehue ejerció la opción de salida parcial del contrato con Metlife asociado a las oficinas corporativas, devolviendo más de 2000 mts<sup>2</sup>, reduciendo el espacio físico a 657 mts<sup>2</sup> permitiendo un mejor ambiente colaborativo y de sinergia presencial.



## 2.4 Situación de control

### 2.4.1. Situación de control

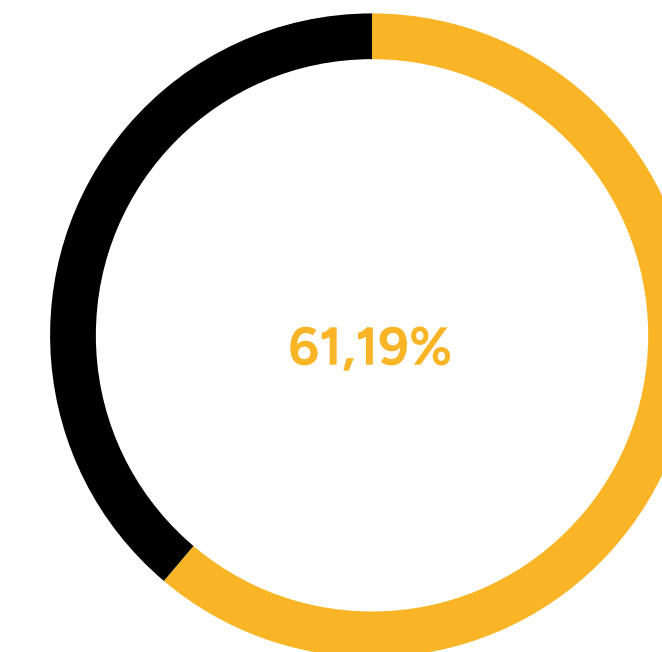
El 61,19% del total de acciones de la Sociedad es controlada por los hermanos José Antonio, José Luis, María Cecilia, María Estrella, María del Carmen, María del Rosario Ximena, Carlos Alberto y Pelayo Rabat Vilaplana, por medio del control de las sociedades que se indican a continuación:

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.

<p><b>José Antonio Rabat Vilaplana</b>, RUT 4.770.732-3, por medio de su participación como controlador de la sociedad Inversiones Santa Carolina Limitada, accionista controlador de Roble Uno S.A., 7,81%.</p>	<p><b>José Luis Rabat Vilaplana</b>, RUT 6.371.724-K, por medio de su participación como controlador de la sociedad Inversiones El Cóndor SpA, accionista controlador indirecto de Roble Dos S.A., 7,81%.</p>	<p><b>María Cecilia Rabat Vilaplana</b>, RUT 7.710.183-7, por medio de su participación como controladora de la sociedad Inversiones Cantillana Limitada, accionista controlador de Roble Tres S.A., 7,81%.</p>	<p><b>María Estrella Rabat Vilaplana</b>, RUT 5.899.708-0, por medio de su participación como controladora de la sociedad Inversiones La Loma Limitada, accionista controlador de Roble Cuatro S.A., 7,81%.</p>
<p><b>María del Carmen Rabat Vilaplana</b>, RUT 6.554.911-5, por medio de su participación como controladora de la sociedad Inversiones El Huerto Limitada, accionista controlador de Roble Cinco S.A., 6,5%.</p>	<p><b>María del Rosario Ximena Rabat Vilaplana</b>, RUT 6.554.912-3, por medio de su participación como controladora de la sociedad Inversiones Nicolai Limitada, accionista controlador de Roble Seis S.A., 7,81%.</p>	<p><b>Carlos Alberto Rabat Vilaplana</b>, RUT 6.555.191-8, por medio de su participación como controlador de la sociedad Inversiones Santa Catalina Limitada, accionista controlador indirecto de Roble Siete S.A., 7,81%.</p>	<p><b>Pelayo Rabat Vilaplana</b>, RUT 8.574.779-7, por medio de su participación como controlador de la sociedad Inversiones Los Alerces Limitada, accionista controlador de Roble Ocho S.A., 7,81%.</p>

### Cambios en la Propiedad (2.3.2)

La participación del grupo controlador se ha mantenido en un 61,19% el año 2023 desde de la colocación de acciones en la Bolsa de Comercio de Santiago, en 2019.





## 2.4.2 Accionistas

A continuación, se informa del porcentaje de participación de los miembros del Directorio en la propiedad de Inmobiliaria Manquehue S.A. al cierre del 31 de diciembre de 2023.

### Participación de directores en Inmobiliaria Manquehue S.A.

RUT	Nombre	Cargo	% Participación Directa e Indirecta
6.555.191-8	Carlos Alberto Rabat Vilaplana (*)	Director	7,81%
8.574.779-7	Pelayo Rabat Vilaplana (*)	Director	7,81%

(\*) Relacionado al grupo controlador.

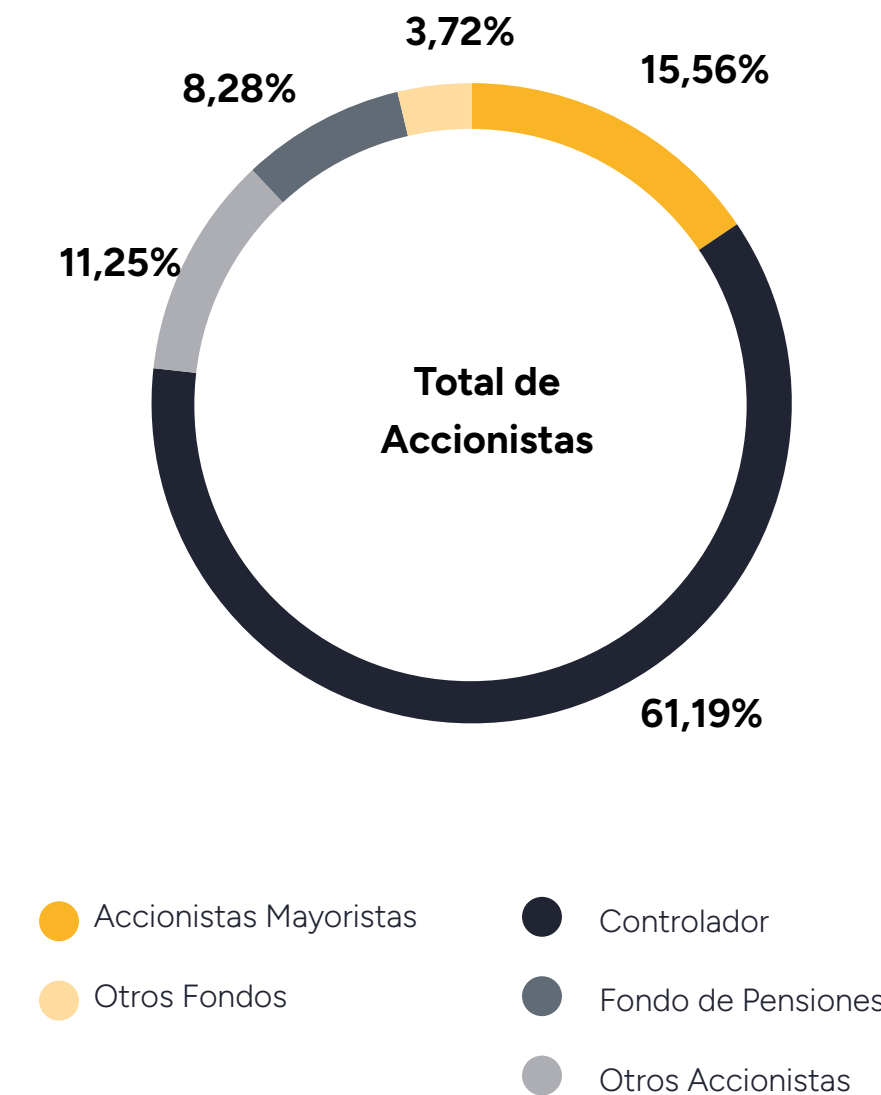
Al 31 de diciembre de 2023, ningún otro integrante del Directorio y de la Alta Administración posee participación directa o indirecta en la propiedad de la empresa.

### Mayores Accionistas

Nombre	RUT	Número de acciones	%
COMPASS SMALL CAP CHILE FONDO DE INVERSIÓN	96.804.330-7	53.959.665	9,12%
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. (*)	76.006.967-1	38.451.143	6,50%
TOESCA SMALL CAP CHILE FONDO DE INVERSIÓN	76.777.416-8	38.075.439	6,44%
CREDICORP CAPITAL CORREDORES DE BOLSA SPA	96.489.000-5	21.163.470	3,58%
ITAU CORREDORES DE BOLSA LIMITADA	96.665.450-3	18.057.225	3,05%
FONDO DE INVERSION LARRAINVIAL SMALL CAP CHILE	76.926.472-8	10.775.292	1,82%

(\*) Relacionados al grupo controlador.

Al 31 de diciembre de 2023, 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 un total de 61 accionistas.





## 2.5. 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, actualmente operamos por centro de costo en los rut principales de las unidades de negocios como también por sociedades operativas.

**Inmobiliaria Manquehue S.A. ha venido desarrollando desde el año 2021 un proceso de simplificación de su estructura societaria con el objetivo de mejorar la eficiencia y reducir los costos administrativos.**

Esta iniciativa busca optimizar el control de gestión y facilitar la toma de decisiones.

La simplificación de la malla societaria se basa en tres pilares fundamentales:

- **Reducción del número de sociedades:**  
Se fusionarán o eliminarán sociedades que no sean relevantes o que no aporten valor al negocio.
- **Centralización de funciones:**  
Se busca concentrar las funciones administrativas y financieras, con los que se espera optimizar recursos y mejorar la eficiencia.
- **Mejora del control de gestión:**  
Se implementarán nuevos sistemas tecnológicos y herramientas administrativas las cuales buscan fortalecer el control y la supervisión de las actividades de las diferentes unidades de negocio.

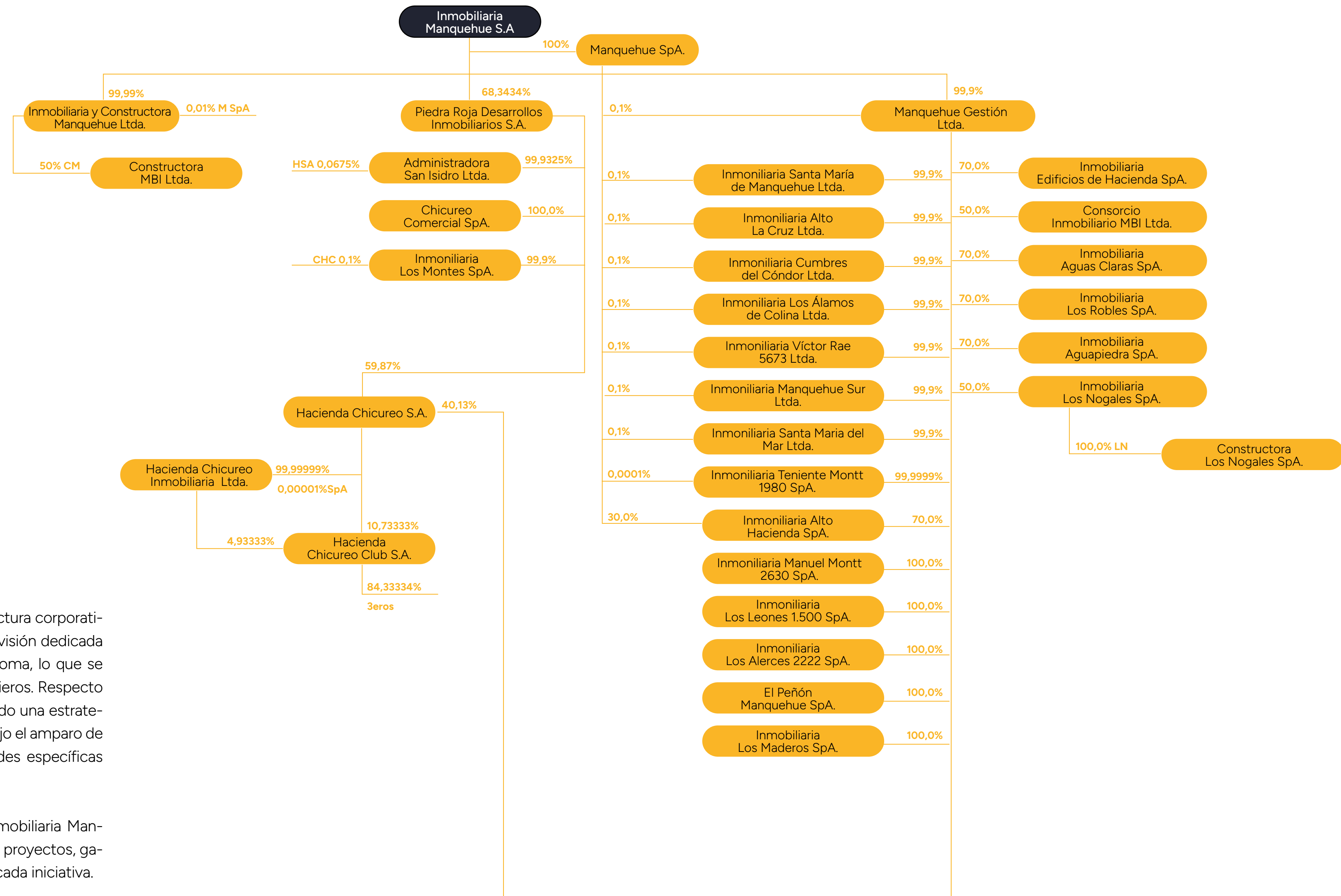
**Se espera que la simplificación de la malla societaria genere los siguientes beneficios:**

- **Reducción de costos:**  
Disminución de los costos administrativos y operativos.
- **Mejora de la eficiencia:**  
Optimización de los procesos y mayor agilidad en la toma de decisiones.
- **Mayor transparencia:**  
Mayor claridad y control sobre la estructura societaria.
- **Mejor gobierno corporativo:**  
Fortalecimiento del control y la supervisión de las actividades de la empresa.

En definitiva, la simplificación de la malla societaria es una iniciativa estratégica que busca mejorar la competitividad de Inmobiliaria Manquehue S.A. y fortalecer su posición en el mercado.



## 2.5.1. Subsidiarias, Asociadas e Inversiones en otras Sociedades



Inmobiliaria Manquehue S.A. ha diseñado su estructura corporativa alineada a sus distintas áreas de negocio. La división dedicada a los macrolotes opera como una entidad autónoma, lo que se refleja en la independencia de sus Estados Financieros. Respecto a la unidad de Negocio Inmobiliario, se ha adoptado una estrategia de “un proyecto, un RUT”, resultando en que bajo el amparo de Manquehue Gestión Ltda. se constituyan entidades específicas para cada uno de los proyectos en desarrollo.

Esta metodología subraya el compromiso de Inmobiliaria Manquehue con la especialización y excelencia en sus proyectos, garantizando un enfoque y gestión dedicados para cada iniciativa.



## Inmobiliaria y 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 "Inmobiliaria y Constructora Manquehue Limitada".

**Su objeto social** es: a) La adquisición, enajenación y/o explotación de bienes raíces, sean bienes raíces rurales o urbanos; bienes muebles y valores mobiliarios; b) El desarrollo y comercialización de todo tipo de bienes inmuebles; c) La construcción de toda clase de edificios, viviendas y obras civiles; d) La elaboración de proyectos y estudios de arquitectura, ingeniería y construcción; e) La elaboración de proyectos de urbanismo y la ejecución de obras de urbanización; f) El loteo y urbanización de bienes urbanos o rurales; g) La prestación de servicios de arquitectura, ingeniería y construcción; y, h) La realización de cualquier otro negocio que se estime conveniente emprender, para todo lo cual podrá ejecutar los actos y celebrar los contratos conducentes a estos fines, sin que sea necesario acreditar esta circunstancia ante terceros.

**Directorio:**

No tiene

**Gerente general:**

No Tiene

**Razón Social y Naturaleza Jurídica:**

Inmobiliaria y Constructora Manquehue Limitada, sociedad de responsabilidad limitada

**RUT:**

87.851.700-8

**Domicilio:**

Av. Santa María 6.350, cuarto piso, Vitacura

**Tel.:**

+56 2 27507000

**Participación de Inmobiliaria Manquehue S.A.:**

99,99% directo; 0,01% indirecto

**Capital Suscrito y Pagado:**

M\$671.313

## 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** es el siguiente: A) La adquisición, enajenación, explotación, arrendamiento y administración de toda clase de bienes raíces o bienes muebles, sea en forma directa o a través de otras sociedades. B) El loteo y urbanización, por cuenta propia o ajena, y bajo cualquier modalidad, de bienes raíces rurales o urbanos. C) La construcción de casas o edificios de cualquier especie, en los señalados inmuebles o en otros. D) La inversión en toda clase de bienes muebles incorporales, tales como acciones, bonos, debentures, cuotas y derechos en todo tipo de sociedades y en toda clase de títulos o valores mobiliarios, y la percepción de sus frutos. E) La constitución de sociedades de cualquier tipo, pudiendo, además incorporarse a otras ya establecidas, a empresas, a asociaciones o a corporaciones de cualquier naturaleza, todo ello para el adecuado desarrollo de sus fines sociales. F) La prestación de servicios profesionales de asesoría, gestión y operación inmobiliaria, tanto en las áreas de ventas, marketing, negocios, atención al cliente, post venta, administración y finanzas, contabilidad, recursos humanos, urbanismo, construcción y arquitectura. G) La realización o ejecución de cualquier otro negocio que se estime conveniente emprender, para todo lo cual podrá ejecutar los actos y celebrar los contratos conducentes a estos fines, sin que sea necesario acreditar esta circunstancia ante terceros.

**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

**Domicilio:**

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\$37.772.100



## Manquehue SpA

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

**Su objeto social** es la inversión en toda clase de bienes muebles, sean éstos corporales o incorporales, 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

### **Domicilio:**

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	· Fernando Hurtado Llona
· Juan Eduardo Bauzá Ramsay	· Pablo Ihnen de la Fuente
· Mauricio Guasch Brzovic	· Pelayo Rabat Vilaplana
	· Alejandra Villa Muñoz

### **Gerente general:**

Cristián Cominetti Zárate

### **Razón Social y Naturaleza Jurídica:**

Piedra Roja Desarrollos Inmobiliarios S.A., sociedad anónima cerrada

### **RUT:**

96.844.470-0

### **Domicilio:**

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 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\$ 917.261



## 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\$ 7.767.030

## Hacienda Chicureo S.A., en liquidación

**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., sociedad anónima cerrada

### 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:

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\$ 4.182.553

### 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\$ 141.671



## 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
- 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

**RUT:**

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

**RUT:**

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

## 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 Hijueta Primera e Hijueta Segunda de Chicureo, Comuna de Colina, Región Metropolitana.

**Domicilio:**

- Juan Eduardo Bauzá Ramsay
- Daniel Lara Arancibia
- Alejandra Villa Muñoz
- Mauricio Guasch Brzovic
- Fernando Hurtado Llona

**Gerente general:**  
No tiene

**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\$ 8.389.331

## 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 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
- Daniel Lara Arancibia
- Alejandra Villa Muñoz
- Mauricio Guasch Brzovic
- Fernando Hurtado Llona

**Gerente general:**

Pendiente de Designación.

**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
- Daniel Lara Arancibia
- Alejandra Villa Muñoz
- Mauricio Guasch Brzovic
- Fernando Hurtado Llona

**Gerente general:**

Pendiente de Designación.

**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\$1.468.817

## 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
- Daniel Lara Arancibia
- Alejandra Villa Muñoz
- Mauricio Guasch Brzovic
- Fernando Hurtado Llona

**Gerente general:**

Pendiente de Designación.

**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

## 2.6 Transacciones y Cotización de Acciones

### Bolsa de Comercio de Santiago

Periodo 2023	Precio Promedio \$	Acciones Transadas (Unidades)	Presencia bursátil	Monto Total M\$
I Trimestre	70.27	10,737,552	12.22%	754,514,334
II Trimestre	78.75	9,450,854	11.67%	817,706
III Trimestre	93.87	6,841,773	11.11%	647,012,637
IV Trimestre	84.23	6,609,205	10.56%	536,701,014

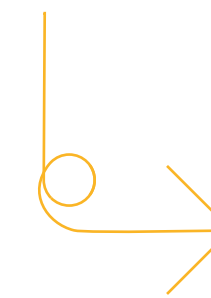
Las acciones de la empresa son de serie única.

## 2.7 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.

La junta ordinaria de accionistas, con fecha 27 de abril del 2023, decidió repartir un dividendo equivalente a un 30,13% de la utilidad líquida del ejercicio 2022, ascendente a un monto total de \$2.662.001.937, lo que corresponde a un monto de \$4,5 por acción.

De este monto, M\$ 2.650.644 corresponde a dividendo definitivo 2022 y M\$ 11.358 corresponde a dividendo adicional.



Año	Fecha	\$ por Acción
2022	Abr-23	4,50
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



A photograph of two business professionals shaking hands over a table. One person is wearing a light-colored jacket and the other is wearing a blue suit. On the table, there is a laptop, a clipboard with papers, and a pen. The background shows a window with a view of a building.

**Capítulo**

**3**

**Gobierno  
Corporativo**



## 3.1 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.**

### 3.1.1 Composición del Directorio



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

**PRESIDENTE**

Fecha de nombramiento: 18.04.2022

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.



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

**VICEPRESIDENTE**

Fecha de nombramiento: 18.04.2022

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).



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

**DIRECTOR**

Fecha de nombramiento: 18.04.2022

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.





**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: 18.04.2022

Director de Inmobiliaria Manquehue S.A. desde el año 2019. Adicionalmente es Director de TPS S.A. (Terminal Pacifico 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: 18.04.2022

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**

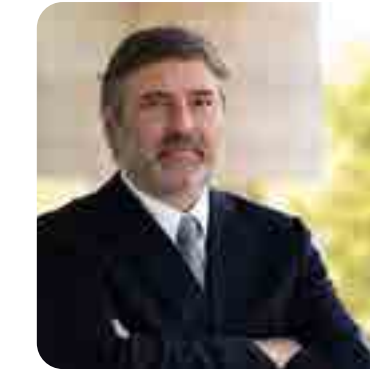
Abogado, UDP. MBA, PUC  
RUT: 8.574.779-7

**DIRECTOR**

Fecha de nombramiento: 18.04.2022

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.



### 3.1.2 Diversidad del Directorio

A continuación, se presenta información relativa a la diversidad existente en el Directorio de Inmobiliaria Manquehue, al cierre del 31 de diciembre de 2023.

#### Directores Titulares y Suplentes

El Directorio está conformado por **7 hombres** que se desempeñan como **directores titulares.**

#### Diversidad de Género

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

#### Diversidad de Nacionalidad

El Directorio está conformado por **7 hombres de nacionalidad chilena.**

#### Directores en Situación de Discapacidad

El Directorio está conformado por 7 hombres que se desempeñan como directores titulares y **ninguno de ellos está en situación de discapacidad.**

#### Diversidad por Rango de Edad

SEGMENTACIÓN EDAD	Nº 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

#### Directores por Antigüedad en el Directorio

ANTIGÜEDAD	Nº 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





### Matriz de conocimientos, habilidades y experiencia de los miembros del Directorio.

Se indica con asteriscos, aquellos ámbitos en los que los directores tienen experiencias, conocimientos y habilidades.

RUT	3.712.353-6	6.555.191-8	8.574.779-7	6.370.939-5	6.198.258-2	6.866.516-7	10.852.341-7
<b>Nombre</b>	Gaetano Canio Corbo Lioi	Carlos Alberto Rabat Vilaplana	Pelayo Rabat Vilaplana	Jorge Lama Fernandez	Juan Pablo Armas Mac Donald	Pablo Ihnen de la Fuente	Alejandro Molnar Fuentes
<b>Cargo en el Directorio</b>	Presidente	Director	Director	Director	Director	Director	Director
<b>Profesión</b>	Ingeniero Civil Industrial	Ingeniero Civil Industrial	Abogado	Ingeniero Comercial	Ingeniero Civil	Ingeniero Civil	Ingeniero Civil
<b>Estudios</b>	Pontificia Universidad Católica de Chile	Pontificia Universidad Católica de Chile	Abogado, UDP. MBA, PUC	Pontificia Universidad Católica de Chile	Universidad de Chile. MBA, MIT (EE.UU.)	PUC. MA en Economía, U. de Chicago (EE. UU.)	Pontificia Universidad Católica de Chile , MBA, UAI
<b>Antigüedad en el cargo</b>	2019	2019	2019	2019	2019	2019	2022
<b>Experiencia en industria Construcción, Ingeniería e Inmobiliaria</b>	*	*	*	*	*	*	*
<b>Experiencia en otras Industrias</b>	*	*	*	*	*	*	*
<b>Conocimientos en Materia de Sostenibilidad</b>	*	*	*	*	*	*	*
<b>Otros</b>	*	*	*	*	*	*	*
<b>Independencia</b>	NO	NO	NO	NO	SI	NO	SI



### 3.1.3 Remuneraciones del Directorio

Se presenta la información relativa a las remuneraciones del Directorio 2022 y 2023, los que corresponden a ingresos fijos.

**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
2022	1.920	960	960	320	960	960	960	640	7.680
2023	1.920	960	960	0	960	960	960	960	7.680

- 01
- 02
- 03**
- Gobierno Corporativo
- 04
- 05
- 06
- 07
- 08
- 09
- 10
- 11







## 3.1.4 Funcionamiento del Directorio

### Inducción

La compañía no cuenta con un procedimiento formal de inducción a los directores que se integran, ésta se prepara caso a caso.

Se hace presente que sólo se ha producido un cambio de Director desde la apertura de Inmobiliaria Manquehue en bolsa. En tal caso, el Presidente del Directorio, el Presidente del Comité de Estrategias e Inversiones y el Gerente General, han explicado al nuevo integrante los principales aspectos de funcionamiento de la Compañía coordinando, de ser necesario, reuniones con las distintas gerencias a fin de que tenga toda la información relevante acerca de los negocios, materias y riesgos de la empresa.

### Régimen de sesiones y comunicación

El Directorio de Manquehue funciona en base a un calendario anual definido para las reuniones ordinarias del directorio y los comités, lo cual asegura una planificación y organización efectiva a lo largo del año. Esta planificación meticulosa, junto con la adaptabilidad para realizar reuniones tanto presenciales como remotas, asegura que todos los miembros, sin importar su ubicación, puedan participar activamente.

La rigurosidad en el cumplimiento de este calendario y el envío de convocatorias, agendas y antecedentes con 48 horas de anticipación promueven una preparación adecuada y eficaz, permitiendo así discusiones profundas y decisiones bien informadas en sesiones cuya duración depende de las materias a tratar. Además existen dos Comités de Directores que efectúan reuniones mensuales conforme al calendario acordado previamente. Este enfoque no solo optimiza el uso del tiempo de cada miembro, sino que también garantiza la transparencia y la equidad en el acceso a la información, pilares fundamentales en la operación de la entidad.

3.2 v; 3.2 x; 3.2 xii a, 3.2 xii b, 3.2 xii d ; 3.2 xii c

A su vez, Inmobiliaria Manquehue dispone de una canal de denuncias en la página web abierto a todo el público, inclusive trabajadores y proveedores. Los integrantes del Directorio pueden acceder a dicho canal de manera segura, remota y permanente. El detalle del Canal de Denuncias se desarrolla en la sección de Ética y Cumplimiento de esta Memoria.

### Registros y actas

Inmobiliaria Manquehue cuenta con un sistema de acceso seguro y eficiente a la información, consistente en una plataforma digital a la que tiene acceso exclusivo cada uno de los directores, pudiendo ingresar de manera remota y permanente. En ésta se encuentra la información y documentos tenidos a la vista para cada sesión de Directorio.

Para su ingreso a la plataforma, a cada director le fue entregada una clave personal. Los documentos ingresados a la plataforma se encuentran siempre disponibles para su revisión por parte de cada Director.

De forma previa a cada sesión de Directorio, el Gerente General envía por correo electrónico, a todos los Directores la tabla de los temas a tratar, además de las exposiciones y documentos que se presentarán en la sesión, o que son necesarios para su preparación.

Una vez firmada por todos los directores, el acta de cada sesión es ingresada por la secretaria de actas a la plataforma ya referida, encontrándose siempre disponible para su consulta.

•

01

02

03

Gobierno  
Corporativo

04

05

06

07

08

09

10

11



A su vez, Inmobiliaria Manquehue dispone de una canal de denuncias en la página web abierto a todo el público, inclusive trabajadores y proveedores. Los integrantes del Directorio pueden acceder a dicho canal de manera segura, remota y permanente. El detalle del Canal de Denuncias se desarrolla en la sección de Ética y Cumplimiento de esta Memoria.

La sociedad celebra las Juntas de Accionistas por medios presenciales y 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 el público general de acuerdo con lo acordado en la Junta o a la legislación vigente, todo de conformidad a la legislación aplicable.

### Plan de Continuidad Operacional

Si bien la empresa no cuenta con un plan de continuidad operacional, ante situaciones de contingencia y atendidas las circunstancias particulares del caso concreto, se podrá citar a una sesión extraordinaria de Directorio, con la finalidad de analizar la situación.

### Asesorías al Directorio

El Directorio de Inmobiliaria Manquehue no cuenta con una política formal para la contratación de asesorías, ya que éstas se evalúan caso a caso, conforme a los requerimientos identificados para tales servicios.

En todo caso, si el Directorio lo estima pertinente, podrá contratar asesorías externas de expertos, conforme al presupuesto acordado en la JOA.

En el último periodo, el Directorio no ha contratado asesorías, ni servicios por parte de la firma auditora.

### Evaluación de desempeño y formación

El Directorio de la Compañía no cuenta con procedimientos formales para evaluar o mejorar su desempeño, ni para detectar áreas en las que requiere capacitación, o en las que puedan estar existiendo barreras organizacionales que inhiban la diversidad.

En todo caso, el Directorio efectuó un proceso de autoevaluación durante 2022. Durante 2023 no se consideró la contratación de asesorías para la evaluación del desempeño y funcionamiento del directorio.

### Visitas a terreno

Durante el 2023, no se han efectuado visitas del Directorio a los proyectos en desarrollo.

### Reportes y supervisión

Existen dos Comités de Directores que reportan mensualmente al Directorio. A su vez, la entidad se compromete profundamente con la eficacia de la gestión de riesgos, la auditoría interna, la sostenibilidad y la precisión de la auditoría externa, elementos clave para sostener prácticas empresariales transparentes y responsables. Por ello, se programan encuentros periódicos con las unidades de gestión pertinentes y con la firma encargada de la auditoría externa de los estados financieros, buscando asegurar un monitoreo efectivo y una administración proactiva en estas áreas vitales.

Con la unidad de Auditoría Interna, la organización lleva a cabo reuniones semestrales, centradas principalmente en la gestión de riesgos. En estos encuentros, se expone y debate el plan de auditoría anual y se realiza un análisis exhaustivo de la matriz de riesgos. Esta revisión permite identificar y priorizar riesgos, facilitando la implementación de estrategias adecuadas para abordar-

los de manera oportuna. La entidad programa tres reuniones anuales clave con auditores externos en marzo, agosto y diciembre para revisar y asegurar la integridad y transparencia de sus estados financieros.

A su vez, en presentaciones lideradas por el Gerente General, se abordan temáticas críticas en la gestión, desde la supervisión rutinaria hasta la respuesta a contingencias específicas para el desarrollo de proyectos. De manera periódica el Directorio incorpora a la discusión las materias medioambientales y sociales, en la medida que alguna impacte significativamente en la actividad de Manquehue. El Directorio puede sugerir la aplicación oportuna de medidas en algunas de estas materias, cuestión que es canalizada por el Gerente General a las distintas filiales o gerencias que se vean impactadas por ellas.

Esta práctica asegura que decisiones estratégicas, la formulación de planes de negocio y la asignación presupuestaria consideren un espectro amplio de consideraciones, garantizando así una gestión sostenible e integral de la empresa.



## 3.2. Comité

### 3.2.1. Comité de Directores

El Comité de Directores de Inmobiliaria Manquehue S.A., se constituyó conforme al artículo 50 bis de la Ley 18.046.

Su rol es ejercer las facultades y cumplir con los deberes indicados en dicho artículo, además de otras que le han sido encomendadas. Entre ellas se encuentran la revisión de los estados financieros trimestrales y los informes de auditores externos, el análisis los antecedentes concernientes a las operaciones sujetas al Título XVI de la Ley N°18.046, y la evaluación de los sistemas de remuneraciones y planes de compensación de gerentes, ejecutivos y trabajadores, entre otras responsabilidades, que más abajo se detallarán.

Dentro de sus deberes, el Comité, dio cumplimiento a las obligaciones indicadas en el artículo 50 bis de la Ley 18.046.

Durante el ejercicio 2023 en general, el Comité sesionó de forma ordinaria una vez al mes, efectuando sus reuniones tanto de manera presencial, como a través de la plataforma Zoom. Además de las sesiones ordinarias, el comité -o algunos de sus miembros, dependiendo de la materia en cuestión- efectuaron reuniones de trabajo con miembros de la administración o auditores externos.

El Comité está conformado, desde el 18 de abril de 2022, por don Juan Pablo Armas, director independiente y presidente del Comité; don Alejandro Molnar, director independiente, y don Pablo Ihnen. La remuneración mensual de cada integrante del Comité ascendió, durante los años 2022 y 2023, a 27 unidades de fomento.

El Comité no requirió de una política para la contratación de asesorías y de gastos dado que, durante 2023, no contrató asesorías ni efectuó gastos.

Si bien la periodicidad establecida por el Comité para reunirse con las unidades de gestión de riesgo y auditoría interna es de dos veces al año, se reunieron todas las sesiones. Con estas unidades se abordaron principalmente la gestión de riesgos, el desarrollo del plan de auditoría anual y la actualización de la matriz de riesgos.

Respecto de la empresa de auditoría externa, se acordó efectuar tres reuniones al año. Estas reuniones permiten alinear los procesos de auditoría externa, con las necesidades y procedimientos internos de la compañía, además de revisar sus avances.

A su vez, el Comité reporta mensualmente al Directorio sus actividades, hallazgos y recomendaciones, lo que permite que éste se encuentre actualizado, asegurando una toma de decisiones informada y oportuna.

Finalmente, el ejercicio de las facultades y deberes del Comité de Directores de Inmobiliaria Manquehue S.A. se detalla en el informe anual de gestión, indicado en el numeral 6) del artículo 50 Bis de la Ley 18.046, que a continuación se reproduce.







Honorarios en UF

	PRESIDENTE	DIRECTOR	DIRECTOR	DIRECTOR	TOTALES
	↓	↓	↓	↓	↓
	<b>Juan Pablo Armas Mac Donald</b>	<b>Alejandro Molnar Fuentes</b>	<b>Pablo Ihnen De La Fuente</b>	<b>Arturo Concha Ureta</b>	
	Relación: Independiente	Relación: Independiente	Relación: Independiente	Relación: Independiente	
	Inicio: 24.04.2019	Inicio: 18.04.2022	Inicio: 24.04.2019	Inicio: 24.04.2019 Término: 18.04.2022	
	↓	↓	↓	↓	↓
2022	324	216	324	108	972
2023	324	324	324	0	972



## INFORME DE GESTIÓN ANUAL 2023

### COMITÉ DE DIRECTORES DE INMOBILIARIA MANQUEHUE S.A.

Según lo dispuesto en el inciso octavo numeral 6) del artículo 50 bis de la Ley de Sociedades Anónimas, el Comité de Directores de Inmobiliaria Manquehue S.A. informa, mediante el presente, las gestiones que realizó durante el año 2023, incluyendo las principales recomendaciones a los accionistas de la Sociedad.

Durante el ejercicio 2023 el Comité sesionó de forma ordinaria una vez al mes, a excepción de los meses de febrero y septiembre. Las reuniones de Comité se realizaron tanto de manera presencial, como a través de la plataforma Zoom. Además de las sesiones ordinarias, el comité -o algunos de sus miembros, dependiendo de la materia en cuestión- efectuaron reuniones de trabajo con miembros de la administración o auditores externos.

El Comité analizó de manera adecuada, los antecedentes que la administración y los auditores pusieron a su disposición, respecto de los asuntos que el Directorio de la Compañía y la Ley han establecido dentro de sus atribuciones.

Principales Actividades Efectuadas por el Comité durante el año 2023:

**a)** Examen de los informes de los auditores externos, del balance y de los estados financieros presentados por la administración de Inmobiliaria Manquehue, junto con sus notas explicativas y análisis razonados, emitiendo un pronunciamiento a su respecto al Directorio, previa a su presentación a los accionistas para su aprobación.

Para efectuar este examen el Comité contó con la información y presencia de los auditores externos en las sesiones donde se revisaron los estados financieros (marzo, mayo, agosto y noviembre).

**b)** Revisión de opciones de auditores externos para el ejercicio del siguiente año, efectuando proposiciones al Directorio. Para esto, el Comité estudió las propuestas de distintas empresas de auditoría respecto de los honorarios, los servicios ofrecidos, experiencia y conocimiento de la industria, además del tiempo que lleva el socio de la empresa de auditoría, a cargo de la Compañía.

**c)** Examen, en cada una de sus sesiones, de las operaciones con partes relacionadas que se efectuaron durante el mes, a fin de resguardar tanto que su objeto contribuyese al interés social, como que sus términos, precio y condiciones se ajustasen a aquéllas que prevalecen en el mercado. El Comité revisó todas estas operaciones, inclusive las amparadas bajo la política de habitualidad, siendo aprobadas e informadas al Directorio, no presentándose ninguna que no estuviese amparada por la señalada política.

**d)** Si bien este año el Comité no propuso al directorio una política general de manejo de conflictos de interés, diversos aspectos de esta materia fueron abordados en algunas sesiones, solicitando el Comité a la Gerencia, asegurar el cumplimiento a su respecto, de los protocolos y políticas internas y en las normas legales. Por otra parte, no hubo durante el ejercicio 2023, modificaciones a la política de habitualidad de la compañía vigente a la fecha.

**e)** Revisión de las remuneraciones, incentivos y planes de compensación, y de un sistema de incentivo y compensaciones para los ejecutivos basados en metas y objetivos.

**f)** Colaboración en la prevención de delitos. El Comité colaboró en la vigilancia de las políticas corporativas definidas a su respecto, incluyendo sugerencias en las acciones de difusión y capacitación. Por otra parte, colaboró en la revisión de la adecuación y ajuste del Modelo de Prevención del Delito de Manquehue teniendo presente, entre otros aspectos, las modificaciones de la Ley de Delitos Económicos y de la Ley de Responsabilidad Penal de las Personas Jurídicas, proponiendo al Directorio la contratación de asesorías externas, revisando las propuestas y sugiriendo al directorio las mejores alternativas, a fin de adecuar de la mejor forma posible a la Compañía al nuevo catálogo de delitos, tomando en cuenta su giro y actividades.

Además veló permanentemente por el cumplimiento de las políticas internas de la Compañía y de la normativa, a través de la revisión mensual de las denuncias recibidas por el canal de denuncias y otros canales, incluyendo las provenientes de la plataforma de SERNAC. El Comité contó, en cada sesión, con el informe presentado por la responsable del área, quién dio cuenta de cada una de las denuncias, la investigación pertinente, y las medidas adoptadas por la administración, respecto de cada una de ellas. Dentro de esta tarea, el Comité fue sugiriendo lineamientos y mejoras. Durante el año se recibieron 50 denuncias en total.

Finalmente, colaboró en la elección del reemplazo del prestador de servicios del canal de denuncias.

**g)** Revisión mensual de temas de auditoría interna y cumplimiento. Entre ellos, los avances y resultados de cada una de las auditorías que se efectuaron durante el año, incluyendo el seguimiento de algunos pendientes de las auditorías del año anterior; el cumplimiento del plan anual del área, y la propuesta de Plan de Auditoría, para el año 2024.

Los procesos auditados durante 2023, fueron los siguientes:

- Operación del Área Legal;
- Proceso de pago de clientes;
- Trabajo del Área de Post Venta;
- Pagos a Terceros;
- Solicitud y rendición de fondos.
- Pago de servicios básicos y contribuciones;
- Seguimiento de hallazgos pendientes de cierre de auditorías de años anteriores.

**h)** Revisión del avance de la actualización de la Matriz de Riesgos corporativa aprobada en 2021, proponiendo mejoras en cuanto a la clasificación de los riesgos, analizando los nuevos riesgos a los que se ve expuesta la Compañía y la industria, y las medidas propuestas para mitigarlo; Además colaboró en la vigilancia de los riesgos establecidos en la actual matriz.

**i)** Revisión con la Gerencia de la propuesta de política de desistimientos adecuada a la actual situación del mercado.

**j)** Revisión del avance de la reestructuración de la Compañía.

**k)** Finalmente, y de conformidad al punto 6) del artículo 50 bis, el Comité propuso la aprobación del balance, de los auditores externo, y de los demás puntos que presentó el Directorio a votación de la Junta Ordinaria, que fueron previamente revisados por él.



### 3.2.2. 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.





## 3.3 Administración

### 3.3.1. Composición de la Administración





### 3.3.2. Remuneraciones de la Administración

Al cierre del 31 de diciembre de 2023, las remuneraciones de la Alta Administración de Inmobiliaria Manquehue S.A. y sus filiales, ascendieron a M\$ 1.756.549, mientras que en 2022 alcanzaron M\$ 1.837.445 montos que se componen de remuneraciones fijas y variables.

Concepto	Miles de \$	
	2023	2022
Remuneraciones Principales Ejecutivos	1.335.579	1.293.147
Bono Principales Ejecutivos	420.970	544.298
<b>Total Anual</b>	<b>1.756.549</b>	<b>1.837.445</b>

Inmobiliaria Manquehue ha establecido para su alta dirección un esquema de bonos anuales que está directamente relacionado con el cumplimiento de los objetivos corporativos y la contribución individual de cada ejecutivo hacia estos fines. Este programa se inscribe en el Modelo de Gestión del Desempeño "Mi Plan M", caracterizado por establecer metas individuales, proporcionar retroalimentación constante y realizar una evaluación formal del rendimiento al final de cada período. La asignación de bonos, calculada a partir de un número determinado de salarios mensuales, busca promover la dedicación y alinear los intereses de los ejecutivos con los objetivos de la empresa.

Durante 2023, se efectuó un análisis exhaustivo de todos los cargos en la organización, lo que permitió una clasificación más precisa de cada función y contribuyó a desarrollar un sistema de compensación más equitativo y transparente. Aún cuando el Directorio revisa la estructura salarial y política de compensación e indemnización del Gerente General y demás ejecutivos principales al menos una vez al año.

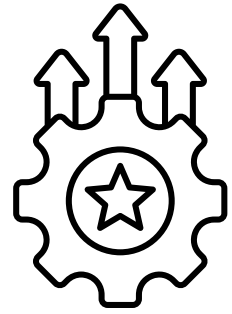
Como parte de las iniciativas de compensación y en el contexto de externalización en algunos proyectos de construcción, la empresa realizó pagos por indemnización por años de servicio a gerentes y principales ejecutivos por un total de 125 MM\$.

Este enfoque integral en la gestión del rendimiento y la compensación refleja el compromiso de la compañía con la captación, fidelización y motivación de su equipo ejecutivo, fomentando una cultura de excelencia y responsabilidad en el logro de sus metas estratégicas.





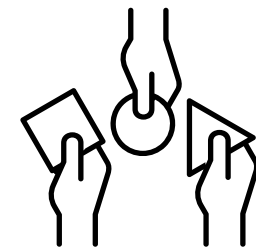
## 3.4. Prácticas del Gobierno Corporativo



### Buen funcionamiento del Gobierno Corporativo (3.1 i)

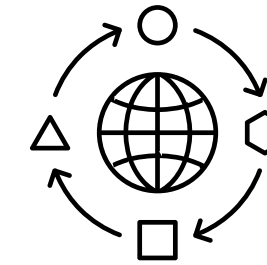
En Inmobiliaria Manquehue, el fundamento de su Gobierno Corporativo se basa en la eficaz interacción entre los accionistas, el Directorio, los Comités del Directorio, las Gerencias de Área y Auditoría Interna y Cumplimiento, orientados todos ellos hacia la creación de valor, la estabilidad y la sostenibilidad organizacional. Su enfoque se sustenta en diversos mecanismos y procesos de control, como el Código de Ética, el Reglamento Interno, el Modelo de Prevención de Delitos, además de un activo ejercicio de supervisión y reportaría, asegurando así un desempeño eficiente y alineado con la misión y valores de la compañía.

Para garantizar una gestión óptima y un seguimiento continuo a los temas clave, el Directorio de Inmobiliaria Manquehue se reúne mensualmente, dedicando un análisis en profundidad a la gestión de diversas áreas de la empresa. Por otro lado, el Comité de Directores se convoca mensualmente para tratar asuntos de su competencia, con especial atención en la revisión de los estados financieros y en la implementación de programas de cumplimiento. Estas prácticas están diseñadas para fortalecer la transparencia y la creación de valor sostenible, manteniendo una comunicación constante y directrices claras, lo que garantiza la confianza de los inversionistas y la eficiencia empresarial de Inmobiliaria Manquehue.



### Identificación de la diversidad organizacional (3.1 vii)

Inmobiliaria Manquehue valora la diversidad de capacidades, conocimientos, condiciones, experiencias y visiones. Si bien la organización no cuenta con procedimientos formales en torno a la materia, desde la gestión de personas se ha buscado asegurar y preservar esta diversidad en todos los niveles de la organización. Para ello, ha establecido políticas de contratación y desarrollo profesional que promueven la igualdad de oportunidades para todos los roles organizacionales. Dichas políticas incluyen criterios de selección que valoran la diversidad, programas de formación que fomentan el desarrollo de habilidades en un ambiente inclusivo y sistemas de evaluación que consideran la contribución de cada individuo más allá de sus diferencias.



### Detección y Reducción de Barreras para la Diversidad Organizacional (CMF 3.1 vi)

La empresa está comprometida con fomentar un ambiente laboral inclusivo y diverso, al reconocer que las barreras organizacionales, sociales y culturales pueden inhibir la diversidad natural dentro de su organización.

Para abordar este desafío, durante el 2023 se realizó un diagnóstico interno orientado a identificar barreras potenciales, así como la percepción de los colaboradores en torno a la cultura de diversidad. A partir de este levantamiento, se proyectó el desarrollo de acciones específicas para abordar oportunidades de mejora, incluyendo la revisión de políticas internas, la diversificación de beneficios y la reflexión conjunta sobre estos temas para potenciar la cultura de diversidad en el equipo.

En relación con la identificación y gestión de situaciones donde se perciba una limitación en la diversidad, Inmobiliaria Manquehue cuenta con mecanismos específicos para su detección. Estas situaciones pueden ser identificadas mediante una denuncia a través de los distintos canales habilitados para este propósito o por la iniciativa proactiva de una jefatura directa. Ante el surgimiento de casos particulares reportados por estos medios, el Comité de Directores toma conocimiento y, según corresponda, está en su capacidad de recomendar las acciones correctivas necesarias para abordar la situación.



## 3.5. Gestión y Control del Riesgo

Inmobiliaria Manquehue reconoce la gestión del riesgo como un componente esencial para el éxito y la sostenibilidad a largo plazo. La Unidad de Auditoría Interna y Cumplimiento, encargada de la detección, cuantificación, monitoreo y comunicación de riesgos, así como también la efectividad y cumplimiento de las políticas, procedimientos, controles y códigos implementados para la gestión de los mismos. Este equipo presenta al Directorio informes semestrales sobre el estado de los controles de riesgo y lleva a cabo un monitoreo constante para detectar irregularidades (3.6 vi).

La compañía ha desarrollado una Matriz de Riesgos Corporativos que identifica y evalúa riesgos en ámbitos estratégicos, operacionales, financieros y legales, asegurando que los mitigadores necesarios sean definidos y su implementación evaluada. La matriz ha sido validada con la participación de ejecutivos y el Directorio, y se realiza una revisión periódica para garantizar su relevancia y la consideración de cambios regulatorios, con responsables claramente asignados para la gestión de cada riesgo (3.6).

Las directrices establecidas por el Directorio, y la administración respecto de las políticas de gestión de riesgos, especialmente operacionales, financieros, laborales, ambientales (en particular los físicos y de transición referidos a cambio climático), sociales y de derechos humanos, durante 2023 se plasmaron, en primer lugar, en la actualización de la matriz de riesgos, a través del intercambio de opiniones y sugerencias que, el Comité de Directores, efectuó en diversas reuniones con la Encargada de Auditoría Interna y Cumplimiento

Adicionalmente, las referidas directrices se reflejan tanto al discutir y acordar las materias que serán objeto de auditoría interna, como al intercambiar opiniones y efectuar sugerencias en cada proceso de auditoría sobre el que se da cuenta.

En todo caso, no se cuenta formalmente con adhesión a directrices o recomendaciones específicas a nivel nacional o internacional para desarrollar este ejercicio.

Los riesgos y oportunidades inherentes a las actividades de la Compañía, son conocidas por el Directorio a través de reportes directos de la Unidad de Auditoría Interna y Cumplimiento, así como de los informes que al respecto efectúa el Comité de Directorio tras su revisión de los mismos, con la referida unidad. En general, frente a los eventos que puedan afectar la actividad, el Directorio puede sugerir a la gerencia medidas que permitan mitigar los impactos. Posteriormente, el Directorio solicita información mensual respecto de cómo va abordando la Compañía los eventos más relevantes.

### 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 incertidumbre política y Riesgo Seguridad de la Información. 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.

### RIESGOS DE MERCADO

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

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 mensualmente.

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.

### RIESGOS LEGALES

En el sector inmobiliario y construcción se pueden considerar como eventuales riesgos las modificaciones que pueden experimentar las normativas, entre otras, aquellos referidos a evaluación 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 1959. 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.

### Crédito Especial Empresas Constructoras (CEEC)

Si bien, la Ley N° 21.558, publicada en el Diario Oficial con fecha 25 de abril de 2023 posterga la eliminación del Crédito Especial para Empresas Constructoras hasta el 1° de enero de 2027 y modifica el régimen de transición aplicable durante su vigencia, regulado en los artículos quinto, sexto y sexto bis, todos transitorios, de la Ley N° 21.420, permitiendo usar el 100% del CEEC para todos aquellos proyectos que hubiesen obtenido el permiso de edificación con anterioridad al 30 de abril del 2023. La eliminación de este beneficio generará que los costos de obra sean más altos y traspasados de forma directa a las inmobiliarias, generando una reducción en los márgenes y por ende menores utilidades para los proyectos a menos que dicho aumento de costo sea traspasado también al cliente



final. Cabe destacar que los proyectos que actualmente desarrolla la Compañía son objeto del crédito señalado. Para mitigar los potenciales efectos futuros de la eliminación del crédito, la Sociedad está trabajando anticipadamente en la re-evaluación de proyectos futuros.

#### **Demandas y Juicios**

Existe una probabilidad de riesgo legal debido a demandas o juicios de clientes que hayan tenido problemas de post venta inmobiliaria, generando un costo adicional para la Compañía o daño a la imagen de marca. Para mitigar este riesgo la Compañía cuenta con una Gerencia de Post Venta que mantienen participativamente en el diseño y especificación de los proyectos, así como una participación en el proceso de construcción, supervisando la calidad de esta con anterioridad a la entrega final al cliente. Adicionalmente, la Compañía se preocupa de trabajar con proveedores y subcontratos de especialidades de reconocida trayectoria y de 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.

#### **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 del 2022), 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.

#### **RIESGOS FINANCIEROS**

Los riesgos financieros a los que está expuesta la Compañía se resumen en los siguientes:

→ **Riesgo de Liquidez:** Para mitigar el riesgo de incumplimiento de pago de compromisos, la Compañía ha desarrollado e implementado herramientas de control de caja semanal, mensual y anual, de manera de prever oportunamente las necesidades de financiamiento de corto, mediano y largo plazo y como abor-

darlas. 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. Las líneas de construcción se amortizan con los flujos de la escrituración y van calzados unidad por unidad según el plan de alzamiento acordado con el banco financista. Este crédito es preferente a cualquier otro que la sociedad tuviese y se renueva hasta que haya sido amortizado en su totalidad. Adicionalmente, en caso de que la línea no se haya amortizado dentro de un plazo razonable, existe una instancia de renovación 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, ni posee deuda en moneda extranjera, sin embargo, sí existe impacto en algunos costos de insumos de construcción, mitigados por diversificación de contratos de suma alzada y contratos por administración delegada con las empresas constructoras.

→ **Riesgo de Inflación:** Si 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. Cabe mencionar, que los pasivos en UF obedecen particularmente a financiamiento de tierra, mientras que la deuda asociada a la línea de construcción de los proyectos es cursada en pesos. 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 dividiendo/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 expondría a la Sociedad a posibles exigencias de garantías y podrían producir restricciones en la operación de algunos proyectos, así como la potencial aceleración en el pago de dichas deudas o pagos de multas por incumplimiento. Para minimizar este riesgo, la Sociedad, además de tener un fiel cumplimiento a la deuda contraída, mantiene un estricto cumplimiento de ratios financieros de endeudamiento y liquidez, los cuales son analizados constantemente y presentados en las notas de los estados financieros.





#### RIESGO DE TERRENOS

Manquehue posee un importante nivel de existencias de terrenos en la zona central de país. Dichos terrenos permiten dar continuidad al desarrollo inmobiliario futuro en diversos segmentos, así como también cubrir la demanda por compra de tierra alocada en el segmento de macrolotes. 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.

#### 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. Para salvaguardar los principales activos y cubrir potenciales contingencias, se mantienen pólizas de seguros de responsabilidad civil y de "todo riesgo de construcción". Dichos seguros de responsabilidad civil cubren posibles daños que se ocasionen, tanto a trabajadores como a terceros, así como daños a propiedades de terceros que pudieran ser ocasionados por la ejecución de las obras. El seguro de "todo riesgo de construcción" cubre el activo en construcción, incluyendo equipos, maquinarias, existencias en bodega, mobiliario, etc., de potenciales daños que pudieran ocurrir producto de sismos, incendios, robos y actos terroristas entre otros.

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

#### RIESGO POR LA NATURALEZA CÍCLICA DEL NEGOCIO

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

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

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

Dichos ciclos afectan naturalmente la demanda de suelo que ofrece la filial Piedra Roja a los distintos desarrolladores inmobiliarios. Piedra Roja cuenta con una cartera de terrenos que permite atender a los mercados residenciales, comerciales y de oficina, oferta que permite diversificar su riesgo frente a los ciclos del mercado residencial. Por otra parte, una continua revisión y proyección de los flujos de caja de la filial, así como la gestión de sus compromisos y estructura de financiamiento, le permiten administrar su negocio en los distintos ciclos inmobiliarios.

#### RIESGO DE POSTVENTA

El artículo 18° de la Ley General de Urbanismo y Construcciones (LGUC), dispone que el propietario primer vendedor de una construcción será responsable por todos los daños y perjuicios que provengan de fallas o defectos en ella, sea durante su ejecución o después de terminada, prescribiendo dicha responsabilidad en ciertos años, según sea la naturaleza de la falla. 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.

#### RIESGO LABORAL

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

Para mitigar estos riesgos y contar con el personal idóneo para cada cargo, la Sociedad trabaja con agencias dedicadas a la selección de personal, quienes participan en todo el proceso de selección de acuerdo con los requerimientos necesarios para el cargo. En cuanto a los trabajadores de obras, se contrata e intenta mantener una cartera de los mejores colaboradores para cada actividad, según lo permita el mercado.

Frente a riesgos relacionados a delitos, la Sociedad ha tomado los resguardos creando un modelo de prevención de delitos, el que se ajusta a la normativa laboral vigente señalado en la Ley 20.393 de Responsabilidad Penal, etc. Dentro de las iniciativas existentes para prevenir dicho riesgo, se 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.

#### 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. La inflación y el empleo también juegan un rol fundamental en la capacidad de endeudamiento de los promitentes compradores. Durante el año 2023, la elevada inflación y las altas tasas, unido a las restricciones de plazo establecidas por la banca, generó un impacto significativo en las velocidades de venta de los proyectos inmobiliarios y un 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.

#### RIESGO DE INCERTIDUMBRE POLÍTICA

Con el objeto de adaptarse ágilmente a los distintos escenarios, Inmobiliaria Manquehue está constantemente evaluando el impacto de los cambios en el escenario político, legislativo y regulatorio que pudieran afectar la actividad comercial de Grupo. Durante el 2023, se mantuvo la atención a los posibles cambios en temas tributarios 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.

#### RIESGO SEGURIDAD DE LA INFORMACIÓN

Ha sido preocupación constante del Directorio y de la Gerencia General durante 2023 la adopción de las medidas más adecuadas para procurar la seguridad de la información. En este sentido se sugirió cambiar el canal de denuncias, por un servicio externo que diese mayores garantías de confidencialidad, privacidad y seguridad en la información, revisando con ella las diferentes propuestas y entregando criterios respecto de este tema.

En cuanto a la privacidad de los datos de los clientes, durante 2023 se implementó una nueva cláusula en los contratos de promesa, respecto de la información entregada a bancos, y efectuando los esfuerzos para asegurar su debido resguardo.

- 01
- 02
- 03**
- Gobierno Corporativo
- 04
- 05
- 06
- 07
- 08
- 09
- 10
- 11



## 3.6. Ética y cumplimiento

### Marco normativo

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 Manquehue, 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 Comunes.

\* 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.

### Modelo de Prevención de Delitos

Inmobiliaria Manquehue ha implementado un Modelo de Prevención de Delitos con un carácter preventivo, diseñado para controlar los procesos y actividades susceptibles a los riesgos de comisión de delitos contemplados en las leyes N°20.393 y N°19.913. Este modelo sobresale por su enfoque sistemático en la identificación y evaluación de riesgos, acompañado de medidas de control específicas para guiar la actuación de todos los integrantes de la empresa hacia una conducta íntegra y legal.

Este modelo no solo cumple con el requisito legal de prevención de delitos, sino que también establece un marco robusto para la detección temprana y gestión adecuada de potenciales conflictos de interés, prácticas que pudieran menoscabar la libre competencia y lealtad comercial.

A través de este modelo preventivo, Inmobiliaria Manquehue asegura una gestión efectiva de los riesgos y conflictos de interés, reafirma su compromiso con la competencia leal y refuerza su postura contra la corrupción y delitos financieros, contribuyendo así a una cultura organizacional basada en la integridad y el respeto por la ley.

La renovación de la certificación del Modelo de Prevención de Delitos por parte de Prelafit Compliance S.A. en octubre de 2023, con una vigencia de 2 años, subraya la dedicación de Inmobiliaria Manquehue a mantener y mejorar continuamente sus prácticas de gobernanza corporativa. La existencia de un Manual de Prevención de Lavado de Activos y Financiamiento al Terrorismo complementa este modelo, detallando las directrices, planes de acción y controles específicos establecidos por la empresa para evitar la materialización de estos delitos.

**Número de sanciones laborales ejecutoriadas**

**6**

**Monto en pesos de las sanciones**

**\$ 12.432.218**

\* Las sanciones corresponden a contingencias laborales debido a la externalización de la construcción.



## Código de Conducta Corporativa

Inmobiliaria Manquehue ha establecido un Código de Conducta Corporativa, diseñado para salvaguardar y reforzar nuestra manera de realizar negocios, cimentado en una profunda ética. Este código esclarece las rutas de acción para enfrentar los desafíos éticos en nuestra operación diaria.

Avalado por nuestro Directorio, el documento dirige el comportamiento de quienes forman parte de Inmobiliaria Manquehue, alineándose con nuestros objetivos y principios organizacionales. Disponible en la página web de la empresa y en nuestro canal de ética, el Código de Conducta es accesible para directores, ejecutivos, empleados y todos nuestros grupos de interés, garantizando un proceso de revisión y actualización constante para su adaptación a la normativa actual y la inclusión de nuevas temáticas éticas relevantes para la organización.

## Canal de Denuncias

Inmobiliaria Manquehue ofrece un canal de denuncias, facilitando a colaboradores, clientes, proveedores, contratistas y otros grupos de interés, la posibilidad de reportar, de forma anónima o identificada, potenciales riesgos éticos. Este canal, accesible mediante nuestra página web o la Intranet, asegura la confidencialidad total en la recepción de informes sobre comportamientos o situaciones que puedan transgredir las directrices de nuestro Código de Conducta o constituir infracciones al Modelo de Prevención de Delitos establecido.

En el año 2023, se gestionaron 17 denuncias mediante un riguroso proceso de investigación, acorde a nuestro procedimiento. Todas las denuncias son cuidadosamente examinadas por el Comité de Directores y comunicadas mensualmente al Directorio.

Este enfoque demuestra el compromiso de Inmobiliaria Manquehue con la promoción de un entorno laboral ético, respaldado por políticas claras y procedimientos efectivos para el manejo de incidencias y la prevención de delitos, reforzando así la integridad y la transparencia en todas sus esferas de acción.

## Acoso laboral y sexual

En Manquehue aún no hemos implementado en forma oficial políticas para prevenir el acoso laboral y sexual, pero tanto en nuestro Código de ética, y Reglamento Interno, promovemos el respeto y cuidado a las personas.

**Número de denuncias de acoso sexual 2023 presentadas en la empresa**

0

**Número de denuncias de acoso sexual 2023 presentadas en DT**

0

**Número de denuncias de acoso laboral 2023 presentadas en la empresa**

0

**Número de denuncias de acoso laboral 2023 presentadas en DT**

0



## Libre competencia

La estrategia de Inmobiliaria Manquehue para asegurar el cumplimiento normativo y promover un entorno de libre competencia se apoya en la robusta estructura proporcionada por su Modelo de Prevención de Delitos y su Código de Ética. Aunque la empresa no cuenta con procedimientos específicamente diseñados para prevenir y detectar posibles infracciones regulatorias que afecten la libre competencia, estos marcos le brindan los principios y directrices fundamentales para garantizar una conducta empresarial ética y acorde a la legislación vigente, cubriendo de manera integral las prácticas que promueven una competencia equitativa. A través de la implementación de estos mecanismos, Inmobiliaria Manquehue reafirma su compromiso con el mantenimiento de los más altos estándares de integridad y transparencia en todas sus actividades y operaciones.

Número de  
sanciones  
ejecutoriadas

0

Monto en  
pesos de las  
sanciones

0

•

01

02

03

Gobierno  
Corporativo

04

05

06

07

08

09

10

11





Capítulo

4

Estrategia y  
Modelo de  
Negocios



## 4.1. Objetivos estratégicos

En Inmobiliaria Manquehue, estamos enfocados en el cliente y para eso hemos trabajado en ampliar nuestro alcance. Nos especializamos en el desarrollo de primera vivienda de casas, tanto en el segmento medio como alto. **Buscamos expandirnos también al mercado de departamentos, siempre teniendo en mente a nuestro cliente objetivo.**

Nuestra misión es acompañar al cliente en cada etapa de su vida. **Entendemos que las necesidades y preferencias de las personas cambian con el tiempo, y por eso Inmobiliaria Manquehue está comprometida en atender cada una de ellas, sin importar el contexto.**

**Acompañamos a nuestros clientes en todo el proceso de escrituración de su vivienda, desde la primera cotización hasta la escrituración.**

Contamos con un equipo de asesores de venta altamente capacitados para asesorar y responder a todas las dudas financieras e inmobiliarias de nuestros clientes.

**Sabemos que la compra de una vivienda es una decisión importante, por eso no lo dejamos solo: le ayudamos a tomar la mejor decisión para su futuro.**



•

01

02

03

04

Estrategia y  
Modelo de  
Negocios

05

06

07

08

09

10

11





## 4.2. Contexto Inmobiliario

La industria inmobiliaria vinculada con la venta de viviendas en altura y extensión en la Región Metropolitana 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](http://www.toctoc.com), a nivel del gran Santiago se promesaron 22.688 viviendas durante el 2023, volumen que se compara con las 19.450 adjudicadas en 2022, lo que representó un aumento del 16,7%. Del total, un 83,4% correspondieron a viviendas en altura y un 16,6% a casas.

Al analizar la evolución del precio de venta de las viviendas por tipo de producto, se aprecia una tendencia decreciente en los valores, tanto en departamentos como en casas, siendo este último segmento el que disminuye a una mayor tasa. Lo anterior se explica fundamentalmente por una baja venta en los segmentos más altos, que van en línea con una mayor restricción al acceso de conseguir un crédito hipotecario, y por consiguiente, una mayor dificultad de poder acceder a una vivienda de mayor valor.

### Variaciones en el Mercado

Mientras en unidades bajó en un 16,7%, alcanzando las 22.688 unidades al cierre del ejercicio. Asimismo, muestra que las promesas en MUF de departamentos aumentan un 15,5%, y la venta de casas disminuyó un 8,6%.

En el gráfico N°1 se puede apreciar un aumento del 10% en 2023 respecto de 2022 del valor total de las promesas de venta (MUF).

### Las principales causas de esta alza son:



Elevada Inflación, ha generado una caída en los salarios reales, disminuyendo la capacidad de ahorro de las personas y su capacidad de endeudamiento.



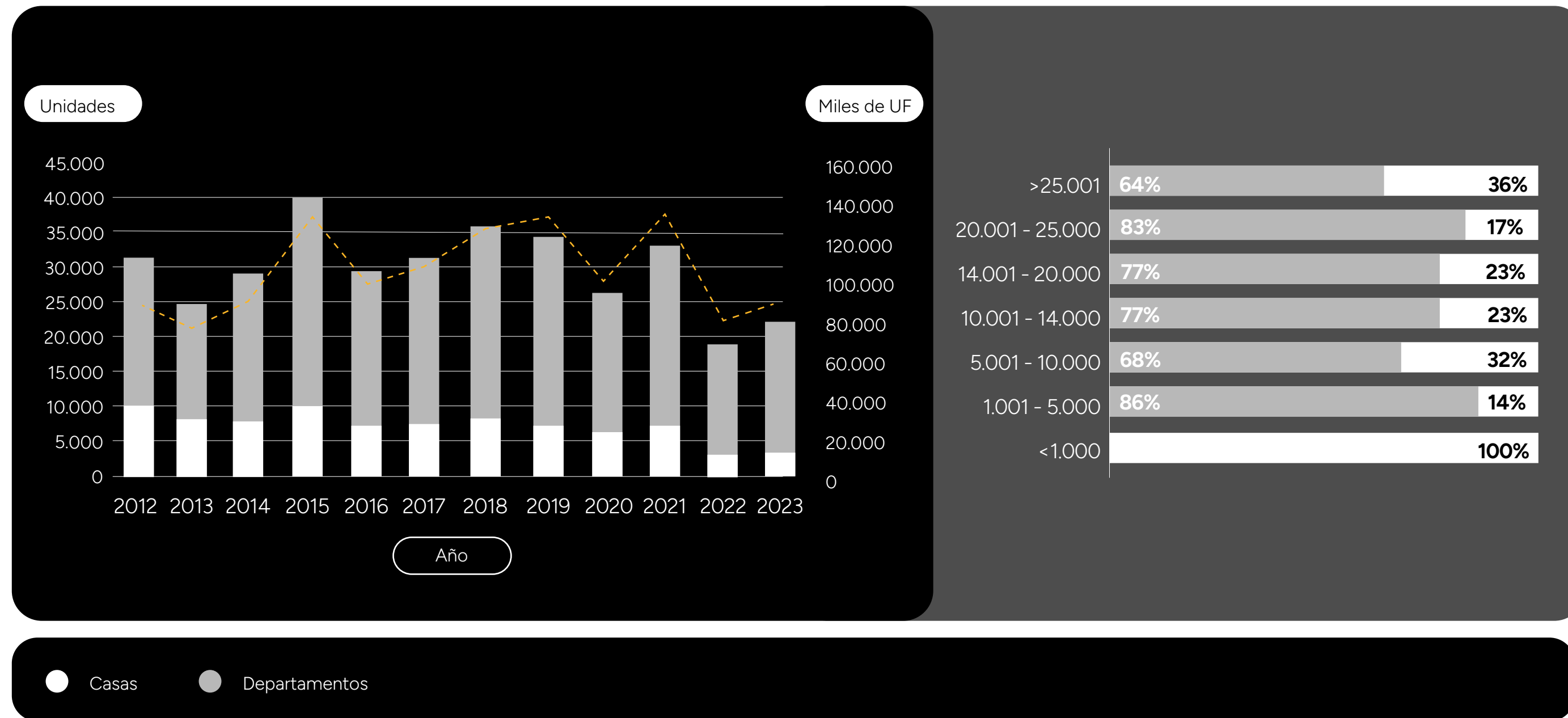
Altas tasas hipotecarias, restringiendo el acceso al crédito de las personas y por ende una disminución de la capacidad de compra de viviendas.



Reducción de Plazos, la disminución en el plazo de los créditos hipotecarios ha generado un alza significativa en la cuota de dividendo, lo que ha restringido el acceso al crédito de las personas.



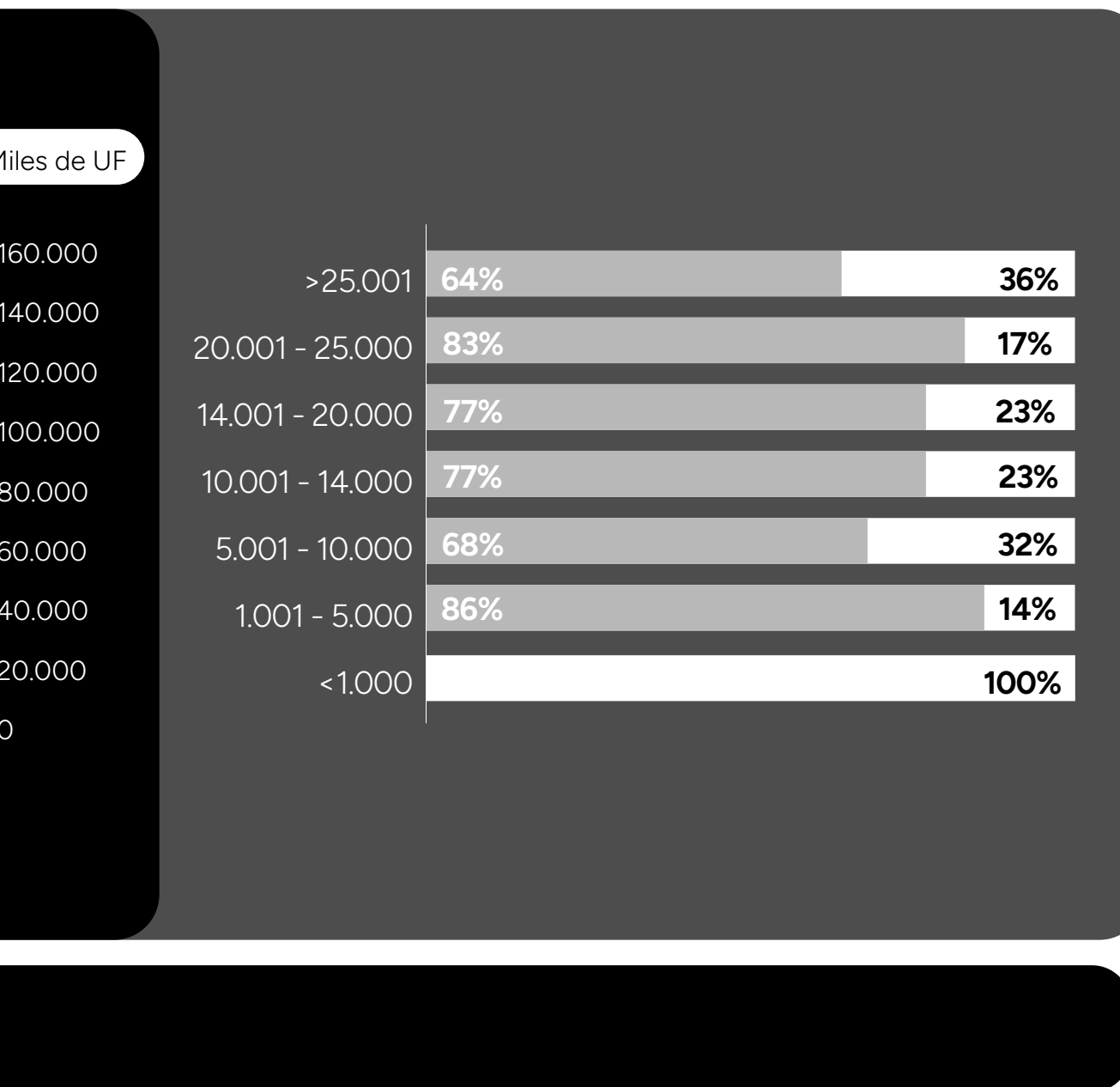
**Gráfico N1:**  
**Composición promesas por tipo de viviendas RM**



Durante el 2023, en el mercado inmobiliario de la Región Metropolitana se aprecia una preferencia por las unidades de departamento, en todos los tramos de precio.

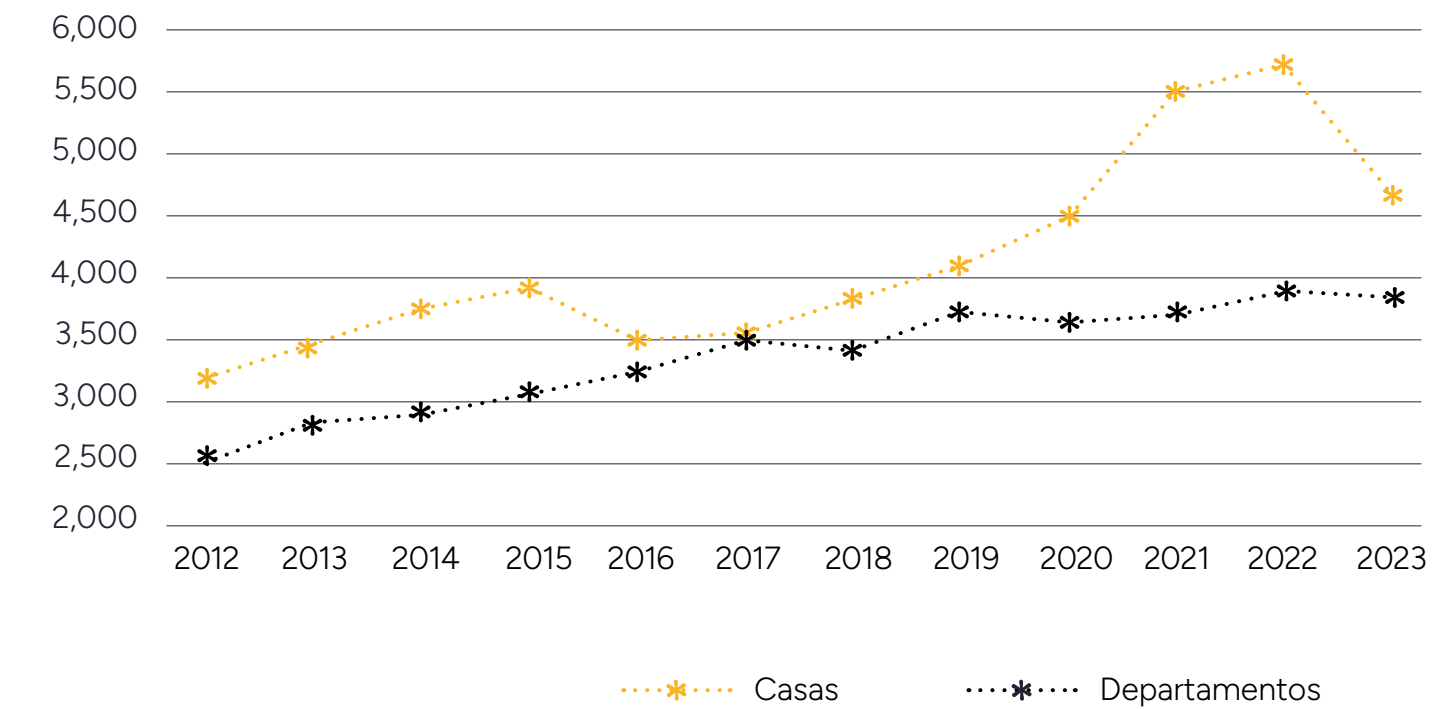
El gráfico N°3, muestra una disminución del 1,4% en el precio promedio de los departamentos, mientras que en casas el precio disminuyó un 18,3%. El año 2022, este último segmento había aumentado un 3,4% los precios respecto al año 2021; respecto de lo anterior, una de las principales razones de la disminución del precio promedio, es la fuerte caída en la venta de segmentos sobre las UF 6.000 e incremento de venta en los segmentos más bajos, lo que provoca un cambio en el mix respecto en la preferencia de comprar una casa, representado por unidades acogidas a subsidios.

**Gráfico N2:**  
**Composición promesas en 2023 en unidades**

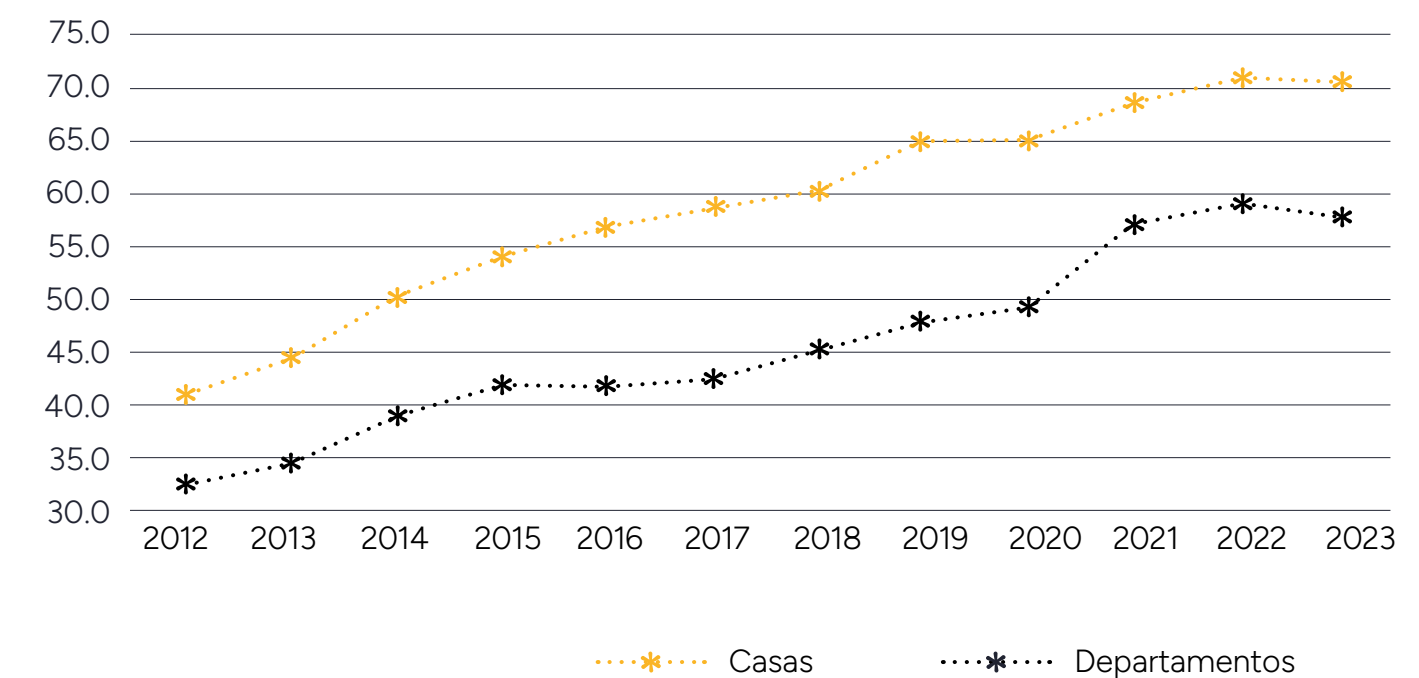


En el gráfico N°4, en línea con la explicación del gráfico N°3, el indicador UF/m<sup>2</sup> en casas disminuyó respecto del año pasado, llegando a un 3,1% (el año 2022 la variación respecto al 2021 aumentó un 5,0%), explicado por las razones antes mencionadas, mientras que en departamentos el precio tuvo una caída del 0,9%.

**Gráfico N3:**  
**Evolución precio promedio por tipo de vivienda**



**Gráfico N4:**  
**Evolución UF/M<sup>2</sup> promedio por tipo de vivienda**



Fuente: Toc Toc



## Factores que inciden en la Industria Inmobiliaria

El panorama del negocio inmobiliario en Chile se ve influenciado por un conjunto de factores que van desde lo económico y social hasta lo ambiental. Estos factores determinan el funcionamiento de la industria y guían la estrategia de empresas como Manquehue, la cual debe considerar su impacto a corto, mediano y largo plazo.

En lo que respecta a los factores económicos, el crecimiento del Producto Interno Bruto, la tasa de empleo, las tasas de interés y las expectativas económicas en general juegan un papel fundamental en la demanda de propiedades, siendo esta sensible a los ciclos económicos. Por otro lado, el nivel de ingreso de la población está directamente relacionado con la demanda y calidad de la vivienda a la que pueden acceder, facilitando el acceso a créditos hipotecarios y financiamiento.

En cuanto a los aspectos sociales y ambientales, el sector inmobiliario está adoptando cada vez más prácticas de sostenibilidad, con un fuerte énfasis en la eficiencia energética y el uso responsable de los recursos naturales. Esto ha dado lugar a una nueva generación de viviendas que cumplen con estándares medioambientales más altos.

El mercado financiero también juega un rol importante en la demanda de viviendas, ya que el acceso a créditos hipotecarios, especialmente para segmentos de ingresos medios y bajos, determina la compra. A esto se suma el impacto positivo de plazos más largos, mayor porcentaje de financiamiento y tasas de interés más bajas.

Sin embargo, no hay que olvidar el factor demográfico. El ritmo de crecimiento poblacional, aunque sea bajo, puede afectar la demanda, mientras que los cambios en la dinámica social, como la disminución del tamaño promedio de los hogares o un mayor número de personas solteras, generan una nueva dinámica de demanda que exige productos inmobiliarios más específicos y variados según el segmento al que se atiende.

La disponibilidad de terrenos y sus precios también están influenciados por las políticas públicas y la normativa contenida en los Planes Reguladores comunales. Estas políticas restrictivas han disminuido la oferta de terrenos y densidades habitacionales permitidas, impactando directamente en el aumento del precio de la tierra y consecuentemente en el precio final de las viviendas, especialmente en la Región Metropolitana.

La obtención de permisos y aprobaciones también ha aumentado en complejidad, lo que alarga los plazos de desarrollo de los proyectos inmobiliarios e impacta en su costo final y reduce la flexibilidad del sector. A pesar de esto, la competencia en la industria se ha intensificado en los últimos años producto del ingreso de un mayor número de desarrolladores, lo que ha implicado una mayor especialización por segmentos de mercado.

Las exigencias de los consumidores también están impulsando ajustes en los proyectos, ya que estos buscan cada vez más calidad, eficiencia en los procesos de venta y trámites. En el caso de las viviendas unifamiliares, la idea de una mayor calidad se asocia con características como tamaño, equipamiento y áreas recreativas, buscando mejorar la calidad de vida de los residentes. La atención post-venta se ha vuelto un factor clave para diferenciarse y respaldar la marca.





## 4.3. Actividades y negocios de la empresa

Inmobiliaria Manquehue a través de sus filiales, se dedica al desarrollo y venta de inmuebles y Macrolotes. Geográficamente, Inmobiliaria Manquehue concentra su desarrollo en la Región Metropolitana y la comuna de Machalí en la sexta región.

Para abordar estos negocios, la Compañía se organiza en dos Unidades de Negocio:

1

### Desarrollo Inmobiliario

Este segmento se enfoca en dos áreas:

**Departamentos - Región Metropolitana**

**Casas- Región Metropolitana y Machalí**

2

### Macrolotes

Este segmento se dedica a la venta de terrenos destinados a desarrollos residenciales y de equipamiento. Estos macrolotes se concentran principalmente en la zona de Piedra Roja (RM) y pueden ser mantenidos para generar ingresos por alquiler, aumento de valor en el futuro (plusvalía) o ambos.

### Desarrollo Inmobiliario

La empresa, bajo la supervisión de dos Gerencias Inmobiliarias, lleva a cabo proyectos tanto de casas (extensión) como de edificios (densidad). Para ello, se emplean dos modalidades:

#### 1. Propia:

La empresa tiene la propiedad total del proyecto (100% Inmobiliaria Manquehue).

#### 2. Sociedades\* de control conjunto:

La empresa tiene la mitad de la propiedad del proyecto (50% Inmobiliaria Manquehue) y la otra mitad la tiene la sociedad inmobiliaria o la constructora.

\* Los resultados del desarrollo en control conjunto se presentan en la línea "Participación en las ganancias de asociadas y negocios conjuntos" dentro de los Estados de Resultados Consolidados.



## Macrolotes

**Piedra Roja:**  
**Un proyecto de desarrollo territorial único en Chile**

**Enfoque:** Venta de Macrolotes y Lotes para proyectos inmobiliarios residenciales y comerciales.  
**Ubicación:** Piedra Roja, Chicureo, comuna de Colina, Región Metropolitana.  
**Superficie:** 1.800 hectáreas.

### Características

Mayor proyecto de desarrollo territorial en Chile.

Grandes terrenos para inversión inmobiliaria.

Atractivas y rentables oportunidades de inversión.

Excelente conectividad y calidad de vida.

Accesos directos a Lo Barnechea y otras comunas.

Suburbio residencial de alto nivel.

### Equipamiento

 **4 colegios**

 **2 clínicas**

 **2 supermercados**

 **3 Clubes deportivo**

 **1 centro comercial**

 **Laguna navegable de 8 hectáreas**

### Comunidad

30 condominios construidos por 7 desarrolladores inmobiliarios.

Alta demanda de casas con valores superiores a 8.000 UF. Piedra Roja se destaca como un proyecto único en Chile, ofreciendo una propuesta integral para inversionistas, desarrolladores inmobiliarios y comerciales y residentes que buscan un entorno de calidad, seguridad y conectividad.

\*(Golf, Náutico y Ecuestre).

## Horizontes de tiempo

Los activos más relevantes de la empresa son los terrenos, tanto para la venta como para el desarrollo inmobiliario futuro. Los terrenos por normativa no se deprecian. Sin embargo, los podemos separar en terrenos para su venta y terrenos para desarrollo inmobiliario.

### \* Terrenos para la venta Macrolotes:

Se estima una venta en el mediano y largo plazo, considerando un horizonte de tiempo de 5 a 10 años o más. Esto se debe a que la venta de macrolotes suele estar sujeta a la planificación urbana y a la demanda del mercado inmobiliario.

### \* Terrenos para desarrollo inmobiliario:

Estos terrenos se encuentran en proceso de construcción de proyectos inmobiliarios, para escrituración, tanto en el corto como mediano plazo.

Adicionalmente, la compañía realiza una evaluación periódica de la vida útil de sus otros activos, considerando factores como el desgaste físico, la obsolescencia tecnológica, los cambios en el mercado y las condiciones económicas. Esta evaluación permite a la empresa ajustar el valor de sus activos en el balance general y determinar la depreciación anual a registrar.

Activos	Rango vida útil o tasa de depreciación (años)	
	Mínima	Máxima
Edificaciones	5	30
Maquinarias y equipos	5	20
Herramientas	5	10
Muebles de oficina	3	10
Maquinarias de oficina	3	5



## Diversificada cartera de Proyectos

En Inmobiliaria Manquehue, nos distinguimos por nuestra cartera diversificada de proyectos inmobiliarios, concebida meticulosamente para responder a las expectativas de un espectro variado de clientes. A continuación, presentamos un mapa detallado de nuestras propiedades principales, emplazamientos estratégicamente seleccionados para el avance de nuestras operaciones.

Con 21 proyectos en curso, repartidos entre casas y departamentos, confiamos en ofrecer la alternativa ideal para cada persona o familia.



### Segmento Alto de casas:

Para quienes aspiran a la exclusividad y el lujo, nuestra oferta en el segmento de casas de alta gama incluye proyectos destacados como Los Montes, Los Robles, Aguapiedra y Aguasclaras, todos en fases finales de desarrollo. Estos proyectos se caracterizan por su diseño innovador, materiales de primera calidad y ubicaciones excepcionales.

En 2023, dimos inicio a Mirador del Golf, un proyecto pionero que fusiona dos torres de departamentos con 13 casas en el Club de Golf Hacienda Chicureo, suscitando una notable expectativa y un rápido ritmo de ventas desde su lanzamiento.

En línea con nuestro éxito en Piedra Roja, estamos avanzando en Terrapiedra, cuya construcción comenzará en 2024.

### Segmento Medio de Casas:

Para quienes desean una vivienda cómoda y asequible, nuestro segmento medio ofrece diversas opciones. Actualmente, los proyectos Alto La Cruz y Liray están en proceso de construcción y escrituración de etapas previas.

Además, poseemos terrenos en Machalí y Peñón destinados a futuros proyectos en este segmento.

### Segmento Departamentos:

En lo que respecta a departamentos, disponemos de 8 proyectos en diversas fases de desarrollo, construcción y escrituración. En 2023, iniciamos la edificación de Vicuña Mackenna y Arturo Prat, ubicados en zonas residenciales y enfocados en primeras viviendas dentro de un segmento medio.

Parque Nogales, desarrollado en colaboración con Moller, ha tenido una acogida sobresaliente desde su presentación. Por su parte, Manuel Montt está en fase de escrituración, y próximamente darán inicio los proyectos Los Leones y Victor Rae.



## Negocio Inmobiliario - Cartera de Proyectos

### Casas



Los Montes



Agua Piedra



Aguas Claras



Los Robles



Terrapiedra



Estancia Liray



Cumbres del Peñón



Ciudad del Sol



Alto La Cruz



El Recreo

### Departamentos



Parque Los Nogales



Mirador del Golf



Los Leones



Manuel Montt



Los Alerce



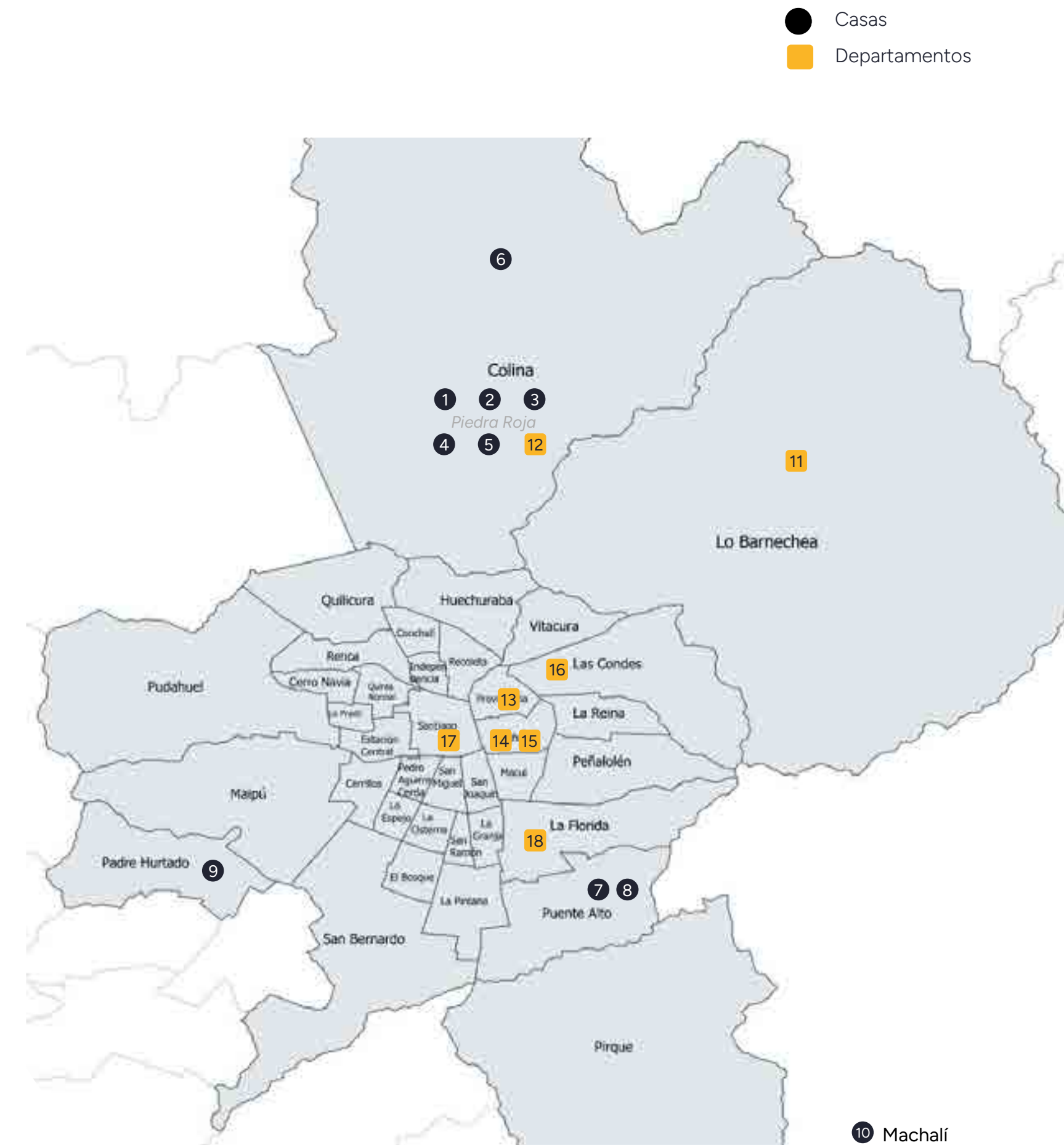
Víctor Rae



Arturo Prat



Vicuña Mackenna



01  
02  
03  
04  
05  
06  
07  
08  
09  
10  
11



## Planes de Inversión

Inmobiliaria Manquehue cuenta con un plan de inversiones integral orientado a potenciar sus dos unidades de negocio:

### \* Macrolotes:

En este caso, la empresa tiene un plan de inversiones a largo plazo que se enfoca en la ejecución de las obras de urbanización y de las mitigaciones requeridas para la enajenación de los lotes. Este plan se ejecuta en etapas, con el objetivo de preparar los terrenos para su venta.

### \* Desarrollo inmobiliario:

Para el desarrollo inmobiliario, la empresa cuenta con un plan quinquenal que se revisa mensualmente. Este plan incluye el desarrollo de proyectos de casas y departamentos, tanto en terrenos propios como en terrenos que se compran para desarrollos específicos ("spot"). El plan se basa en un análisis del mercado inmobiliario y busca aprovechar las oportunidades de crecimiento en cada sector.

### → La competencia en el mercado inmobiliario chileno: Un escenario dinámico

El mercado inmobiliario chileno se caracteriza por una alta competencia, con un gran número de empresas que participan en los diferentes segmentos del sector. Esta competencia se ha intensificado en el último tiempo, especialmente en el segmento de departamentos, donde se ha observado una baja en los precios.

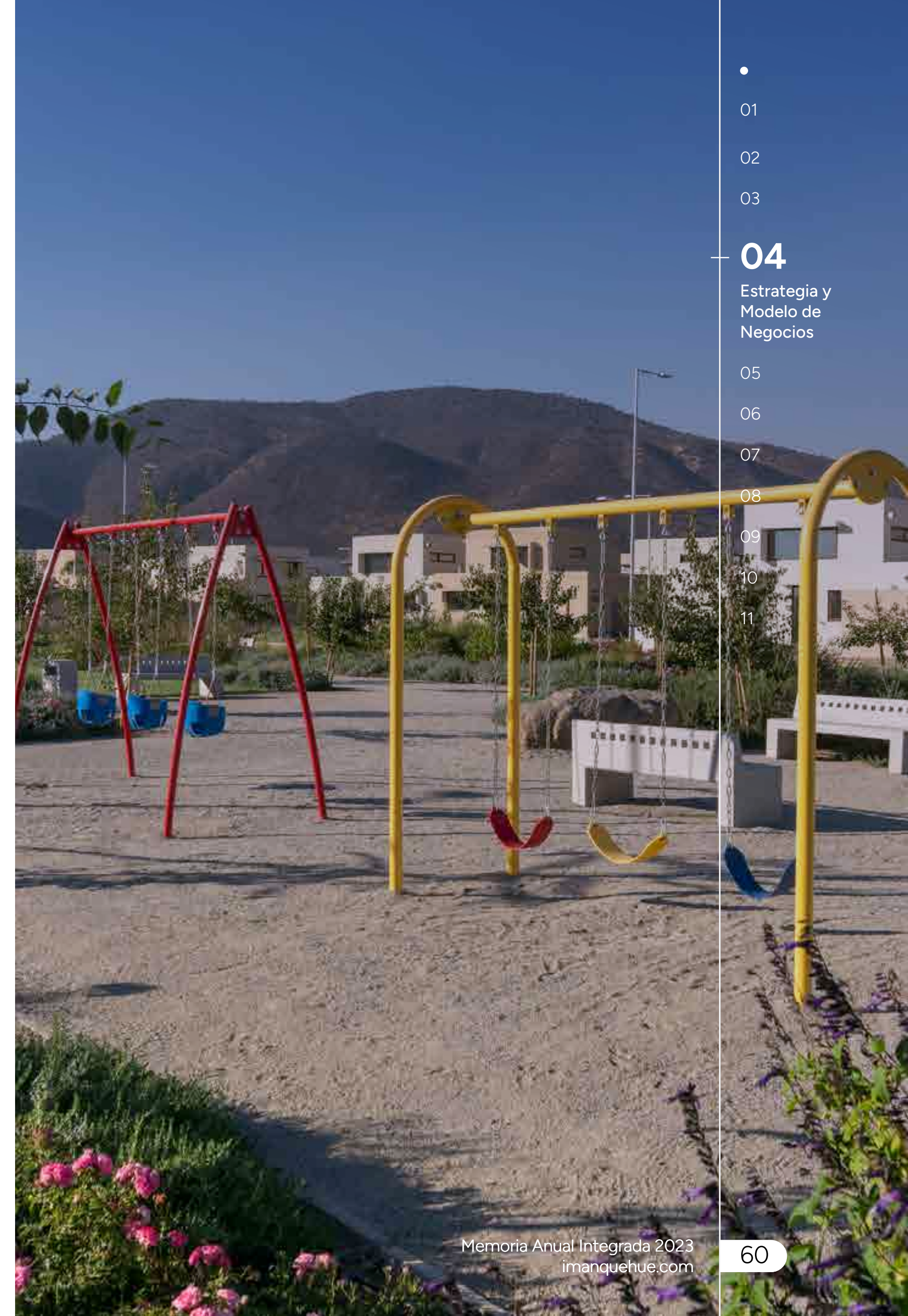
### → Factores que inciden en la competencia:

\* **Alto stock viviendas terminadas:** Algunas empresas inmobiliarias tienen un alto stock de departamentos terminadas, lo que genera costos de mantención y gastos financieros. Esta situación ha presionado a la baja los precios para poder vender las unidades disponibles.

\* **Contexto económico:** El contexto económico actual, con una inflación alta y tasas de interés en alza, ha impactado negativamente en la demanda de vivienda, lo que ha intensificado la competencia entre las empresas inmobiliarias.

### → Número de empresas inmobiliarias en Chile:

Se estima que existen más de 1.500 empresas inmobiliarias en Chile, de las cuales alrededor de 500 están activas en el mercado. De estas, las principales que cotizan en la Bolsa de Santiago son: Socovesa, Paz Corp, Inmobiliaria Aconcagua, Besalco, Moller, Ingevec y Echeverría Izquierdo.





## 4.4. Contexto de **Negocios** 2023

El mercado inmobiliario chileno ha experimentado un período difícil durante el año 2023, marcado por una serie de factores que han mermado la demanda por viviendas y generado una ralentización en la actividad del sector. En este análisis profundo, se examinan en detalle los principales desafíos que enfrenta el mercado y sus consecuencias.

### Factores que afectaron el mercado:

- **Inflación:** La persistente inflación, que en Chile ha superado el 10%, ha mermado el poder adquisitivo de los hogares, dificultando el ahorro para la compra de una vivienda. El encarecimiento de la vida diaria ha obligado a las familias a repriorizar sus gastos, relegando la inversión en vivienda a un segundo plano.
- **Tasas de interés:** El alza en las tasas de interés, impulsada por la política monetaria del Banco Central para contener la inflación, ha encarecido significativamente los créditos hipotecarios. El aumento en las cuotas mensuales ha reducido el monto máximo que las personas pueden financiar, limitando el acceso a la vivienda para un segmento importante de la población.
- **Restricciones al crédito hipotecario:** Las entidades bancarias han endurecido las condiciones para acceder a un crédito hipotecario, exigiendo mayores requisitos de pie y renta. Esta mayor selectividad ha dificultado el acceso al financiamiento para personas con ingresos más bajos o historial crediticio menos favorable.
- **Caída en los salarios reales:** La caída en los salarios reales, producto de la inflación, ha disminuido la capacidad de endeudamiento de las personas, limitando su capacidad de compra de vivienda. La incertidumbre económica y la desaceleración del crecimiento han frenado la creación de nuevos empleos y el aumento de los salarios.

### Consecuencias:

- **Disminución de la demanda:** La menor capacidad de compra y el encarecimiento del financiamiento han provocado una caída en la demanda por viviendas, especialmente en los segmentos más altos del mercado. La reducción en la cantidad de personas que buscan comprar una vivienda ha impactado negativamente en las ventas y los precios.
- **Aumento del stock de viviendas disponibles:** El menor dinamismo en las ventas ha elevado el stock de viviendas disponibles, lo que ha presionado a la baja los precios. La sobreoferta de viviendas en algunos segmentos del mercado ha generado una mayor competencia entre los vendedores, lo que ha favorecido a los compradores en términos de precio.
- **Ralentización del mercado:** El conjunto de estos factores ha generado una ralentización del mercado inmobiliario, con una menor actividad tanto en el segmento de compraventa como en el de arriendos. La cantidad de transacciones inmobiliarias ha disminuido, y el ritmo de construcción de nuevas viviendas se ha desacelerado.

En 2023 dentro de los factores externos para el desarrollo de los negocios, se encuentran la mayor incertidumbre económica, debilidad en el mercado inmobiliario y disminución de la actividad de la construcción; dificultad en el acceso a créditos hipotecarios de parte de los clientes; plazos extensos en la tramitación de proyectos, denominada como permisología.





## 4.5. Desempeño 2023 de Inmobiliaria Manquehue

A pesar de un contexto macroeconómico complejo y desafiante, Inmobiliaria logró un desempeño resiliente en el año 2023, con ingresos acumulados por \$56.173 millones, un 14% menos que el año anterior. Este resultado se alcanzó sin la contribución de la unidad de negocio macrolotes, lo que demuestra la capacidad de adaptación de la empresa ante un escenario adverso.

Es importante destacar que, a pesar de la reducción en los ingresos, los márgenes se mantuvieron sobre el 30%, lo que refleja la eficiencia operacional de la compañía.

En cuanto al gasto de administración y ventas, se observó un alza significativa con respecto al año anterior. Este aumento se explica principalmente por los ajustes realizados en la estructura de la empresa, como el cierre de la constructora, ajustes en la administración y otras medidas que generarán ahorros en el futuro.

Con esto el ingreso Operacional de la compañía al cierre del 2023 alcanzó una ganancia de \$ 1.943 millones, un 81,9% menos que el año 2022, disminución explicada principalmente por la caída en las ventas del segmento de Macrolotes

A nivel no operacional, Inmobiliaria Manquehue realizó un excelente trabajo en el cuidado de la liquidez, obteniendo ingresos no financieros por \$3.503 millones. Estos ingresos, junto con la eficiencia operacional, permitieron que la utilidad antes de impuestos alcanzara los \$3.831 millones.

En resumen, el desempeño de Inmobiliaria Manquehue en el año 2023 estuvo marcado por la resiliencia y la capacidad de adaptación ante un escenario adverso. La empresa logró mantener sus márgenes operativos, realizar ajustes en su estructura para mejorar la eficiencia y obtener ingresos no financieros que le permitieron alcanzar una utilidad antes de impuestos positiva.

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

Proyectos	Ubicación	Total (Unidades) (*)	Precio Prom (UF)
1. Los Montes	Piedra Roja	113	8.811
2. Agua Piedra	Piedra Roja	38	12.438
3. Aguas Claras	Piedra Roja	7	10.324
4. Los Robles	Piedra Roja	20	10.310
5. Terrapiedra	Piedra Roja	219	13.953
6. Estancia Liray	Colina	464	3.312
7. Cumbres del Peñón	Puente Alto	331	5.898
8. Ciudad del Sol	Puente Alto	299	3.560
9. Alto la Cruz	Padre Hurtado	258	3.940
10. El Recreo	Machalí	439	3.800
<b>Total Casas</b>		<b>2.188</b>	
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	37	4.256
15. Los Alerces	Ñuñoa	91	3.640
16. Víctor Rae	Las Condes	29	13.448
17. Arturo Prat	Santiago	185	3.616
18. Vicuña Mackenna	La Florida	141	3.729
<b>Total Departamentos</b>		<b>715</b>	
<b>Total Proyectos</b>		<b>2.903</b>	



A pesar de la baja velocidad de venta del año debido a las restricciones hipotecarias, los menores plazos y mayores tasas, los ingresos del año 2023 del segmento inmobiliario fueron un 10% mayor que el 2022, alcanzando los MM\$53.557.

Respecto a los costos de venta de 2023 de este segmento, aumentó un 7,3% respecto al 2022, llegando a MM\$ 36.827, debida a que parte de los finiquitos por cierre de la constructora eran parte del costo.

Como resultado de lo anterior, la Ganancia Bruta del segmento para el año 2023 llegó a MM\$ 16.730 (31,2% sobre ingresos) reflejando un aumento de 17,7% respecto a 2022. Finalmente, el EBITDA del segmento alcanzó los MM\$ 6.878, con un EBITDA sobre ingresos de 12,8%, comparado con el 10,2% del año anterior.

Permisos (*)	Dic. 2023 M <sup>2</sup>	Dic 2022 M <sup>2</sup>
Permisos proyectos propios	108.819	119.826
Casas	74.949	62.743
Departamentos	33.870	57.083

Permisos proyectos con sociedades o consorcios	50.764	50.764
Casas	7.405	7.405
Departamentos	43.359	43.359
<b>Total Permisos</b>	<b>159.583</b>	<b>170.590</b>

La disminución de los permisos medidos en M<sup>2</sup>, desde 170.590 a diciembre 2022 a 159.583 en el mismo período del año actual, obedece principalmente a los inicios de construcción de los proyectos Mirador del Golf en Piedra Roja (Colina), al proyecto de altura Vicuña Mackenna #11508 (La Florida) y a construcciones de etapas en los proyectos de Alto La Cruz (Padre Hurtado) y Estancia Liray (Colina).



Por otro lado, las promesas netas acumuladas al 31 de diciembre de 2023 alcanzaron los 910MUF, un 18% menor que el mismo periodo del año anterior.

Finalmente, el backlog de promesas alcanzó un monto de MUF 1.161 al cierre de 2023, mostrando una disminución del 39%, respecto al cierre del año 2022.

### Segmento Macrolotes

Los ingresos de 2023 del segmento Macrolotes alcanzaron MM\$ 2.616 disminuyendo un 84,4%.

Por otra parte, el costo de venta alcanzó los MM\$ 697, y como consecuencia, la Ganancia Bruta del segmento totalizó MM\$ 1.918 para el año, disminuyendo un 83% respecto al año anterior, debido a la baja en el volumen de venta.

El gasto de administración de este segmento fue de MM\$ 3.519, aumentando en un 15,5% respecto al año 2022.

En consecuencia, el EBITDA del segmento fue de (MM\$ 1.557), con un EBITDA sobre ingresos de (-59,5%), comparado con el 49,4% 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 2023 se detalla a continuación:

Macrolotes Piedra Roja	Superficie útil para venta (Hectáreas) (*)			Total
	Residencial	Equipamiento	Otros(**)	
A - La Ñipa	24,5	15,0	44,5	84,0
B - La Laguna	19,3	3,3	-	22,6
C - Alto Hacienda	84,1	16,4	32,6	133,1
<b>Total Permisos</b>	<b>127,9</b>	<b>34,7</b>	<b>77,1</b>	<b>239,7</b>



## 4.6. Claves del 2023

### 4.6.1 Transformación digital

#### **Transformación digital: Agilidad y toma de decisiones basada en datos**

El proceso de transformación digital iniciado hace un par de años nos ha permitido optimizar la gestión interna y mejorar la eficiencia en todas las áreas de la empresa al integrar todos los procesos en una única plataforma.

Durante el 2023, el foco fue la generación información en tiempo real:

- \* Generamos información en tiempo real para facilitar el análisis y la toma de decisiones estratégicas.
- \* Implementamos un sistema de Business Intelligence (BI) para analizar los datos de la empresa y obtener información valiosa.
- \* Esta información nos permite tomar decisiones más precisas y basadas en datos.

#### **Automatización con RPA:**

- \* Incorporamos robots de software (RPA) para automatizar tareas repetitivas y aumentar la productividad.
- \* Los robots de software han permitido liberar a los empleados de tareas tediosas y repetitivas.
- \* Esto ha permitido que los empleados se concentren en tareas más estratégicas y de valor añadido.

Todas las iniciativas de TI que hemos implementado durante el 2023 han tenido en cuenta la sostenibilidad. Así la generación de datos en línea nos permite optimizar el uso de nuestros recursos. La automatización de las conciliaciones bancarias reduce carga administrativa y nos permite alocar de mejor manera nuestros recursos.

En vistas a robustecer el ecosistema de TI, durante el 2023 trabajamos en:

#### → **Automatización de reportería en BI**

La reportería BI en línea ofrece una serie de beneficios para las empresas, entre los que se encuentran:

- **Acceso en tiempo real:** La información está disponible en tiempo real, lo que permite a los usuarios tomar decisiones más precisas y oportunas.
- **Flexibilidad:** Los usuarios pueden crear sus propios informes y personalizarlos según sus necesidades.
- **Colaboración:** Los informes se pueden compartir fácilmente con otros usuarios, lo que facilita la colaboración y la toma de decisiones.
- **Análisis avanzado:** La reportería BI en línea ofrece herramientas de análisis avanzado que permiten a los usuarios obtener una comprensión más profunda de sus datos.

- **Mejora de la eficiencia:** La reportería BI en línea puede ayudar a las empresas a mejorar la eficiencia al automatizar la generación de informes.

- **Reducción de costos:** La reportería BI en línea puede ayudar a las empresas a reducir costos al eliminar la necesidad de imprimir y distribuir informes en papel.

- **Mejora de la toma de decisiones:** La reportería BI en línea puede ayudar a las empresas a mejorar la toma de decisiones al proporcionar información precisa y oportuna a los usuarios.

En resumen, la reportería BI en línea es una herramienta poderosa que puede ayudar a las empresas a mejorar su eficiencia, reducir costos y tomar mejores decisiones.

#### → **Nuevo Portal proveedores**

#### **Un portal diseñado para facilitar la experiencia de nuestros proveedores**

El nuevo portal de proveedores ha sido diseñado pensando en la facilidad de uso, la accesibilidad a la información y la claridad. El objetivo principal es mejorar la experiencia de nuestros proveedores y facilitar su trabajo.



#### Beneficios clave:

- **Fácil de usar:** El portal tiene un diseño intuitivo y una navegación sencilla, lo que facilita su uso incluso para usuarios novatos.
- **Toda la información a la mano:** El portal ofrece acceso a toda la información que los proveedores necesitan en un solo lugar, incluyendo pedidos, facturas, pagos, documentos y mucho más.
- **Claridad en la información:** La información está presentada de forma clara y concisa, lo que facilita su comprensión.

#### → RPA de conciliaciones diarias:

La automatización de las conciliaciones bancarias diarias mediante robots de software (RPA) ofrece un conjunto de beneficios que impactan positivamente en la sostenibilidad financiera, la eficiencia operativa y la gestión del capital humano de las empresas.

#### Beneficios clave:

##### 1. Sostenibilidad financiera:

- **Reducción de costos:** Se minimizan los gastos asociados a la impresión, manipulación y almacenamiento de documentos físicos.
- **Optimización del tiempo:** Se libera tiempo valioso del equipo financiero, permitiéndoles enfocarse en tareas estratégicas de mayor valor.
- **Mejora en la precisión:** Se reduce el riesgo de errores humanos en la conciliación manual, aumentando la confiabilidad de la información financiera.

##### 2. Visualización diaria:

- **Acceso instantáneo a la información:** La automatización permite obtener una vista actualizada de la situación financiera de la empresa en tiempo real.
- **Mejora en la toma de decisiones:** La información financiera precisa y oportuna facilita la toma de decisiones estratégicas y la gestión del riesgo.
- **Mayor transparencia:** Se facilita el seguimiento y control de las finanzas de la empresa por parte de los diferentes stakeholders.

##### 3. Menor carga administrativa:

- **Automatización de tareas repetitivas:** El robot de software se encarga de las tareas tediosas y repetitivas, liberando al equipo para que se concentre en actividades más creativas y estratégicas.
- **Aumento de la productividad:** Se optimiza el tiempo y los recursos humanos, permitiendo una mayor eficiencia en la gestión financiera.
- **Mejora en la satisfacción del personal:** Se reduce la carga de trabajo manual y repetitivo, aumentando la motivación y el compromiso del equipo.

##### 4. Reasignación del capital humano:

- **Enfoque en tareas estratégicas:** El equipo financiero puede dedicar su tiempo y talento a actividades de mayor valor como análisis financiero, planificación estratégica y gestión de inversiones.
- **Desarrollo de nuevas habilidades:** Se abre la oportunidad de que el equipo adquiera nuevas habilidades y conocimientos en áreas como la automatización y la inteligencia artificial.
- **Mejora en la cultura organizacional:** Se fomenta una cultura de innovación y aprendizaje continuo dentro de la empresa.

En resumen, la automatización de las conciliaciones bancarias diarias con RPA se traduce en una gestión financiera más eficiente, sostenible y estratégica, impulsando el crecimiento y la competitividad de la empresa.

#### Gestión de cambio:

En inmobiliaria Manquehue, la gestión del cambio es un proceso fundamental para asegurar el éxito de las nuevas iniciativas y la adaptación a un entorno en constante transformación. Para ello, hemos implementado un programa integral que se basa en dos pilares: el liderazgo y el acompañamiento.

#### → Liderazgo:

- **Programa Lidera+:** Creamos un programa de formación para líderes que busca desarrollar las habilidades y capacidades necesarias para gestionar el cambio de forma efectiva.

- **Talleres de liderazgo:** Implementamos talleres prácticos donde los líderes aprenden a comunicar el cambio, motivar a sus equipos y gestionar la resistencia.

#### → Acompañamiento:

Universidad Manquehue: Establecimos una alianza con la Universidad Manquehue para ofrecer a nuestros empleados programas de formación y capacitación en gestión del cambio.  
Acompañamiento permanente: Brindamos apoyo a través de coaching, mentoring y sesiones de feedback.

#### Ciberseguridad:

Seguridad informática: un año de acciones proactivas.

**En 2023, nuestra empresa se comprometió con la seguridad informática a través de un plan integral que combinó monitoreo constante, pruebas de detección de riesgos y capacitación.** Adicionalmente, se confeccionó la política de seguridad de la información, que nos permitirá avanzar el 2024 con campañas de concientización del usuario.

#### → Monitoreo permanente:

Se ejecutó el plan anual de monitoreo para detectar y prevenir intrusiones en la red.

#### → Pruebas de phishing:

Se realizaron simulaciones de ataques de phishing para identificar vulnerabilidades y fortalecer la cultura de seguridad entre los empleados.



## 4.6.2. Compromiso con la sostenibilidad

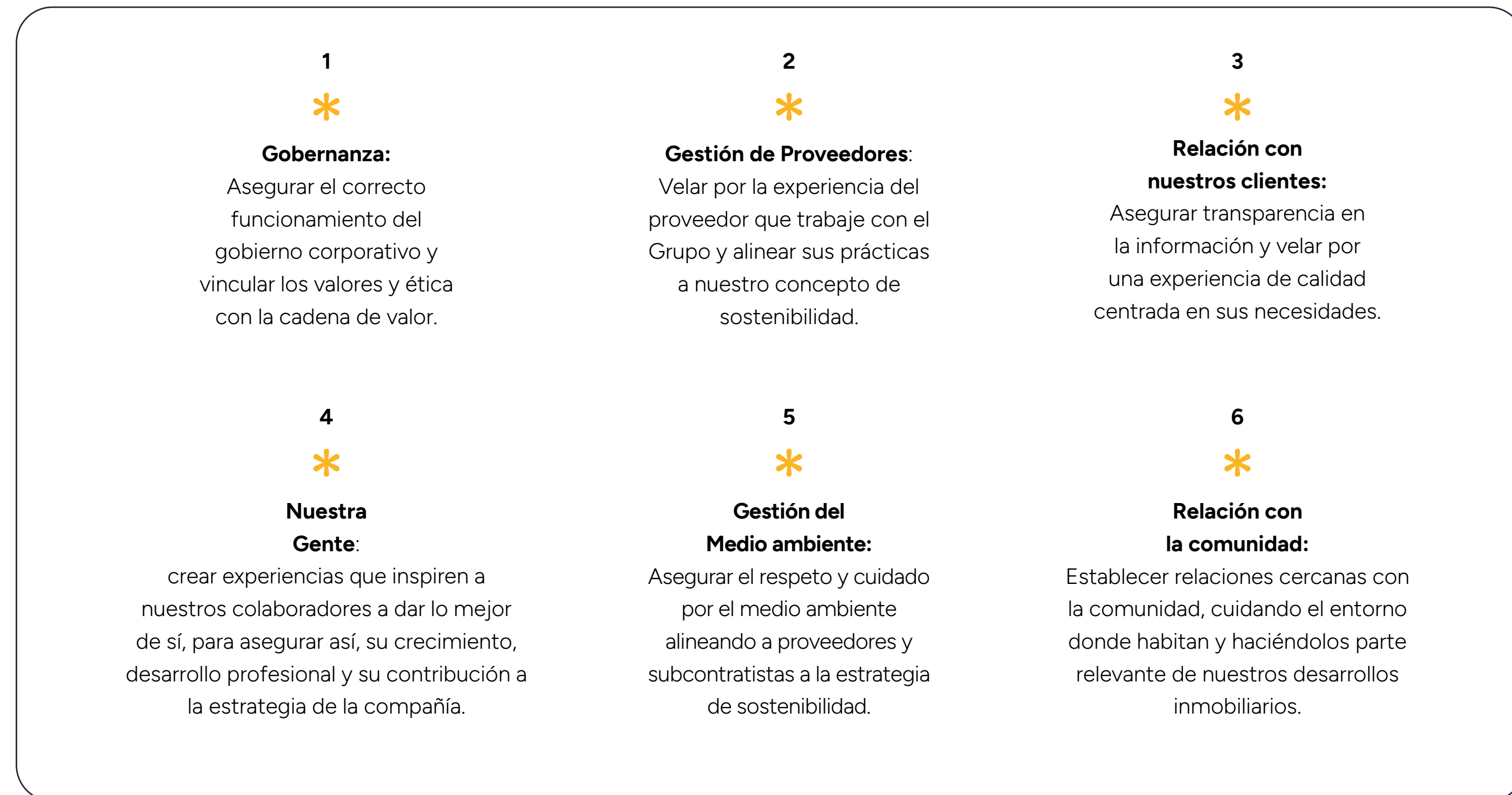


Sostenibilidad en Inmobiliaria Manquehue:

Un viaje hacia  
el éxito a largo plazo  
**Un año de avances  
y desafíos**



En Inmobiliaria Manquehue, la sostenibilidad no es un concepto aislado, sino una parte fundamental de nuestro propósito y estrategia. Creemos que la integración de la sostenibilidad a lo largo de toda nuestra cadena de valor es clave para el éxito a largo plazo, no solo para la empresa, sino también para nuestros clientes, colaboradores, proveedores, la comunidad y el medio ambiente.





## Un enfoque integral para la sostenibilidad

Luego del diagnóstico realizado durante el 2022, trabajar en el avance del plan no estuvo exento de dificultades, principalmente por las condiciones coyunturales del mercado y en particular de la industria inmobiliaria en Chile. A pesar de eso logramos dar pequeños pasos:

### 1 Gobernanza:

#### Cultivando una cultura de integridad:

Capacitación y comunicación para la prevención del delito y lavado de activos.

En Inmobiliaria Manquehue, la integridad es un pilar fundamental de nuestra cultura organizacional. Convencidos de que la prevención del delito y el lavado de activos son esenciales para proteger nuestro negocio y fortalecer la confianza de nuestros stakeholders, este año implementamos un programa integral de capacitación para toda la empresa.

#### Capacitación para la acción:

- **Abordaje integral:** Se abordaron casos de conocimiento público, sus alcances, riesgos y cómo actuar frente a ellos.
- **Modalidades flexibles:** Se ofrecieron capacitaciones presenciales por nuestra Oficial de Cumplimiento y digitales a través de la Universidad Manquehue.
- **Participación activa:** La totalidad de la empresa recibió la formación, fortaleciendo el conocimiento y la capacidad de respuesta ante situaciones de riesgo.

#### Comunicación constante:

- **Plan anual de comunicaciones:** Se estableció el envío quincenal de campañas informativas sobre nuestro código de conducta y modelo de prevención del delito.
- **Refuerzo del compromiso:** Se busca crear conciencia y fomentar la responsabilidad individual en la promoción de una cultura de ética y transparencia.

#### Mirando hacia el futuro:

- **Desafío 2024:** Cultivar la adhesión de los colaboradores a los valores y el propósito de la empresa.
- **Objetivo:** Alinear a los distintos niveles de la organización en torno a la cultura de integridad, promoviendo el compromiso individual y colectivo.

### 2 Gestión de proveedores:

Desarrollamos un nuevo portal de proveedores que permite mejorar su experiencia y da claridad de la información de sus OC y facturas, visualizamos también las fechas de pago, manteniendo el compromiso de pago a 30 días para todos los proveedores para asegurar su estabilidad financiera. Se robusteció la plataforma Red Negocios, con el objeto de identificar y mitigar los riesgos financieros, laborales y ambientales de nuestros proveedores.

En Inmobiliaria Manquehue, estamos convencidos de que la formación continua, la comunicación efectiva y el compromiso de todos son claves para construir una organización sólida, responsable y transparente



### 3 Relación con los clientes:

#### Enfoque en la experiencia y la mejora continua


En 2023, nos enorgullece haber obtenido el sello “Best Place to Live”, que nos posiciona dentro de las 10 mejores inmobiliarias del país. Este reconocimiento es un reflejo del compromiso constante que tenemos con nuestros clientes, brindándoles una experiencia excepcional en cada etapa del proceso de compra.

Durante el año, nos abocamos a comprender en profundidad la mirada de nuestros clientes respecto de nuestra propuesta de valor. A través de encuestas, focus groups y entrevistas, pudimos identificar nuestras fortalezas y brechas, con el objetivo de fortalecer la experiencia de compra de cara al 2024.

Este enfoque centrado en el cliente nos permite:

- Anticipar sus necesidades y expectativas.
- Ofrecer soluciones personalizadas y adaptables a cada perfil.
- Brindar un servicio de excelencia en cada interacción.
- Construir relaciones de confianza a largo plazo.

En Inmobiliaria Manquehue, estamos convencidos de que la clave del éxito reside en la satisfacción de nuestros clientes. Seguiremos trabajando incansablemente para ofrecerles la mejor experiencia posible, consolidándonos como una empresa líder en el mercado inmobiliario.

  
**¡Esperamos poder seguir acompañándote en tu proyecto de vida!**

### 4 Nuestra Gente:

En Inmobiliaria Manquehue, creemos que nuestros colaboradores son el motor de nuestro éxito.

Desde 2021, nos embarcamos en un proceso de transformación cultural integral con el objetivo de crear un ambiente de trabajo positivo, desafiante y que favorezca el desarrollo profesional y personal de cada miembro del equipo.

A través de diferentes iniciativas como “Manquehue Refreshate”, programa de gestión del cambio, hemos logrado fortalecer la comunicación interna, el trabajo en equipo y la colaboración.

Adicionalmente, implementamos un sistema de gestión de clima y desempeño que nos permite conocer la satisfacción de nuestros colaboradores y brindarles feedback constante para su crecimiento profesional.

En 2023, lanzamos el programa “Lídera+”, especialmente diseñado para fortalecer el rol de liderazgo en la empresa. Este programa busca desarrollar las habilidades y competencias de nuestros líderes para que puedan inspirar, motivar y guiar a sus equipos hacia el éxito.

El balance entre la vida laboral y familiar es un pilar fundamental para nuestro bienestar. Por ello, continuaremos trabajando en iniciativas que permitan a nuestros colaboradores conciliar su vida personal y profesional de manera saludable y sostenible.

En Inmobiliaria Manquehue, estamos convencidos de que una cultura organizacional fuerte y positiva es clave para el éxito a largo plazo. Seguiremos invirtiendo en el desarrollo de nuestros colaboradores para crear un equipo de alto rendimiento y comprometido con la excelencia.

**¡Somos una empresa que apuesta por el talento y el potencial de las personas!**

### 5 Gestión del medio ambiente:

Firmamos un contrato con Recylink para la gestión responsable de residuos en las obras, lo que nos permite minimizar nuestro impacto ambiental y proteger los recursos naturales. Implementamos un sistema de gestión ambiental en las obras para asegurar el cumplimiento de las normas ambientales y la eficiencia en el uso de recursos. Desarrollamos una política de sostenibilidad para proveedores y subcontratistas, con el objetivo de extender nuestro compromiso ambiental a lo largo de toda la cadena de valor.



## 6 Relación con la comunidad:

En Inmobiliaria Manquehue, conscientes de nuestro rol en cada una de las comunidades que integramos, destacamos nuestra colaboración para la solución de vivienda definitiva del Campamento Los Aromos cercano al desarrollo Inmobiliario Estancia Liray, de Colina. Esta iniciativa se enmarca dentro de nuestro compromiso por mejorar la calidad de vida en las áreas de influencia de nuestros proyectos.

Las acciones llevadas a cabo incluyeron:

- **Terreno:** Decidimos disponer de un terreno a un valor accesible para ser financiado con cargo a subsidios habitacionales.
- **Financiamiento de estudios y especialidades:** Contribuimos con estudios de arquitectura y especialidades requeridas para el desarrollo del proyecto habitacional.
- **Gestión inmobiliaria social:** Articulamos la vinculación con una Entidad Patrocinante privada, responsable del proyecto y su construcción.
- **Aporte financiero:** Comprometimos la donación de 11.600 UF que se destinarán a complementar la construcción del proyecto.

Estas acciones culminaron en la aprobación técnica y financiera del proyecto por parte del MINVU - SERVIU, que posibilitará la edificación de un conjunto habitacional de 116 departamentos, cada uno de 55 m<sup>2</sup>, áreas verdes y equipamiento comunitario.

Valoramos esta experiencia de colaboración público-privada que nos permitió aportar para que 116 familias accedan a una vivienda digna. Contribuimos desde nuestra experiencia en la dirección de proyectos inmobiliarios, articulándonos con el sector público para que la política habitacional pueda materializarse.

Así, reafirmamos nuestro compromiso de generar un impacto positivo en la comunidad, trabajando juntamente con las instituciones y actores sociales pertinentes para el desarrollo y mejora del entorno donde operamos.

## Relacionamiento con grupos de interés

Inmobiliaria Manquehue valora profundamente sus relaciones con los grupos de interés, consciente del impacto que estas tienen en su éxito y sostenibilidad.

A lo largo de 2023, aunque la compañía no contó con una unidad específica dedicada a estas relaciones, aseguró una gestión efectiva de las consultas y requerimientos. Todas las dudas recibidas a través de mecanismos formales fueron atendidas y resueltas de manera oportuna por las áreas correspondientes y los temas relevantes fueron posteriormente discutidos en el Comité de Directores, en caso de que esto fuese pertinente.

A continuación, se ofrece un resumen del enfoque de la empresa hacia la sostenibilidad de estas relaciones, detallando la importancia de cada grupo, las expectativas a las que se busca responder y cómo éstas se abordan:



Grupo de Interés	¿Por qué son grupo de interés para Manquehue?	Actividades de la entidad que impactan a estos grupos de interés	Principales Intereses y Expectativas de los grupos de Interés	Mecanismos de Relacionamento
<b>Clientes</b>	La empresa busca la satisfacción de los clientes para dedicarse al diseño y construcción de proyectos de alta calidad.	Desarrollo y venta de propiedades.	Esperan productos de alta calidad, innovación en diseño, información transparente y un servicio postventa eficiente.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Encuestas de satisfacción.</li> <li>- Servicios de postventa personalizados.</li> <li>- Sitio Mi Espacio Manquehue.</li> </ul>
<b>Colaboradores</b>	Son fundamentales para implementar la estrategia de la empresa y garantizar la calidad de los proyectos.	Contratación, formación y gestión de personas.	Buscan oportunidades de crecimiento profesional, buenas condiciones laborales y un ambiente de trabajo positivo.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Programas de desarrollo profesional.</li> <li>- Evaluaciones de desempeño.</li> <li>- Políticas de inclusión y diversidad.</li> </ul>
<b>Proveedores</b>	Afectan la calidad y costos de los proyectos, siendo clave para cumplir los estándares de la empresa.	Selección y gestión proveedores.	Desean relaciones comerciales estables y de largo plazo, con pagos justos y a tiempo.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Plataforma Red Negocios.</li> <li>- Reuniones regulares de coordinación.</li> </ul>
<b>Comunidades Vecinas</b>	Los proyectos inmobiliarios tienen un impacto directo en su entorno y calidad de vida.	Construcción y desarrollo urbano.	Esperan que exista aporte al desarrollo urbano frente a la llegada de un proyecto inmobiliario y esperan que se establezca una buena convivencia en todo el ciclo de desarrollo de nuevos proyectos.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Procesos de Participación Ciudadana.</li> <li>- Contacto durante el periodo de construcción.</li> </ul>
<b>Inversionistas</b>	Proporcionan el capital necesario para la ejecución de proyectos y estrategias de crecimiento.	Reportes financieros y estrategias de crecimiento.	Buscan rentabilidad, gestión transparente y prácticas de negocio responsables.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Informes de gestión.</li> <li>- Sesiones de Directorio.</li> <li>- Memoria Financiera.</li> </ul>
<b>Gobiernos y Reguladores</b>	Regulan el sector inmobiliario y establecen los marcos legales para la operación.	Cumplimiento de normativas y permisos de construcción.	Esperan cumplimiento de normativas y contribución al desarrollo urbano.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cumplimiento normativo proactivo.</li> <li>- Solicitud de reuniones por plataforma de Lobby.</li> <li>- Participación en foros sectoriales.</li> </ul>
<b>Competencia</b>	Contribuyen al dinamismo del mercado y establecen prácticas a nivel del sector industrial.	Estrategias de mercado y desarrollo de proyectos.	Buscan una competencia leal, promoción de estándares de industria y colaboración en temas críticos.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Participación en instancias Gremiales (ADI y CChC)..</li> </ul>

Relación con inversionistas: A fines del 2023, la compañía inició la actualización del Manual de Manejo de Información de Interés para el Mercado, que fija los lineamientos y procedimiento de entrega de información Y que, durante 2024, será sometida al Comité de Directores y revisada por asesores expertos externos.

### Desafíos en el ámbito de sostenibilidad para el 2024:

Cultivar la adhesión de los colaboradores al propósito y valores de la empresa.

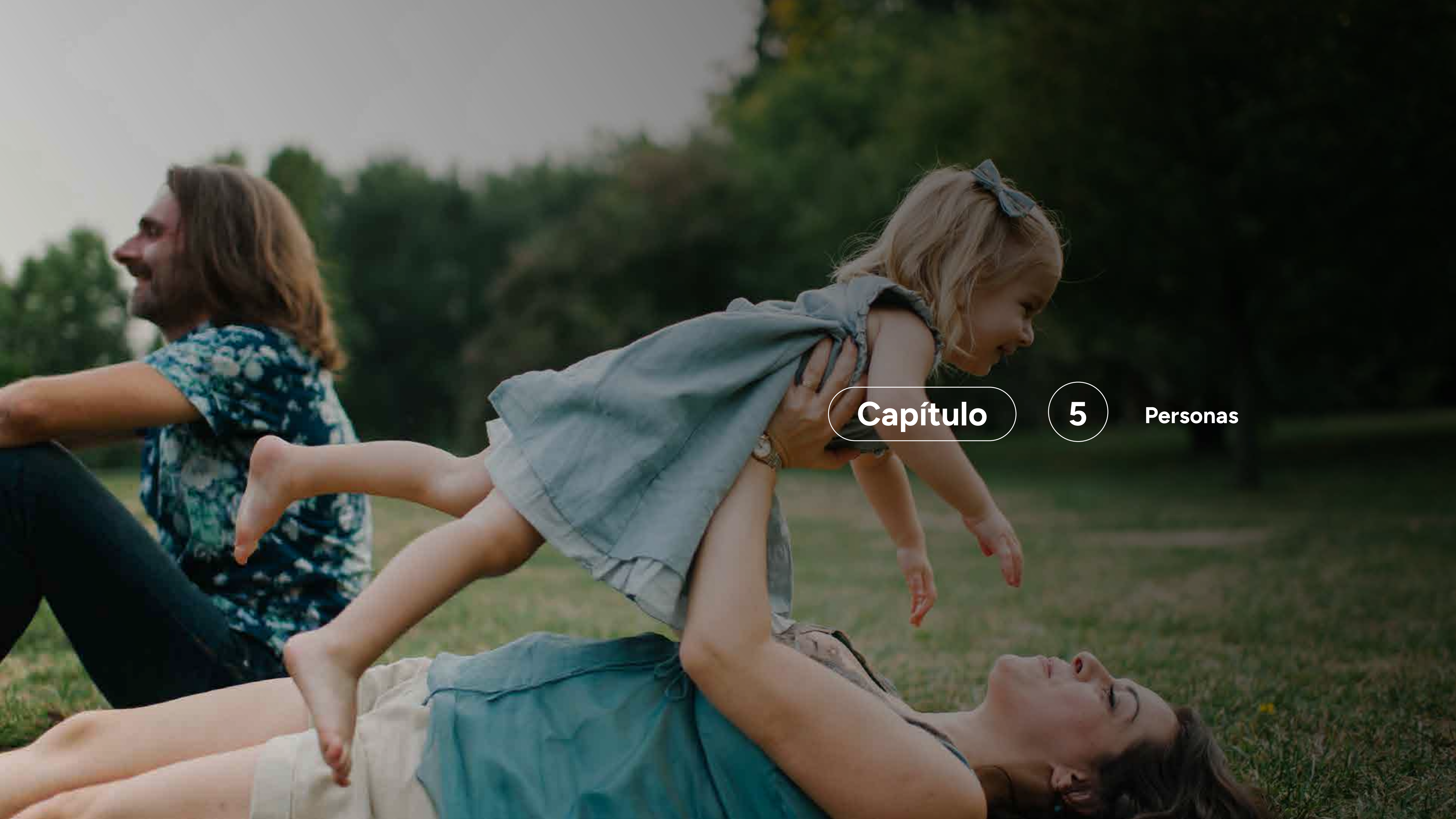
Incorporar criterios de sostenibilidad en la selección de proveedores y contratistas.

Profundizar en el conocimiento de los potenciales clientes para personalizar su experiencia

Implementar un plan piloto de acercamiento a las comunidades nuevas.

En Inmobiliaria Manquehue, estamos comprometidos con la sostenibilidad como un camino hacia el éxito a largo plazo. Creemos que este enfoque integral nos permitirá crear valor para nuestros clientes, colaboradores, proveedores, la comunidad y el medio ambiente.





Capítulo

5

Personas



## 5.1 Dotación

Al cierre del año 2023, Inmobiliaria Manquehue S.A. junto a sus filiales contabilizaba un total de 121 colaboradores, compuesta por ejecutivos, profesionales, técnicos y personal administrativo en sus oficinas centrales, así como trabajadores en las áreas de construcción y personal relacionado. Estos colaboradores estuvieron activamente involucrados en la ejecución de diversas obras que la compañía desarrolló en múltiples ubicaciones a lo largo del país, evidenciando el alcance y la diversidad de proyectos gestionados por Inmobiliaria Manquehue.

### Dotación por sexo

Cargo	N° Hombres	N° Mujeres	N° Total
Alta Gerencia	5	3	8
Gerentes	7	6	13
Jefatura	5	4	9
Operario	35	8	43
Fuerza de ventas	2	9	11
Administrativo	4	10	14
Auxiliar	0	0	0
Otros Profesionales	13	10	23
Otros Técnicos	0	0	0
<b>Total</b>	<b>71</b>	<b>50</b>	<b>121</b>

### Dotación por nacionalidad

Cargo	Chile		Venezolana		Boliviana		Brasileña		Peruana	
	Icono 1	Icono 2	Icono 1	Icono 2	Icono 1	Icono 2	Icono 1	Icono 2	Icono 1	Icono 2
Alta Gerencia	5	3	0	0	0	0	0	0	0	0
Gerentes	7	6	0	0	0	0	0	0	0	0
Jefatura	5	4	0	0	0	0	0	0	0	0
Operario	29	7	0	0	1	1	0	0	5	0
Fuerza de ventas	2	8	0	0	0	0	0	1	0	0
Administrativo	4	9	0	1	0	0	0	0	0	0
Auxiliar	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Otros Profesionales	13	10	0	0	0	0	0	0	0	0
Otros Técnicos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Total</b>	<b>65</b>	<b>47</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>5</b>	<b>0</b>



Dotación por  
rango de edad

Tipo de cargo	Menores de 30 años			Entre 30 y 40 años			Entre 41 y 50 años			Entre 51 y 60 años			Entre 61 y 70 años			Más de 70 años		
	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total
Alta Gerencia	0	0	0	1	1	2	2	1	3	2	0	2	0	0	0	0	1	1
Gerentes	1	0	1	2	2	4	2	2	4	1	1	2	1	1	2	0	0	0
Jefatura	2	1	3	0	1	1	3	1	4	0	1	1	0	0	0	0	0	0
Operario	2	2	4	9	3	12	6	1	7	16	2	18	2	0	2	0	0	0
Fuerza de ventas	0	0	0	0	2	2	1	6	7	0	1	1	1	0	1	0	0	0
Administrativo	0	2	2	0	1	1	2	2	4	1	2	3	1	3	4	0	0	0
Auxiliar	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Otros Profesionales	2	1	3	5	3	8	4	5	9	1	1	2	1	0	1	0	0	0
Otros Técnicos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Total</b>	<b>7</b>	<b>6</b>	<b>13</b>	<b>17</b>	<b>13</b>	<b>30</b>	<b>20</b>	<b>18</b>	<b>38</b>	<b>21</b>	<b>8</b>	<b>29</b>	<b>6</b>	<b>4</b>	<b>10</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>1</b>

- 01
- 02
- 03
- 04

**05**  
Personas

- 06
- 07
- 08
- 09
- 10
- 11



Dotación por  
antigüedad laboral

Tipo de cargo	Menos de 3 años			Entre 3 y 6 años			Entre 6 y 9 años			Entre 9 y 12 años			Más de 12 años		
	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total	Hombres	Mujeres	Total
Alta Gerencia	0	1	1	4	0	4	0	0	0	0	0	0	1	2	3
Gerentes	4	1	5	0	1	1	1	0	1	0	1	1	2	3	5
Jefatura	2	2	4	1	0	1	0	1	1	0	1	1	2	0	2
Operario	14	6	20	12	2	14	4	0	4	3	0	3	2	0	2
Fuerza de ventas	2	5	7	0	1	1	0	2	2	0	1	1	0	0	0
Administrativos	1	6	7	0	2	2	3	0	3	0	1	1	0	1	1
Auxiliar	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Otros Profesionales	5	2	7	2	5	7	0	1	1	1	2	3	5	0	5
Otros Técnicos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Total</b>	<b>28</b>	<b>23</b>	<b>51</b>	<b>19</b>	<b>11</b>	<b>30</b>	<b>8</b>	<b>4</b>	<b>12</b>	<b>4</b>	<b>6</b>	<b>10</b>	<b>12</b>	<b>6</b>	<b>18</b>





### Personas en Situación de Discapacidad (PsD)

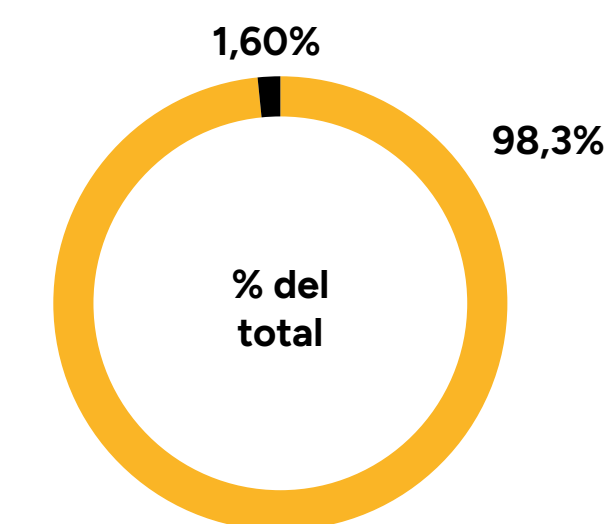
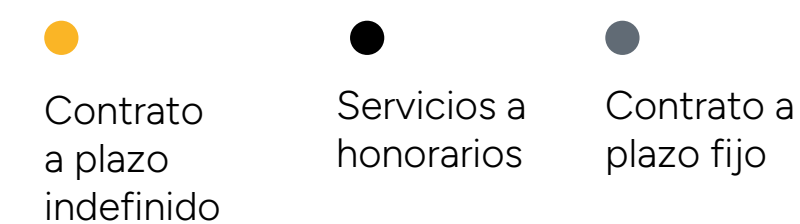
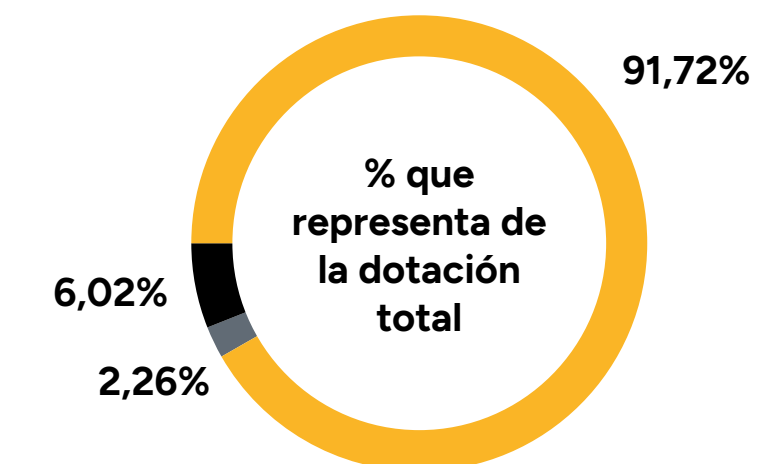
Mujeres	Tipo de cargo	Hombres
0	← Alta gerencia →	0
0	← Gerentes →	0
0	← Jefaturas →	0
1	← Operario →	3
0	← Administrativo →	0
0	← Auxiliar →	0
0	← Otros profesionales →	0
0	← Otros técnicos →	0
1	← <b>Total</b> →	3
↓		
4		

### Formalidad laboral

Tipo de contrato	Hombres	Mujeres	Total
Contrato a plazo indefinido	70	48	118
Contrato a plazo fijo	1	2	3
Contrato por obra o faena	0	0	0
Servicios a honorarios	3	5	8

### Consolidado Adaptabilidad Laboral

Dotación tipo de contrato	Hombres	Mujeres	Total
Jornada completa	71	48	119
Jornada parcial	0	2	2
Pactos de adaptabilidad con responsabilidades familiares	0	0	0
Teletrabajo	0	0	0
Pactos de adaptabilidad de jornada laboral	0	0	0





## 5.2 Equidad y Brecha Salarial

Inmobiliaria Manquehue se compromete firmemente a garantizar una compensación justa y equitativa para todos sus trabajadores, alineada con sus roles, responsabilidades y contribuciones individuales. Esto se refleja en nuestro esfuerzo continuo por cultivar una cultura corporativa que valora la diversidad, la inclusión y el respeto mutuo, tal como se destaca en nuestro Código de Conducta.

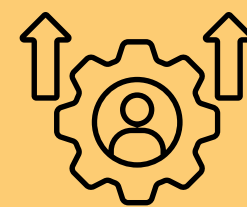
En este contexto, hemos implementado políticas y procedimientos específicos destinados a promover la igualdad e inclusión dentro de nuestra organización. Estas políticas abarcan desde la igualdad en el acceso y la postulación a empleos, hasta programas de capacitación en diversidad e inclusión para todos nuestros colaboradores. Para reforzar este compromiso, hemos establecido metas para reducir cualquier inequidad que pueda existir, incluyendo:

### Metas para la Equidad:



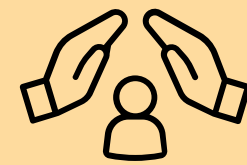
Asegurar la equidad salarial por sexo y promover una política de equidad a través de nuestro Procedimiento de Compensaciones, accesible en la intranet de la compañía.

### Desarrollo Profesional:



Facilitar el desarrollo de nuestros colaboradores mediante una amplia gama de capacitaciones conductuales y técnicas, disponibles a través de la Universidad Manquehue.

### Bienestar:



Mantener el bienestar de nuestros empleados mediante operativos de salud y apoyo social, en colaboración con la Corporación de la CChC, y fomentar un ambiente de trabajo saludable y colaborativo.

Nuestras remuneraciones se establecen según un procedimiento de compensaciones que garantiza una estructura de remuneración justa y transparente. En cuanto a los permisos y la política de jubilación, continuamos evaluando y ajustando nuestras prácticas para satisfacer las necesidades de nuestros colaboradores, aunque a la fecha, no se han definido planes específicos de jubilación.

### Brecha salarial

A continuación, se presenta la información relativa a brecha salarial en nuestra organización.

Mujer sobre hombre		
Brecha Salarial Media (%)	Categoría de Funciones	Brecha Salarial Mediana (%)
70,58%	Alta Gerencia	90,34%
98,74%	Gerentes	78,73%
113,18%	Jefatura	145,83%
80,48%	Operario	78,83%
185,31%	Fuerza de ventas	155,53%
113,30%	Administrativo	113,23%
0,00%	Auxiliar	0,00%
99,66%	Otros Profesionales	103,98%
0,00%	Otros Técnicos	0,00%



## Permiso Post Natal

Como empresa, estamos plenamente comprometidos con promover la igualdad de género y facilitar la conciliación entre la vida laboral, familiar y personal de todos nuestros colaboradores. En este sentido, hemos implementado una serie de medidas destinadas a apoyar a nuestros empleados y empleadas en sus responsabilidades de maternidad, paternidad y cuidado.

Cumplimos estrictamente con la normativa vigente establecida por la ley y, entre las iniciativas que destacamos, se encuentra la posibilidad de que nuestros trabajadores asistan a eventos escolares de sus hijos, mediante permisos gestionados a través de nuestro sistema BUK. Esta facilidad está disponible tanto para madres, padres como para cuidadores. A lo largo del año 2023, 3 mujeres hicieron uso de su permiso de postnatal, no hubo hombres que utilizaran dicho permiso.

### Uso de postnatal por tipo de cargo

Tipo de cargo	N° de personas	Días utilizados	Promedio de días utilizados durante el año
Alta Gerencia	0	0	0
Gerentes	0	0	0
Jefatura	0	0	0
Operario	2	324	162
Administrativo	0	0	0
Auxiliar	0	0	0
Otros Profesionales	1	168	168
Otros Técnicos	0	0	0
<b>Total</b>	<b>3</b>	<b>492</b>	<b>164</b>

### Uso de postnatal por sexo

N° de personas que hicieron uso de postnatal



Total de personas elegibles para hacer uso de postnatal



% personas que hicieron uso de postnatal 100%



- 01
- 02
- 03
- 04
- 05
- 06
- 07
- 08
- 09
- 10
- 11

05  
Personas



## 5.3 Gestión integrada del talento

Para Inmobiliaria Manquehue, el bienestar, desarrollo y cuidado de sus colaboradores representa una prioridad fundamental, reconociendo la importancia crucial de su equipo humano en el éxito y sostenibilidad de la empresa. Anualmente, la organización evalúa nuevas herramientas y revisa su estrategia de gestión de personas, enfocándose en asegurar la atracción, desarrollo y retención del talento.

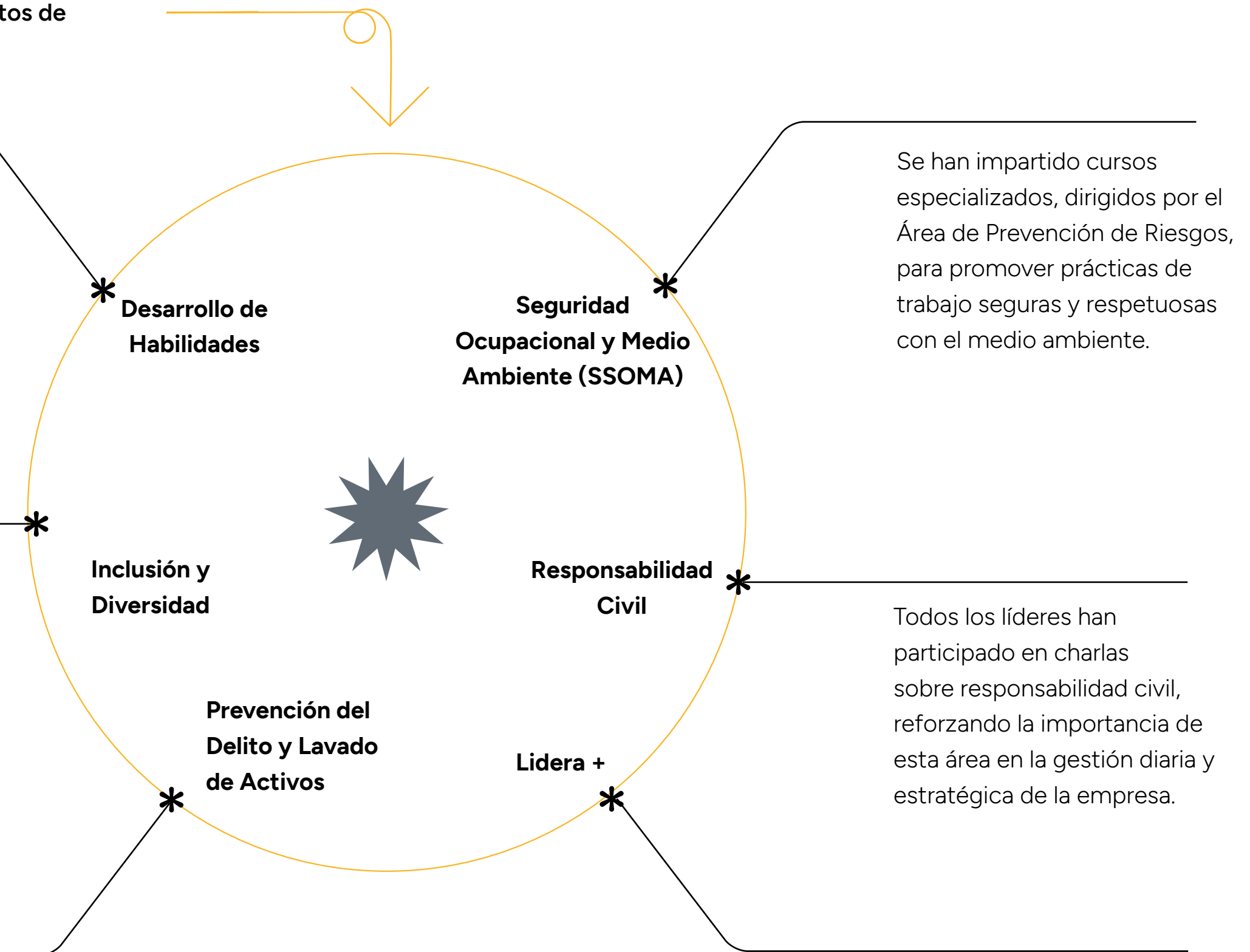
En el año 2021, dimos un paso significativo al lanzar la Universidad Manquehue, una plataforma educativa diseñada para facilitar el acceso a la formación continua y relevante para nuestros colaboradores. Durante el 2022 y 2023, avanzamos implementando una serie de programas de capacitación tanto presenciales como en línea. Estos programas han enriquecido nuestra oferta formativa, destacando la importancia de mantener y actualizar constantemente las habilidades y conocimientos de nuestros colaboradores.

Durante el 2023, los principales ámbitos de capacitación fueron:

Ofrecemos una amplia gama de capacitaciones conductuales y técnicas, disponibles a través de la Universidad Manquehue, para el crecimiento personal y profesional de nuestros colaboradores.

Hemos establecido un programa específico para fomentar un entorno laboral inclusivo y diverso, a través de la capacitación en estas materias vitales para la cohesión y el bienestar del equipo.

Con el objetivo de fortalecer la integridad organizacional, se ha llevado a cabo una capacitación exhaustiva sobre prevención del delito y lavado de activos, impartida tanto presencialmente como a través de la Universidad Manquehue.







## Inversión en Capacitación

El monto total de recursos monetarios y el porcentaje que éstos representan del ingreso anual total de actividades ordinarias de la entidad (o su equivalente), que se destinó a educación y desarrollo profesional para las personas que trabajan en la entidad.



## Promedio anual de horas de capacitación

Tipo de cargo	Mujeres	Hombres	Total
Alta Gerencia	3	20	23
Gerentes	9	15	24
Jefatura	5	16	21
Operario	0	0	0
Fuerza de ventas	0	0	0
Administrativo	2	2	4
Auxiliar	0	0	0
Otros Profesionales	2	2	4
Otros Técnicos	0	0	0
<b>Total</b>	<b>21</b>	<b>55</b>	<b>76</b>



## Gestión del desempeño - "Mi Plan M"

Durante el ciclo anual 2023, la Empresa consolidó la implementación del sistema de gestión del desempeño 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.

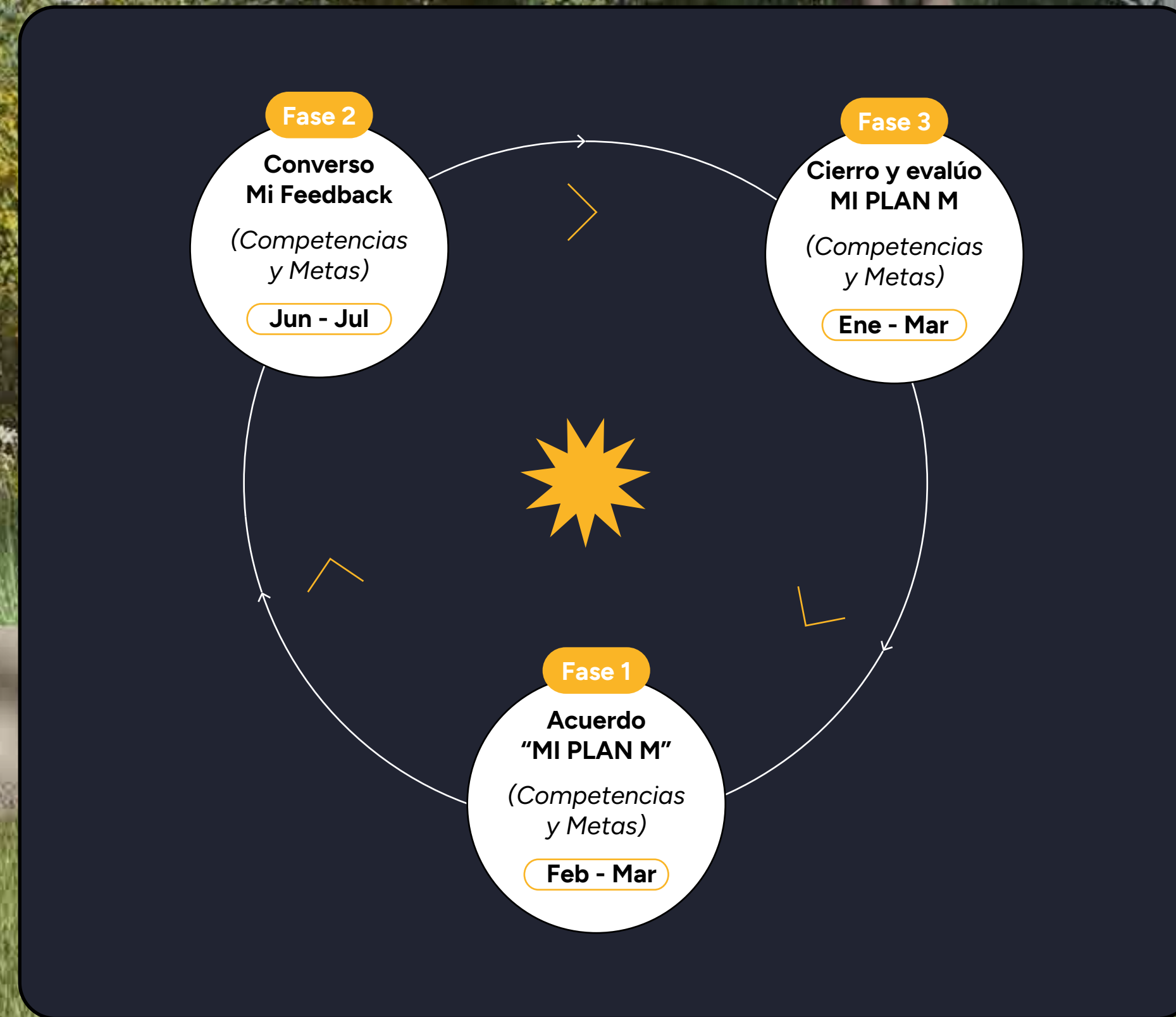
Adicionalmente, nuestro sistema busca promover una cultura de feedback continuo, orientado a crear instancias de crecimiento y desarrollo en el propio rol. Es así como, constituye un importante espacio de liderazgo, reconociendo a quienes destacan en su desempeño, así como a quienes requieren apoyo para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

Este ciclo anual 2023, estuvo acompañado de reuniones grupales y capacitaciones tanto a colaboradores como a jefaturas. El compromiso de cara al 2024 es sumar un ejercicio de feedback en 360°

## Clima interno saludable y el valor del engagement

Crear 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 y el nivel de compromiso del equipo.

Constituye 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.





## 5.4 Seguridad laboral

Inmobiliaria Manquehue se compromete firmemente con la seguridad y salud ocupacional, a través de una política de Seguridad y salud ocupacional cuyo objetivo es la protección integral de la integridad física y salud de todos sus trabajadores y terceros. Esta política es un pilar esencial dentro de nuestra cultura organizacional, demandando la participación activa y comprometida de todos los miembros de la empresa, independientemente de su posición o tipo de dependencia.

Para garantizar entornos de trabajo seguros y saludables, llevamos a cabo una gestión de riesgos laborales que es participativa, sistemática, programada y permanente, incluyendo tanto a nuestros colaboradores como a contratistas y subcontratistas. A lo largo del 2023, hemos implementado una serie de iniciativas en colaboración con la Mutual de Seguridad, destacando entre ellas:

### Programa de Riesgos Críticos:

Con inspecciones mensuales enfocadas en tres riesgos clasificados como críticos a nivel nacional: trabajos en altura, riesgos eléctricos y excavaciones. Estas visitas han arrojado resultados excepcionales en la mitigación de riesgos.

### Prevención con Drones:

Utilización de drones en visitas mensuales para la revisión de condiciones de riesgo, tanto en trabajos de altura como en riesgos generales.

### Caminatas de Seguridad:

Realizadas mensualmente por la gerencia, en conjunto con la línea de supervisión, estas caminatas tienen como objetivo identificar potenciales riesgos y entregar recomendaciones pertinentes en seguridad y salud ocupacional.

### Programa Empresa Competitivo Estándar de Mutual de Seguridad:

Iniciado en 2023 con el objetivo de certificar nuestras operaciones a mediados de diciembre, reforzando nuestro compromiso con la excelencia en seguridad laboral.

A lo largo del 2023, nuestras Salas de Ventas y operaciones de construcción han mantenido tasas de siniestralidad y accidentabilidad dentro de los parámetros esperados, **reflejando el éxito de nuestras políticas y programas en la prevención de accidentes.**

### Indicadores seguridad laboral 2023

Número de accidentes de trabajo	→	4
Tasa accidentabilidad por cada cien trabajadores	→	0,36
Número de fatalidades por accidentes de trabajo	→	0
Tasa fatalidad cada cien mil trabajadores	→	0
Número de enfermedades profesionales	→	0
Tasa de Enfermedades Profesionales por Cada Cien Trabajadores	→	0
Número de días perdidos por accidentes	→	311
Promedio de Días Perdidos por Accidente Durante el Año	→	77,75



## 5.5 Beneficios

**Inmobiliaria Manquehue** pone en alto valor la importancia de la vida personal y familiar de sus colaboradores, comprometiéndose activamente a promover un equilibrio saludable. En este contexto, hemos desarrollado el programa **“Vive tus Beneficios”**, una iniciativa integral que engloba una serie de beneficios y convenios diseñados específicamente para enriquecer la calidad de vida de nuestro equipo, asegurando un balance entre las responsabilidades laborales y el bienestar personal.

Hemos puesto a disposición una gama de prestaciones que incluyen seguros complementarios de salud, dental y catastróficos, así como un seguro de vida para todos los trabajadores afiliados al seguro complementario. Este conjunto de beneficios y reconocimientos forma parte de nuestro esfuerzo por crear un ambiente laboral donde cada colaborador se sienta valorado, respaldado y motivado para alcanzar su máximo potencial, reforzando así el compromiso de la Subgerencia de Gestión de Personas por monitorear y comparar constantemente las oportunidades de beneficios que el mercado ofrece, con el fin de implementar los más destacados en nuestra empresa.

Adicionalmente, y potenciando nuestra cultura de las personas al centro, siempre nos enorgullece el celebrar y agradecer al equipo su labor incansable, a través de gestos de reconocimiento en fechas significativas como el Día de la Mujer, Día de la Madre, Día del Padre, Día del Trabajador de la Construcción, Cumpleaños, Fiestas Patrias y Navidad, enviando mensajes de agradecimiento que reflejan nuestro aprecio y valoración por su contribución diaria.

Todos estos beneficios se encuentran disponibles para nuestros colaboradores con contrato directo en modalidad indefinido y plazo fijo.

# 1

### Salud y Vida Sana



- Seguro Salud Complementario, pago compartido 50% empresa, 50% trabajador
- Seguro Dental, pago compartido 50% empresa, 50% trabajador
- Seguro Vida, 100% empresa
- Seguro Catastrófico, 100% empresa
- Vacuna Influenza

# 2

### Calidad de Vida



- Aguinaldo Fiestas Patrias
- Comedor
- Estacionamiento
- Reajuste IPC
- Sala Cuna y/o Bono Compensatorio
- Ramas Deportivas

# 3

### Tiempo



- Jornada Flexible
- Tarde Libre por Cumpleaños
- Día Adicional por Vacaciones
- Día Compensado
- Teletrabajo
- Primer día de clases hijos de hasta 10 años
- Aprende y Gana 1 día
- Realiza tu deporte favorito
- Enseña y Gana 1 día



## 5.6. Relaciones laborales

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

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.

Manquehue enfoca sus esfuerzos en asegurar el cumplimiento integral del marco regulatorio laboral a través de la implementación de diversos procedimientos y normativas internas. Esto incluye la gestión constante de riesgos corporativos, la activación de un canal de denuncias, la ejecución de acciones de prevención, así como el mantenimiento de estándares de seguridad y salud ocupacional, la aplicación de un reglamento interno y la adhesión a un código de conducta corporativa, entre otros.

### Subcontratación

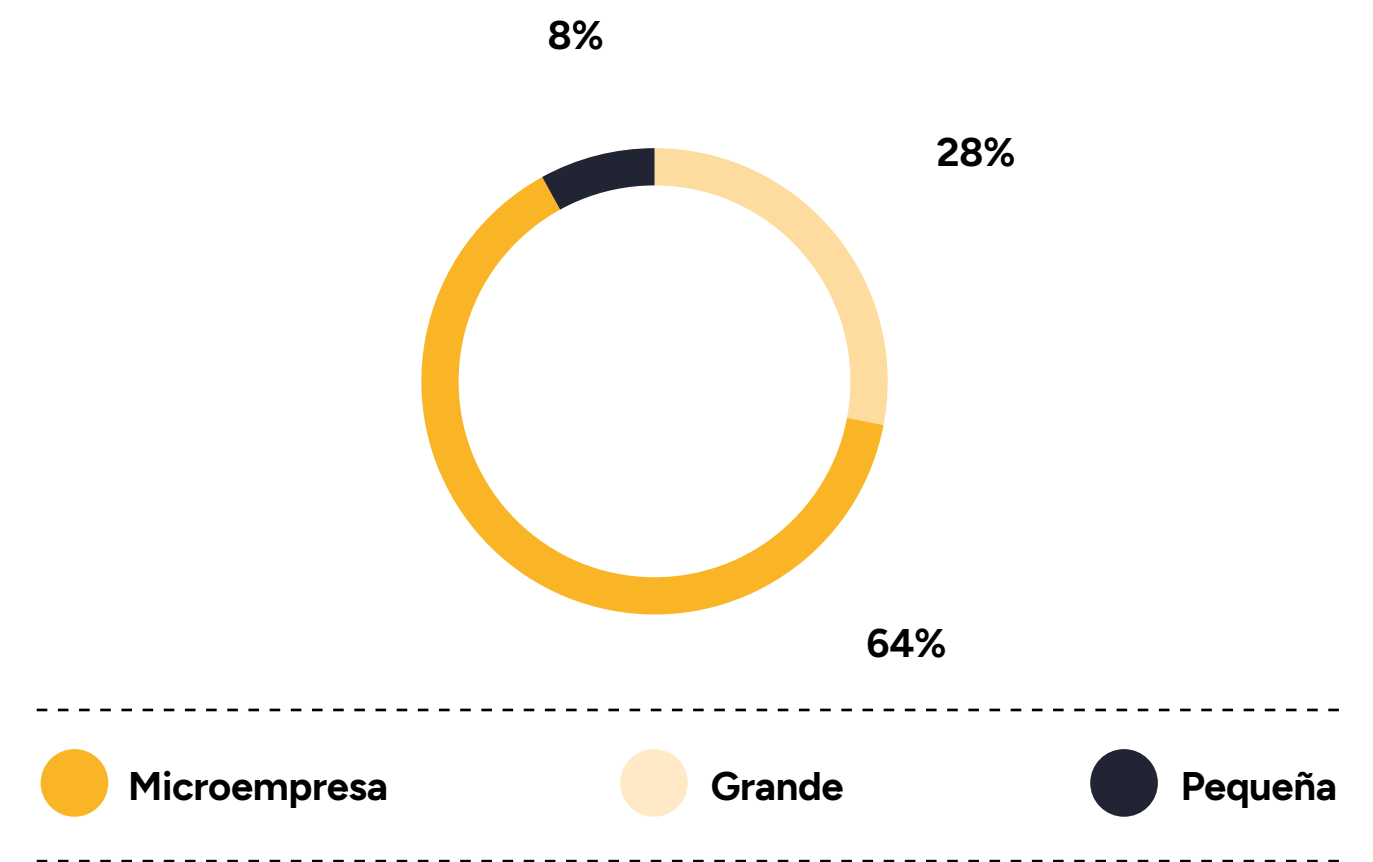
La compañía cuenta con un procedimiento amparado en la Ley de Subcontratación, el cual establece el estándar en materia de documentación que exige Manquehue.

El trabajo en régimen de subcontratación es aquel realizado, en virtud de un contrato de servicio, por un trabajador para un empleador, denominado contratista o subcontratista, quien, en razón de un acuerdo contractual, ejecuta obras o servicios por cuenta y riesgo propio y con trabajadores bajo su dependencia, para una tercera persona natural o jurídica dueña de la obra, empresa o faena, denominada la empresa principal, en la que se desarrollan los servicios o ejecutan las obras contratadas.

Tenemos un contacto estrecho con nuestros aliados de subcontratos, los cuales consideramos socios estratégicos de nuestro negocio. En adición a lo anterior y con la intención de conocer y relacionarnos mejor, el segundo semestre del año 2023 realizamos reuniones y levantamiento de información que nos dio los siguientes resultados.

De las empresas subcontratistas o de servicios vigentes, un 72 % corresponde a micro y pequeña empresa, lo que significa que cuentan con una dotación igual o menor a 50 empleados, mientras que un 28% de los acuerdos formados corresponden a gran empresa.

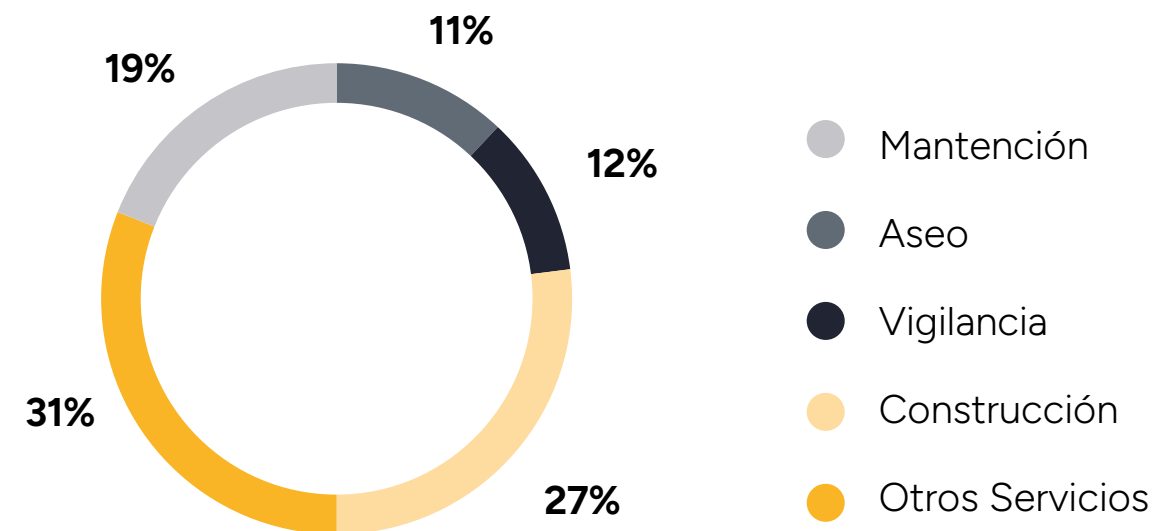
#### → Tamaño Empresas Contratistas



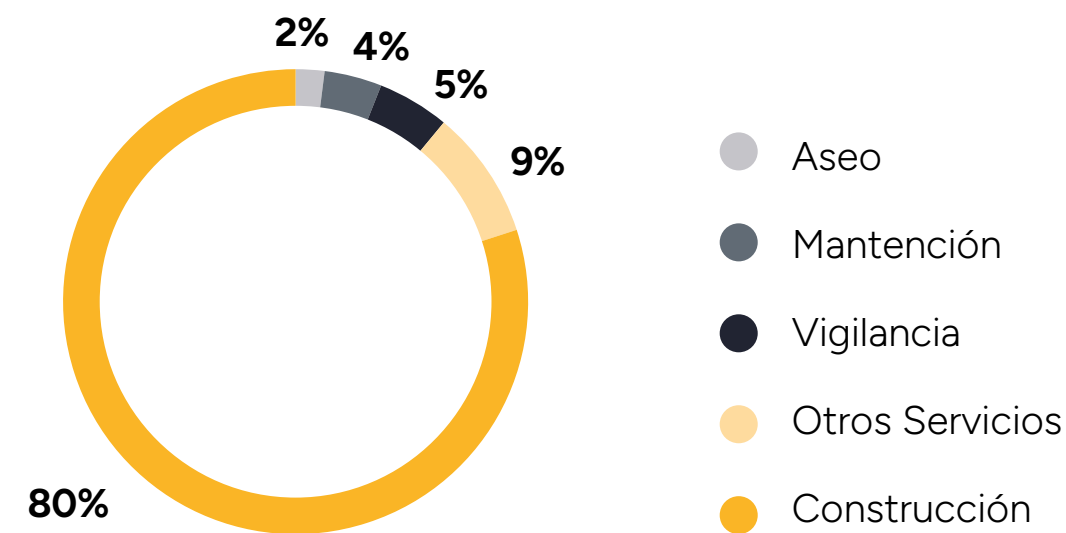
El objetivo del levantamiento de información es conocer como están compuestas nuestras empresas socias, conocer si cuentan con un canal de denuncia en materia de ética, aspectos de seguridad y salud ocupacional.



→ Tipo de Servicios contratistas



→ Dotación por Contratistas



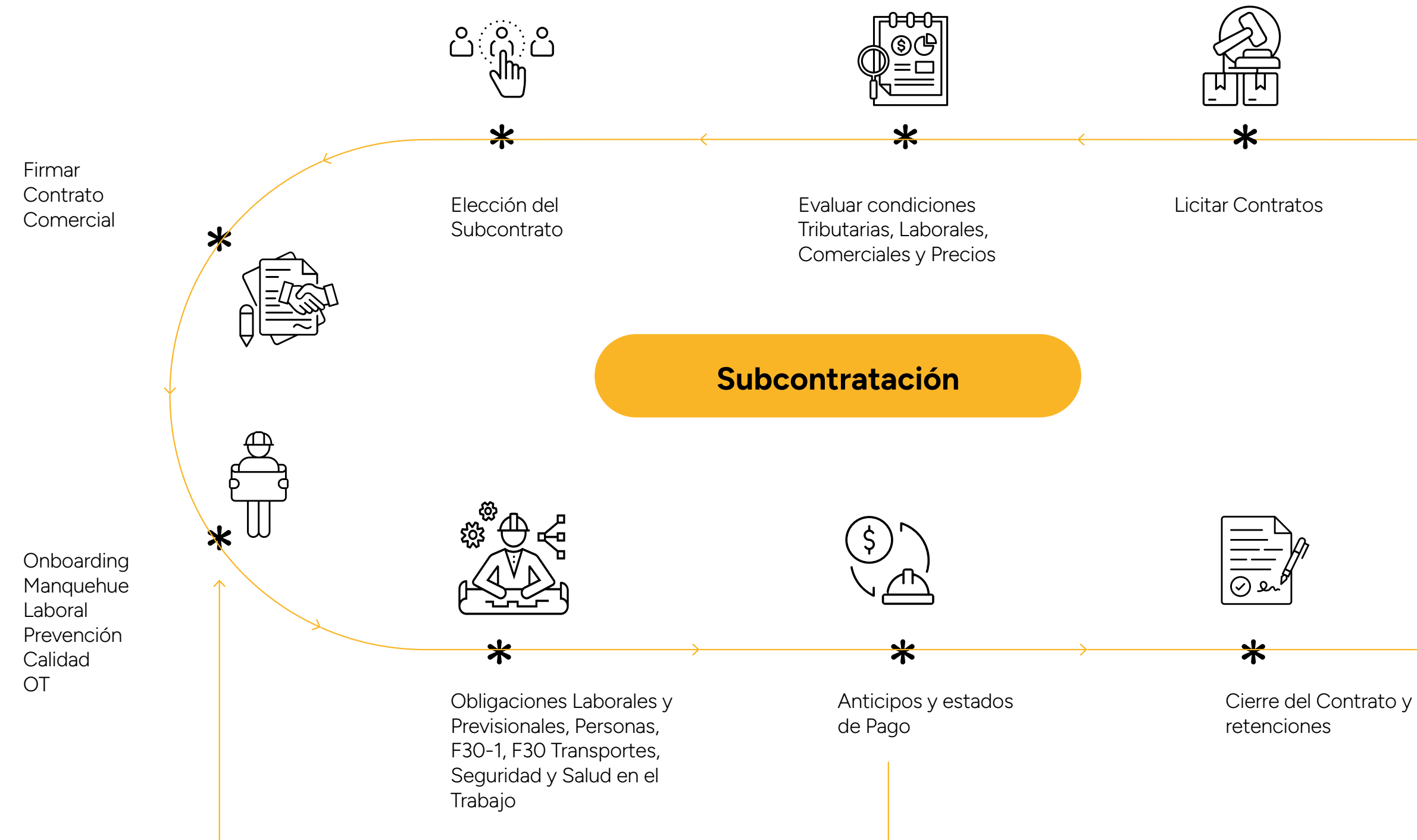
Construcción es el ámbito donde encontramos la mayor dotación, le sigue servicios de vigilancia.

Adjudicación de Contratos y Ciclo de contratistas

La contratación de contratistas o servicios es responsabilidad de la Gerencia mandante del servicio solicitado, considerando un proceso que es iniciado por el Gerente, Subgerente o jefe de Proyecto, solicitando cotizaciones y tomando en consideración todo antecedente, especificaciones, y las propuestas pertinentes.

Si bien, a la fecha no contamos con una política formal de Subcontratación, el cumplimiento normativo guía nuestro relacionamiento con las empresas subcontratistas. Para ello, el flujo o ciclo de un contratista en Manquehue se debe ajustar a lo siguiente:

Para cumplir con las exigencias de la ley de subcontratación, nuestra compañía mantiene un estricto control del cumplimiento laboral, previsional y de Seguridad y Salud en el trabajo. Como parte de los procedimientos internos de Manquehue, antes de cualquier estado de pago los contratistas o subcontratistas se verifican una serie de documentos entre los cuales se encuentra:





### Documentación para solicitar previo al ingreso

- Certificado F-30
- Nómina de Trabajadores que prestarán los servicios en el recinto
- Certificación del Control de Asistencia a utilizar
- Presentación de la Empresa (Formulario Información.)
- Certificado Adhesión Mutualidad (IPS – ACHS – IST – Mutual).
- Certificado de Siniestralidad.
- Copia Reglamento Orden y Seguridad (actualizado).
- Certificado Reglamento Interno Timbrado por DT
- Certificado Reglamento Interno Firmado por SEREMI
- Plan de Gestión en Seguridad y Salud en el trabajo

### Documentación a solicitar el día del ingreso

- Contrato de Trabajo Vigente.
- Certificado de entrega Reglamento Interno, Entrega EPP, ODI, etc.
- Pacto Hrs. Extras (Duración 3 meses desde su inicio en obras).
- Fotocopia CI por ambos lados (ratificado con el original).
- Personal Extranjero, Visa Definitiva (certificado de extranjería vigentes).
- Copia Certificado Inicio de labores en AFC.
- Certificado Afiliación AFP (actual).
- Certificado Afiliación Fonasa y/o Isapre (actual).
- Copia de contrato registrado en la DT.
- Charla de Seguridad Prevención de Riesgos (antes de ingresar a trabajar)

### Documentación mensual

- Liquidaciones de Sueldos, firmadas por los trabajadores.
- Respaldo de Asistencia,
- Nómina trabajadores (nombre, rut, cargo) mes.
- Charlas de Seguridad del Período
- Registros de Capacitaciones
- Liquidaciones de Sueldos, debidamente firmadas por parte de los trabajadores.
- Pagos Previsionales (AFP – Salud – Mutual – Etc.).
- Certificado F-30.
- Certificado F-30-1.

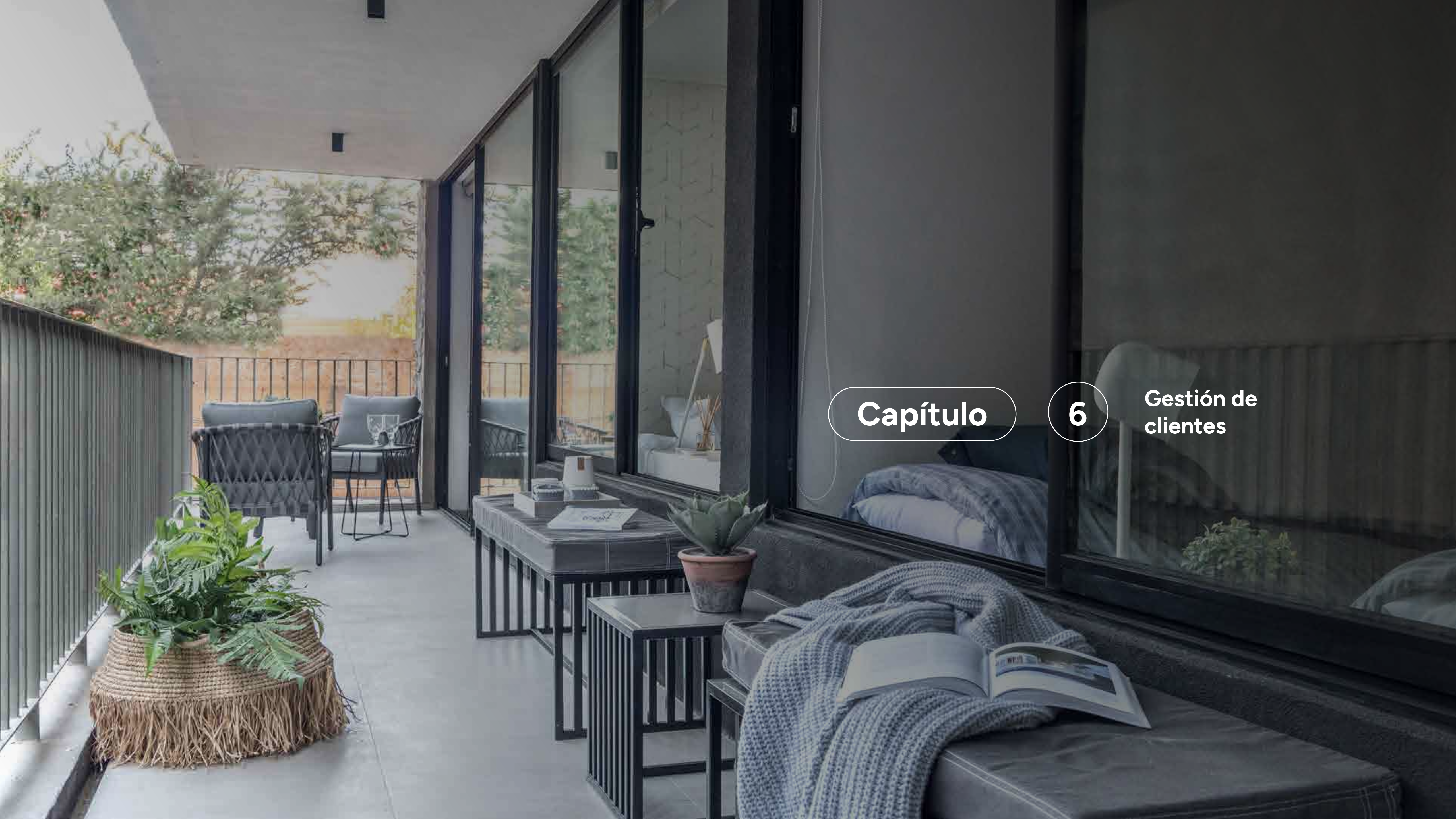
### Capacitación y charlas con contratistas

Durante el segundo semestre de 2023 se realizaron reuniones y charlas sobre ley de subcontratación con Contratistas, aclarando dudas, entregando asesoría y generando acercamiento y confianza, además, permitió conocer y evaluar a los diversos prestadores de servicios en la compañía.

A fines del año 2023, se decidió contratar el servicio de certificación de empresas contratistas con la empresa Red Negocios (CERTILAP CHILE), lo que nos permitirá asegurar el cumplimiento y certificación de todos nuestros Contratistas.







Capítulo

6

Gestión de  
clientes



## 6.1. Caracterización de clientes

Inmobiliaria Manquehue se distingue por su enfoque personalizado hacia cada cliente, reconociendo que cada uno tiene necesidades y expectativas únicas. Con apoyo de nuestro equipo de marketing, hemos clasificado a nuestros clientes en distintos segmentos, denominados "buyer/personas", que representan grupos específicos con características demográficas similares y patrones de compra.

Cada uno de nuestros proyectos inmobiliarios está dirigido a satisfacer las necesidades de estos diferentes segmentos, adaptando nuestra comunicación y oferta de productos acorde a ello. Al finalizar el año 2023, la base de clientes de nuestro modelo de negocio inmobiliario mostró una diversificación considerable, dada la venta de departamentos, casas y terrenos en distintos proyectos. Esto es consistente con que ningún cliente individual representara más del 10% de nuestros ingresos totales.

## 6.2. Modelo de atención a clientes

En Inmobiliaria Manquehue, establecemos múltiples canales de interacción con nuestros clientes, categorizados en dos áreas principales. La primera comprende nuestros puntos de contacto presencial, tales como salas de exhibición y viviendas piloto, donde nuestros ejecutivos de ventas ofrecen atención personalizada, entregando información sobre nuestros proyectos entregando información detallada sobre proyectos a través de material informativo, realizando recorridos por los diferentes pilotos y espacios comunes, como los jardines, con paisajismos especiales para cada proyecto.

Por otro lado, nuestra presencia digital ha cobrado mayor importancia. Hemos innovado en la forma de presentar nuestros proyectos a través de nuestra página web, que se actualiza constantemente para responder a las necesidades de información de nuestros clientes. A través de este medio, ofrecemos deta-

lles exhaustivos de nuestros proyectos, incluyendo fotografías, ubicaciones y recorridos virtuales, permitiendo a los clientes explorar nuestras ofertas desde cualquier lugar. Complementamos esta información con asesoría sobre financiamiento, servicio postventa y contenidos de interés en arquitectura, decoración y tendencias en nuestro blog.

Nuestras campañas publicitarias se centran en redes sociales y motores de búsqueda para asegurar una presencia sólida en el mercado. Publicitamos nuestros proyectos en diversos portales inmobiliarios en línea, facilitando a los clientes la comparación y consulta de información relevante, seguido de una comunicación directa con nuestro equipo de ventas.



Estamos convencidos de que una relación duradera con nuestros clientes radica en nuestra dedicación constante a escucharles, lo que nos facilita una **mejora continua y garantiza su plena satisfacción** en todas las fases del proceso.



Una vez que el cliente se pone en contacto con nosotros, ya sea digitalmente o en persona, le proporcionamos toda la información necesaria y buscamos la mejor solución para sus necesidades, con un énfasis en la claridad y transparencia de la información para apoyar su decisión de compra.

Tras la firma de la promesa de compraventa, nuestro equipo de Servicio al Cliente se pone en contacto con el cliente para guiarlo durante el proceso de entrega de su propiedad, manteniéndose disponible para cualquier consulta.

Durante la construcción, mantenemos comunicación constante con el cliente mediante actualizaciones por correo electrónico sobre el progreso de la obra, incluyendo fotografías y el porcentaje de avance del proyecto. En esta etapa, el contacto es telefónico y digital, y en caso de ser necesario, se invita al cliente 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 finalizar su proceso de compra.

Con una anticipación de sesenta días antes de la fecha programada para iniciar la escrituración, se procede a enviar un correo electrónico al cliente para informarle sobre el inicio de los procedimientos necesarios para la aprobación del crédito hipotecario. Posteriormente, un ejecutivo de Escrituración se pone en contacto con el cliente para guiarlo a través del proceso de aprobación del crédito, ofreciéndole asesoramiento sobre las diferentes ofertas

de financiamiento disponibles en bancos y entidades financieras, facilitando el enlace con nuestros colaboradores de convenios bancarios para agilizar la aprobación. Este especialista mantiene una comunicación constante con el cliente, asistiéndole en todas las necesidades que surjan y coordinando los detalles con la entidad financiera o el departamento legal en caso de adquisiciones al contado.

Una vez que la Recepción Municipal ha sido otorgada y los documentos están listos para ser firmados, se notifica al cliente mediante un correo electrónico. El ejecutivo de escrituración organiza los detalles con el cliente y la institución financiera, o con el departamento legal para compras al contado, asegurando la correcta firma de la escritura.

Tras la firma, el cliente es contactado por el departamento de Servicio al Cliente para organizar la entrega de la propiedad, confirmando la fecha y detallando el procedimiento de entrega por correo electrónico, con especial foco en la importancia y significado de este momento para el cliente.

Finalmente, el responsable de Postventa se encarga de realizar la entrega física de la propiedad, proporcionando al cliente toda la información de contacto necesaria para cualquier consulta o incidencia posterior. Nuestro compromiso es ofrecer un acompañamiento continuo, garantizando que el cliente se sienta respaldado en una de las decisiones más significativas de su vida.

## 6.3. Sitio **Tu espacio Manquehue**

En Inmobiliaria Manquehue nos hemos comprometido a ofrecer una experiencia distintiva a nuestros clientes, basada en un alto estándar de atención. Por ello, hemos diseñado un recorrido que acompaña al cliente en cada fase del proceso.

Para ello, desarrollamos el sitio privado para clientes llamado "Tu Espacio Manquehue", el cual se encuentra plenamente operativo desde 2022. En este espacio, nuestros clientes tienen un canal directo de comunicación con el equipo de Servicio al Cliente, además de la posibilidad de consultar toda la información relacionada con su proceso de compra, incluyendo pagos efectuados, documentación, y mantener una mirada global sobre los avances de obra y un canal directo de comunicación con el servicio al cliente. Adicionalmente, el sitio permite la generación de solicitudes de postventa y el acceso a beneficios exclusivos para nuestros clientes actuales.

Incluye también una sección de Postventa donde es posible acceder a información importante sobre plazos, garantías, manuales de uso y gestionar solicitudes a este departamento.

- 01
- 02
- 03
- 04
- 05
- 06**
- Gestión de Clientes
- 07
- 08
- 09
- 10
- 11







## 6.4. Evaluación de satisfacción

Comprometidos con ofrecer un servicio de excelencia a nuestros clientes, llevamos a cabo encuestas de satisfacción a través de nuestro equipo especializado en inteligencia de mercado. Estas encuestas nos permiten captar la percepción de nuestros clientes en todas las fases del proceso: desde la reserva y firma de promesa, hasta la escrituración y entrega del inmueble, evaluando además la calidad del servicio proporcionado por nuestro equipo. Nuestro enfoque se centra en evaluar la claridad y precisión de la información brindada, así como la experiencia global del proceso.

Adicionalmente, analizamos cómo nuestros clientes perciben la gestión de ventas, el proceso de entrega, el servicio postventa y características generales del producto, incluyendo las instalaciones, equipamiento, calidad constructiva, exteriores y áreas comunes. Estas evaluaciones se realizan en todos nuestros proyectos, abarcando cada etapa de entrega.



## 6.5. Cuidado y seguridad de la información de nuestros clientes

En Inmobiliaria Manquehue, reconocemos que la información de nuestros clientes es un activo fundamental para nuestro negocio. Nos comprometemos a proteger la privacidad, confidencialidad e integridad de la información de nuestros clientes mediante la implementación de medidas de seguridad técnicas, físicas y administrativas robustas.



### Política de acceso a los sistemas

Contamos con una política de acceso a los sistemas que define los roles y permisos de acceso a la información de nuestros clientes. Esta política se basa en el principio de necesidad de conocer, lo que significa que solo los empleados que necesitan acceder a la información para realizar su trabajo tienen permitido hacerlo.



### Actualizaciones de seguridad

Nos mantenemos al día con las últimas amenazas a la seguridad informática y aplicamos actualizaciones de seguridad a toda nuestra infraestructura de manera regular. Esto incluye actualizaciones de software, hardware y firmware.



### Auditorías externas

Realizamos auditorías externas a nuestros sistemas informáticos de forma regular para verificar que cumplen con los más altos estándares de seguridad. Estas auditorías son realizadas por empresas independientes y certificadas.



### Cultura de seguridad interna

Estamos implementando una cultura de seguridad interna para concientizar a todos nuestros colaboradores sobre la importancia de proteger la información de nuestros clientes. Esta cultura incluye capacitación en seguridad informática, simulacros de phishing y otras actividades de concienciación.



### Sistemas en la nube

Utilizamos proveedores de servicios en la nube que cumplen con los más altos estándares de seguridad. Estos proveedores están certificados por organizaciones independientes y reconocidos internacionalmente.



### Monitoreo de la infraestructura

Monitoreamos nuestra infraestructura de manera constante para detectar y responder a cualquier amenaza a la seguridad. Este monitoreo incluye la detección de intrusiones, el análisis de registros y la evaluación de vulnerabilidades.



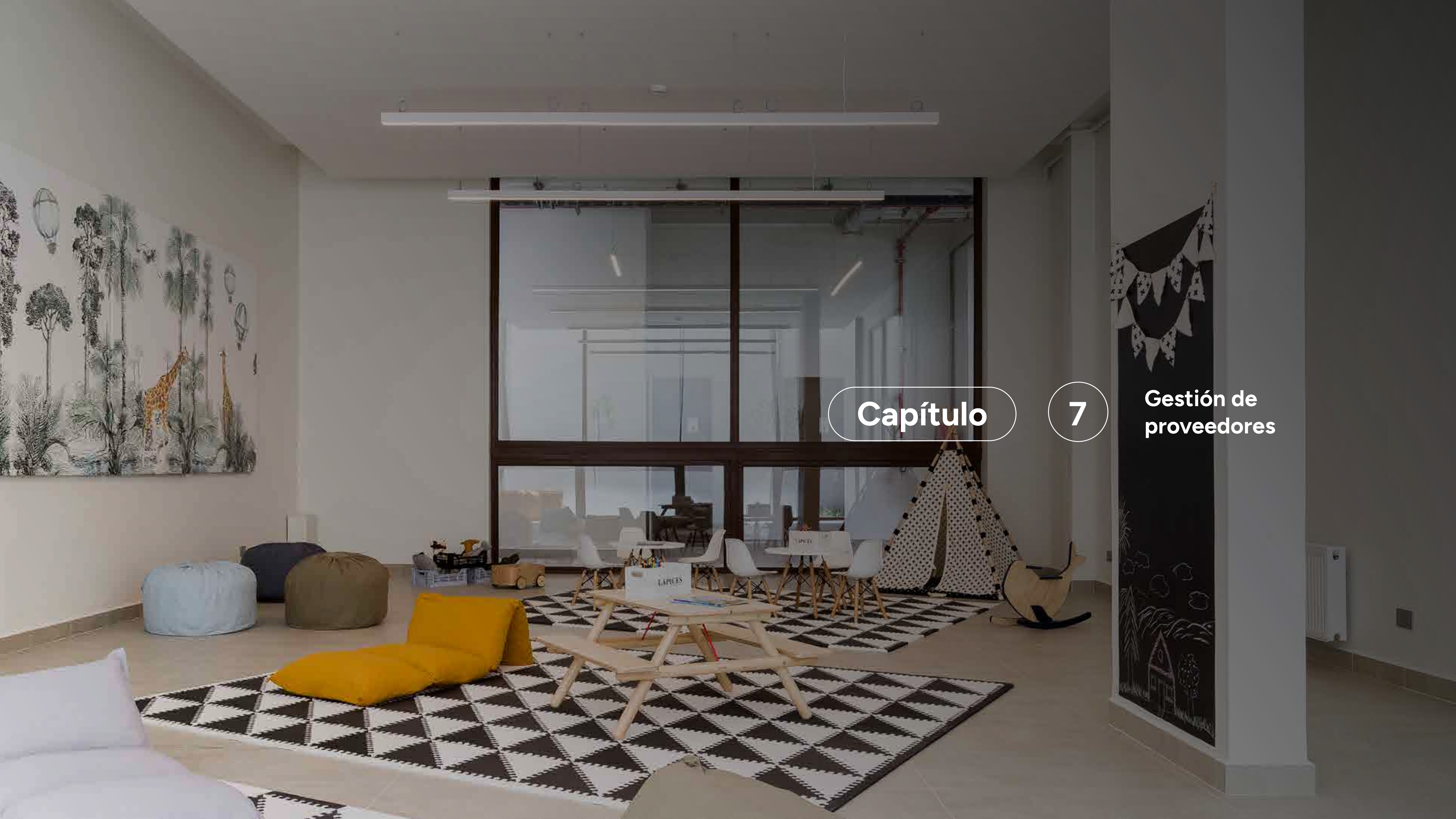
### Respaldo de bases de datos

Realizamos respaldos regulares de nuestras bases de datos para garantizar la disponibilidad de la información en caso de un evento de seguridad. Estos respaldos se almacenan en un lugar seguro y fuera del sitio.

Con el compromiso de proporcionar respuestas oportunas y claras a sus clientes, Manquehue ha implementado un protocolo para la revisión y análisis detallado de los antecedentes de casos presentados ante el SERNAC. Este procedimiento demuestra el esfuerzo continuo de la organización por ofrecer soluciones satisfactorias a las necesidades y requerimientos de sus clientes.

En inmobiliaria Manquehue S.A, nos comprometemos a proteger la información de nuestros clientes. Contamos con un conjunto de medidas de seguridad robustas que se actualizan constantemente para garantizar la privacidad, confidencialidad e integridad de la información de nuestros clientes





# Capítulo

7

Gestión de  
proveedores



## 7.1 Relación con Proveedores

Las empresas proveedoras y subcontratistas son actores estratégicos en el desarrollo de las operaciones de Manquehue. Estas organizaciones participan principalmente en el abastecimiento de bienes y servicios, así como en el mantenimiento de sus activos. Dada la relevancia de estas actividades, Manquehue se ocupa de construir un vínculo de confianza y de largo plazo que le permita forjar relaciones colaborativas y de beneficio mutuo.

### Política de Relación con Proveedores

*Esta política establece las pautas esenciales para que los directores, funcionarios, colaboradores, agentes o representantes de Inmobiliaria Manquehue y sus filiales se relacionen con proveedores, acreedores, subcontratistas y terceros vinculados a la compañía. El propósito principal es evitar la realización de acciones que puedan considerarse ilícitas y que podrían comprometer la responsabilidad de Inmobiliaria Manquehue. La adhesión a estos principios es fundamental para garantizar transparencia, ética y legalidad en todas las interacciones comerciales, fortaleciendo así la integridad y reputación de nuestra organización.*

Manquehue S.A. y Filiales mantienen una política rigurosa que prohíbe la sugerencia o aceptación de cualquier forma de gratificación, regalo, dinero o hospitalidad por parte de terceros, con el propósito de obtener ventajas personales y/o en detrimento de los intereses de la Compañía.

La evaluación y selección de proveedores, acreedores, subcontratistas y terceros que se relacionen con la Compañía se lleva a cabo exclusivamente bajo criterios objetivos. Este proceso garantiza que las decisiones estén orientadas a satisfacer los requisitos de bienes y servicios de manera transparente, eficiente y en cumplimiento con la legislación nacional e internacional.

Manquehue S.A. y Filiales consideran únicamente a aquellos proveedores, acreedores, subcontratistas y terceros que operan dentro de un marco de transparencia, integridad y cortesía. Este compromiso se alinea con los valores y principios establecidos por la empresa y respeta las leyes nacionales

e internacionales.

Conforme a las leyes nacionales y convenciones internacionales, se prohíbe de manera estricta el soborno nacional e internacional, así como cualquier otra actividad contraria a los valores y principios de Manquehue S.A. y Filiales. En ningún caso se sugiere ni se acepta directa o indirectamente objetos de valor, beneficios o dinero de proveedores, acreedores, subcontratistas y terceros, ya sea en Chile o en el extranjero.

La sugerencia o aceptación de sobornos, en beneficio propio y en perjuicio de la Compañía, es categóricamente prohibida y repudiada por Manquehue S.A. y Filiales. Además, los proveedores, acreedores, subcontratistas y terceros que se relacionan con la Compañía están plenamente informados sobre la ley 20.393 y el Modelo de Prevención del Delito (MPD) implementado por Manquehue S.A. y Filiales para prevenir la comisión de delitos según lo tipificado en esta legislación.

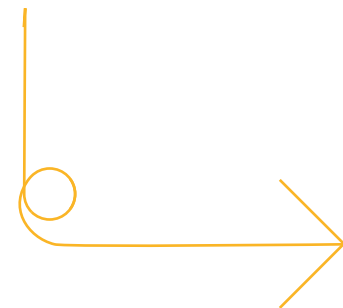




## 7.2 Calificación y evaluación de proveedores

Con una perspectiva integral, Manquehue se dedica a establecer colaboraciones con proveedores de bienes, servicios, maquinaria, así como arriendo y mantenimiento de equipos. Su gestión se centra en garantizar la selección de proveedores que contribuyan a fortalecer la competitividad de su negocio.

Con el objetivo de analizar minuciosamente la gestión de cada proveedor y comprender a fondo sus prácticas comerciales, Manquehue ha implementado un proceso de evaluación a través de la plataforma "RedNegocios". brinda la capacidad de evaluar el riesgo operacional y financiero, entre otros criterios de sostenibilidad, asociado a sus proveedores y contratistas.:



Además de la evaluación inicial, Manquehue implementa un sistema de seguimiento continuo mediante informes periódicos que le permiten supervisar el desempeño de sus proveedores y contratistas en tiempo real. Esta herramienta avanzada brinda una perspectiva actualizada, crucial para la toma de decisiones estratégicas, garantizando así la eficiencia y seguridad de su cadena de suministro. De igual manera, este enfoque proactivo facilita la identificación y anticipación de potenciales riesgos operacionales y financieros, permitiendo a Inmobiliaria Manquehue interactuar de manera oportuna con sus proveedores y contratistas para ejecutar las correcciones y/o mejoras necesarias en sus procesos.

### Criterios de sostenibilidad evaluados

#### Desempeño Financiero

- Estabilidad financiera del proveedor.
- Capacidad para cumplir con pedidos a largo plazo.
- Evaluación de riesgos financieros.

#### Cumplimiento de Contratos y Acuerdos

- Cumplimiento de términos y condiciones contractuales.
- Transparencia en la facturación y precios.
- Cumplimiento de garantías.

#### Calidad del Producto o Servicio

- Niveles de calidad y estándares cumplidos.

#### Cumplimiento de Normativas y Regulaciones

- Cumplimiento de normativas legales y regulaciones laborales.
- Auditorías y certificaciones de calidad.
- Compromiso con estándares éticos y de cumplimiento.

#### Responsabilidad Social y Ambiental

- Cumplimiento de normativas ambientales y sociales.
- Prácticas éticas y responsables.
- Contribuciones a la comunidad



## 7.3 Pago a proveedores

Manquehue S.A. y sus Filiales mantienen una aproximación uniforme en su relación con proveedores, sin hacer distinción entre proveedores críticos y no críticos. Aunque no dispone de una política específica, el proceso de pago a proveedores está completamente formalizado a través de un procedimiento interno, estableciendo como objetivo un plazo de 30 días para el pago de facturas tanto a proveedores nacionales como extranjeros.

Durante el año 2023, se registró el pago de 7.529 facturas, todas saldadas dentro del marco temporal de 30 días establecido, sumando un total de \$44.282.679.936 en pagos efectuados bajo este rango, sin incurrir en intereses por mora (7.1 iii). Este enfoque ha permitido a Manquehue consolidar relaciones de confianza y mutuo beneficio con un total de 851 proveedores durante el periodo mencionado, sin la necesidad de inscribir acuerdos especiales en el Registro de Acuerdos con Plazo Excepcional de Pago que administra el Ministerio de Economía.

Del total de proveedores de la empresa, dos de ellos concentran más del 60% del total pagado el 2023. Corresponden a empresas constructoras de los proyectos inmobiliarios desarrollados.

Esta práctica garantiza una base equitativa y consistente en sus interacciones hacia todos los proveedores, independientemente de su clasificación, enfatizando la importancia de la transparencia y la eficiencia en la gestión financiera. Al promover estas prácticas comerciales éticas, Manquehue S.A. subraya su compromiso con el mantenimiento de estándares elevados en todas sus transacciones comerciales, valorando profundamente la cooperación continua y la dedicación de todos sus proveedores.

### Pago a Proveedores Nacionales

	Hasta 30 días desde la Fecha de Recepción de la Factura	Entre 31 y 60 días desde la Fecha de Recepción de la Factura	Más de 60 días desde la fecha de Recepción de la Factura
Número de facturas pagadas	7.529	0	0
Monto Total (millones de pesos)	\$44.282	0	0
Número de Proveedores, según facturas pagadas por rango.	851	0	0

La empresa no presenta pagos a proveedores extranjeros durante el periodo 2023.

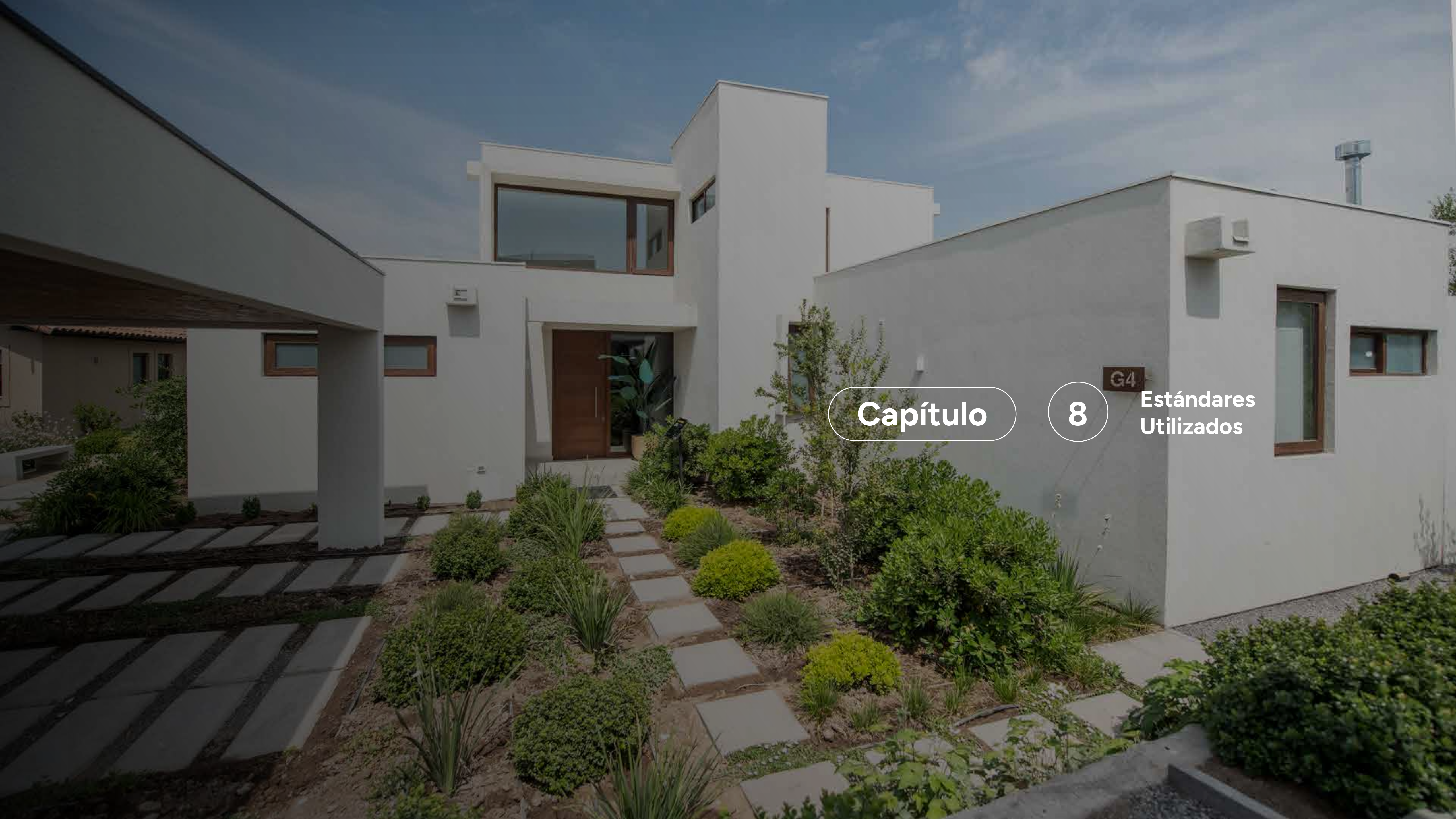
### Listado Proveedores Nacionales más relevantes

Proveedores	% Monto Pagado en relación al total
LO CAMPINO CONSTRUCTORA LTDA	40,14%
EMPRESA CONSTRUCTORA DESCO S.A.	21,43%
CONSULTORA AMBIENTAL AZIMUT LTDA.	1,96%
A&L CONSTRUCCIONES SPA	1,43%
CONSTRUCTORA A.R.V. LTDA	1,21%
TAGUA TAGUA CONSULTORES SPA	0,98%
PROYECTOS DE RIEGO Y AREAS VERDES RIAVSA SPA	0,83%
DRS GESTION INTEGRAL DE PROYECTOS LTDA.	0,66%
CONSTRUCTORA LOS NOGALES SPA	0,62%
ALAP GAS SPA	0,48%



**El promedio del plazo de pagos durante el año 2023 fue de 25 días.**





Capítulo

8

Estándares  
Utilizados



# 8.1 Índice SASB

Tabla 1. Temas de divulgación sobre sostenibilidad y parámetros de contabilidad

TEMA	CÓDIGO	INDICADOR	UNIDAD DE MEDIDA	Respuesta
Gestión de la energía	IF-RE-130a.1	Cobertura de datos de consumo energético en forma de porcentaje de la superficie total, por subsector inmobiliario	Porcentaje (%) por área de suelo	La eficiencia energética ha sido abordada por Inmobiliaria Manquehue dentro de los factores que inciden en el rubro. Pese a ello, actualmente no se cuenta con la información para responder este tema según solicita el estándar.
	IF-RE-130a.2	1) Energía total consumida por área de la cartera que disponga de cobertura de datos, 2) porcentaje de electricidad de la red y 3) porcentaje de renovables, por subsector inmobiliario	Gigajulios (GJ), porcentaje (%)	
	IF-RE-130a.3	Variación porcentual en condiciones similares del consumo energético del área de la cartera que disponga de cobertura de datos, por subsector inmobiliario	Porcentaje (%)	
	IF-RE-130a.4	Porcentaje de la cartera cualificada que (1) tenga una calificación energética y (2) cuente con la certificación ENERGY STAR, por subsector inmobiliario	Porcentaje (%) por área de suelo	
	IF-RE-130a.5	Descripción de cómo se integran las consideraciones de gestión de la energía de los edificios en el análisis de las inversiones inmobiliarias y la estrategia operativa	n/a	
Gestión del agua	IF-RE-140a.1	Cobertura de datos del agua extraída, expresada en porcentaje, de (1) la superficie útil total y (2) la superficie útil en regiones en las que se produzca un estrés hídrico inicial alto o extremadamente alto, por subsector inmobiliario	Porcentaje (%) por área de suelo	Inmobiliaria Manquehue ha explorado el tema de la gestión del recurso hídrico en el diseño de sus proyectos, considerando alternativas más sostenibles. Pese a ello, actualmente no se cuenta con la información para responder este tema según solicita el estándar.
	IF-RE-140a.2	1) Total de agua extraída por área de la cartera que disponga de cobertura de datos y 2) porcentaje en las regiones con estrés hídrico inicial alto o extremadamente alto, por subsector inmobiliario	Mil metros cúbicos (m <sup>3</sup> ), porcentaje (%)	
	IF-RE-140a.3	Variación porcentual similar en el agua extraída para el área de la cartera con cobertura de datos, por subsector inmobiliario	Porcentaje (%)	
	IF-RE-140a.4	Descripción de los riesgos de la gestión del agua y análisis de las estrategias y las prácticas para mitigarlos	Cualitativa	



TEMA	CÓDIGO	INDICADOR	UNIDAD DE MEDIDA	Respuesta
Gestión de los efectos de los arrendatarios sobre la sostenibilidad	IF-RE-410a.1	1) Porcentaje de nuevos contratos de arrendamiento que contengan una cláusula de recuperación de los costes de las mejoras estructurales relacionadas con la eficiencia de los recursos y 2) superficie útil alquilada conexas, por subsector inmobiliario	Porcentaje (%) por área de suelo, pies cuadrados (ft <sup>2</sup> )	Actualmente la Inmobiliaria no realiza gestión de los efectos de los arrendatarios sobre la sostenibilidad.
	IF-RE-410a.2	Porcentaje de arrendatarios que se miden o submiden por separado en cuanto (1) al consumo de electricidad de la red y (2) al agua extraída, por subsector inmobiliario	Porcentaje (%) por área de suelo	
	IF-RE-410a.3	Análisis del método para medir, incentivar y mejorar los efectos de los arrendatarios sobre la sostenibilidad	Cualitativa	
Adaptación al cambio climático	IF-RE-450a.1	Superficie de propiedades ubicadas en zonas de inundación de 100 años, por subsector inmobiliario	Pies cuadrados (ft <sup>2</sup> )	A la fecha, considerando como ciudades de referencia Santiago y Machalí, no existen proyectos de Inmobiliaria Manquehue ubicados en zonas de inundación de 100 años.
	IF-RE-450a.2	Descripción del análisis de la exposición al riesgo de cambio climático, grado de exposición sistemática de la cartera y estrategias para mitigar los riesgos	Cualitativa	No se cuenta con la información para responder este tema según solicita el estándar.

**Tabla 2. Parámetros de actividad**

INDICADOR	CÓDIGO	UNIDAD DE MEDIDA	CÓDIGO
Número de inmuebles, por subsector inmobiliario	IF-RE-000.A	Número	En 2023 el Desarrollo Inmobiliario fue de 18 proyectos, 10 para el subsector casas y 8 para el subsector edificios.  No aplica para la empresa. Inmobiliaria Manquehue no participa del negocio de renta habitacional.
Superficie de suelo alquilable, por subsector inmobiliario	IF-RE-000.B	Pies cuadrados (ft <sup>2</sup> )	
Porcentaje de inmuebles administrados indirectamente, por subsector inmobiliario	IF-RE-000.C	Porcentaje (%) por área de suelo	
Tasa de ocupación media, por subsector inmobiliario	IF-RE-000.D	Porcentaje (%)	



## 8.2 Índice CMF

INDICADOR	CONTENIDO	PÁGINA	COMENTARIO
1	Índice de contenidos	98	
2	Perfil de la entidad		
2.1	Misión, visión, propósito y valores	8-9	
2.2	Información histórica	11-15	
2.3	Propiedad		
2.3.1	Situación de control	16	
2.3.2	Cambios importantes en la propiedad o control	16	
2.3.3	Identificación de socios o accionistas mayoritarios	17	
2.3.4	Acciones, sus características y derechos		
2.3.4.i	Acciones, sus características y derechos	28	
2.3.4.ii	Acciones, sus características y derechos	28	
2.3.4.iii.a	Acciones, sus características y derechos	28	
2.3.4.iii.b	Acciones, sus características y derechos	28	
2.3.4.iii.c	Acciones, sus características y derechos	17	
2.3.5	Otros valores	-	Durante el periodo no se emitieron otros valores.
3	Gobierno Corporativo		
3.1	Marco de Gobernanza		
3.1.i	Marco de Gobernanza	43	
3.1.ii	Marco de Gobernanza	66-70	
3.1.iii	Marco de Gobernanza	48	
3.1.iv	Marco de Gobernanza	69-70	
3.1.v	Marco de Gobernanza	64-65	
3.1.vi	Marco de Gobernanza	43	
3.1.vii	Marco de Gobernanza	43	
3.1	Organigrama	41	
3.2	Directorio		
3.2.i	Directorio	30-31	
3.2.ii	Directorio	34	
3.2.iii	Directorio	36	

INDICADOR	CONTENIDO	PÁGINA	COMENTARIO
3.2.iv	Directorio	33	
3.2.v	Directorio	35	
3.2.vi	Directorio	36	
3.2.vii	Directorio	36	
3.2.viii	Directorio	36	
3.2.ix	Directorio	36	
3.2.ix.a	Directorio	36	
3.2.ix.b	Directorio	36	
3.2.ix.c	Directorio	36	
3.2.x	Directorio	35	
3.2.xi	Directorio	36	
3.2.xii	Directorio		
3.2.xii.a	Directorio	35	
3.2.xii.b	Directorio	35	
3.2.xii.c	Directorio	50	
3.2.xii.d	Directorio	35	
3.2.xiii	Directorio		
3.2.a	Directorio	32	
3.2.b	Directorio	32	
3.2.c	Directorio	32	
3.2.d	Directorio	32	
3.2.e	Directorio	32	
3.2.f	Directorio	-	Pese a que el Directorio en 2023 estuvo compuesto en su totalidad por miembros de género masculino, al definirse las remuneraciones en función del cargo no es posible calcular brecha.
3.3	Comités del Directorio		
3.3.i	Comités del Directorio	37, 40	



INDICADOR	CONTENIDO	PÁGINA	COMENTARIO
3.3.ii	Comités del Directorio	37, 40	
3.3.iii	Comités del Directorio	38, 41	
3.3.iv	Comités del Directorio	39	
3.3.v	Comités del Directorio	37	
3.3.vi	Comités del Directorio	37	
3.3.vii	Comités del Directorio	37	
<b>3.4</b>	<b>Ejecutivos Principales</b>		
3.4.i	Ejecutivos Principales	41	
3.4.ii	Ejecutivos Principales	41	
3.4.iii	Ejecutivos Principales	41	
3.4.iv	Ejecutivos Principales	17	
3.5	Adherencia a códigos nacionales o internacionales	-	La empresa no adhiere formalmente a códigos de buen gobierno coprorativo.
<b>3.6</b>	<b>Gestión de riesgos</b>		
3.6.i	Gestión de riesgos	44	
3.6.ii	Gestión de riesgos	44-47	
3.6.ii.a	Gestión de riesgos	44-47	
3.6.ii.b	Gestión de riesgos	47	
3.6.ii.c	Gestión de riesgos	49	
3.6.ii.d	Gestión de riesgos	46	
3.6.ii.e	Gestión de riesgos	44-47	
3.6.iii	Gestión de riesgos	44	
3.6.iv	Gestión de riesgos	44	
3.6.v	Gestión de riesgos	44	
3.6.vi	Gestión de riesgos	44	
3.6.vii	Gestión de riesgos	49	
3.6.viii	Gestión de riesgos	-	Existen iniciativas de difusión asociadas al modelo de prevención de delitos. No obstante, no existen programas permanentes respecto de otros temas vinculados a la gestión de riesgos.
3.6.ix	Gestión de riesgos	49	

INDICADOR	CONTENIDO	PÁGINA	COMENTARIO
3.6.x	Gestión de riesgos	-	A la fecha la compañía no cuenta con un Plan de Sucesión.
3.6.xi	Gestión de riesgos	-	Durante 2023 no se contó con un procedimiento para que el Directorio revise y los accionistas aprueben la estructura salarial y política de compensación e indemnización del gerente general y demás ejecutivos principales, ni hubo asesorías de terceros. En todo caso, la administración el y el Directorio. sí revisaron los puntos indicados.
3.6.xii	Gestión de riesgos	-	Durante 2023, la empresa no contó con una unidad de relaciones con los grupos de interés. No obstante, las dudas recibidas por los mecanismos formales, fueron respondidas en tiempo y forma, por las áreas involucradas en la pregunta respectiva. Además, fueron informadas en el Comité de Directores.
3.6.xiii	Gestión de riesgos	48	
<b>3.7</b>	<b>Relación con los grupos de interés y el público en general</b>		
3.7.i	Relación con los grupos de interés y el público en general	-	Durante 2023, la empresa no contó con una unidad de relaciones con los grupos de interés. No obstante, las dudas recibidas por los mecanismos formales, fueron respondidas en tiempo y forma, por las áreas involucradas en la pregunta respectiva. Además, fueron informadas en el Comité de Directores.



INDICADOR	CONTENIDO	PÁGINA	COMENTARIO
3.7.ii	Relación con los grupos de interés y el público en general	-	A fines de 2023 la compañía inició la actualización del Manual de Manejo de Información de Interés para el Mercado, que fija los lineamientos y procedimiento de entrega de información y que, durante 2024, será sometida al Comité de Directores y revisada por asesores expertos externos.
3.7.iii	Relación con los grupos de interés y el público en general	-	Durante 2023 no se eligieron directores. De igual manera, no existe un procedimiento formal que contemple la información sobre diversidad de capacidades, condiciones, experiencias y visiones de los candidatos.
3.7.iv	Relación con los grupos de interés y el público en general	36	
<b>4</b>	<b>Estrategia</b>		
4.1	Horizontes de tiempo	57	
4.2	Objetivos estratégicos	52	A la fecha, no se han asumido compromisos estratégicos en el marco del cumplimiento de los ODS de las Naciones Unidas.
4.3	Planes de inversión	60	
<b>5</b>	<b>Personas</b>		
<b>5.1</b>	<b>Dotación de personal</b>		
5.1.1	Número de personas por sexo	72	
5.1.2	Número de personas por nacionalidad	72	
5.1.3	Número de personas por rango de edad	73	
5.1.4	Antigüedad laboral	74	
5.1.5	Número de personas con discapacidad	75	
5.2	Formalidad laboral	75	

INDICADOR	CONTENIDO	PÁGINA	COMENTARIO
5.3	Adaptabilidad laboral	75	
<b>5.4</b>	<b>Equidad salarial por sexo</b>		
5.4.1	Política de equidad	76	
5.4.2	Brecha salarial	76	
5.5	Acoso laboral y sexual	49	
5.6	Seguridad laboral	81	
5.7	Permiso postnatal	77	
<b>5.8</b>	<b>Capacitación y beneficios</b>		
5.8.i	Capacitación y beneficios	79	
5.8.ii	Capacitación y beneficios	79	
5.8.iii	Capacitación y beneficios	79	
5.8.iv	Capacitación y beneficios	78	
5.9	Política de subcontratación	83-85	
<b>6</b>	<b>Modelo de negocios</b>		
<b>6.1</b>	<b>Sector industrial</b>		
6.1.i	Sector industrial	56-57	
6.1.ii	Sector industrial	60	
6.1.iii	Sector industrial	48	
6.1.iv	Sector industrial	48	
6.1.v	Sector industrial	70	
6.1.vi	Sector industrial	-	En 2023 la empresa participó en la Asociación de Desarrolladores Inmobiliarios (ADI) y la Cámara Chilena de la Construcción (CchC).
<b>6.2</b>	<b>Negocios</b>		
6.2.i	Negocios	56	
6.2.ii	Negocios	87-88	
6.2.iii	Negocios	94	
6.2.iv	Negocios	87	
6.2.v	Negocios	19	
6.2.vi	Negocios	-	La empresa no posee patentes de propiedad.



INDICADOR	CONTENIDO	PÁGINA	COMENTARIO
6.2.vii	Negocios	-	La empresa no posee licencias, franquicias, royalties y/o concesiones de propiedad.
6.2.viii	Negocios	61	
6.3	Grupos de interés	70	
6.4	Propiedades e instalaciones		
6.4.i	Propiedades e instalaciones	58	
6.4.ii	Propiedades e instalaciones	-	No aplica. Inmobiliaria Manquehue no es una empresa de extracción de recursos naturales.
6.4.iii	Propiedades e instalaciones	58	
6.5	Subsidiarias, asociadas e inversiones en otras sociedades		
6.5.1	Subsidiarias y asociadas	19	
6.5.2	Inversión en otras sociedades	19-28	
7	Gestión de proveedores		
7.1	Pago a proveedores	94	
7.1.i	Pago a proveedores	94	
7.1.ii	Pago a proveedores	94	
7.1.iii	Pago a proveedores	94	
7.1.iv	Pago a proveedores	94	
7.1.v	Pago a proveedores	94	
7.2	Evaluación de proveedores	92	
8	Indicadores		
8.1	Cumplimiento legal y normativo		
8.1.1	En relación con clientes	90	Durante el año 2023 no existieron multas relacionadas.
8.1.2	En relación con sus trabajadores	83	Durante el año 2023 no existieron multas relacionadas.
8.1.3	Medioambiental		Dando cumplimiento a la normativa nacional vigente, los proyectos inmobiliarios de la compañía son sometidos al sistema de evaluación ambiental (SEA), cumpliendo con los instrumentos legislativos.
8.1.4	Libre Competencia	50	
8.1.5	Otros	48	

INDICADOR	CONTENIDO	PÁGINA	COMENTARIO
8.2	Indicadores de sostenibilidad por tipo de industria	96-97	
9	Hechos relevantes o esenciales	103-104	
10	Comentarios de accionistas y del comité de directores	105-106	
11	Informes financieros	108	



## 8.3 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:

Retractación, por parte un cliente inmobiliario, del contrato de promesa de compraventa.

### → EBITDA:

Resultado Operacional más Depreciación, Amortización y Gasto Financiero en costo.

### → Escrituración:

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

### → Liquidez Corriente:

Activos Corrientes / Pasivos Corrientes.

### → Macrolotes:

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

### → Meses para Agotar Stock (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 dado inicio a las obras.

### → Promedio Cuentas por Cobrar (días):

Cuentas por Cobrar / Promedio Ingresos Diarios.

### → Promesa:

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

### → Promesas Netas:

Promesas totales firmadas en el período menos Desistimientos.

### → Razón Ácida:

Activos Corrientes menos Inventario dividido por los Pasivos Corrientes.

### → Razón de Endeudamiento (1):

Pasivo Exigible dividido por el Patrimonio Propio Controladora.

### → Razón de Endeudamiento (2):

Pasivo Exigible dividido por el Patrimonio Total.

### → Rentabilidad del Activo (ROA):

Ganancia (pérdida) últimos 12 meses / Activos Totales como promedio de los últimos 2 años.

### → Rentabilidad del Patrimonio (ROE):

Ganancia (pérdida) Controladora últimos 12 meses / Patrimonio promedio últimos 2 años.

### → Resciliación:

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

### → Rotación de Activos:

Ingresos del periodo dividido por los activos totales del periodo.

### → Rotación de Inventarios:

Costo de venta dividido por el Inventario Corriente.

### → Stock Disponible / Unidades en stock:

Inmuebles terminados que están disponibles para la venta, incluyendo aquellos que están 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 (inmuebles escriturados) / Stock disponible

### → Venta en blanco:

Venta de inmuebles antes de comenzar su construcción.

•

01

02

03

04

05

06

07

08

Estándares  
utilizados

10

11





Capítulo

9

Hechos  
Esenciales



## 9.1 Hechos esenciales o relevantes

Inmobiliaria Manquehue S.A. durante el año 2023 informó a la Comisión para el Mercado Financiero ("CMF") y a las Bolsas de Valores dos hechos esenciales:

### 1. Ref.: Citación a Junta Ordinaria de Accionistas.

Con fecha 23 de marzo de 2023 Juan Eduardo Bauzá Ramsay, Gerente General, informó al Presidente de la CMF, en calidad de hechos esencial, lo siguiente: "Conforme con lo dispuesto en la Ley N°18.045 sobre Mercado de Valores y en la Norma de Carácter General N°30 de la Comisión para el Mercado Financiero, debidamente facultado al efecto, cumpla con informar a esa Comisión que en Sesión Ordinaria de Directorio de Inmobiliaria Manquehue S.A., celebrada con fecha 22 de marzo de 2023, se acordó, entre otras materias, lo siguiente:

**a)** Fijar como fecha de celebración de la próxima Junta Ordinaria de Accionistas, el día 27 de abril de 2023, a las 9:00 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 2022;

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

**/iii/** Informar sobre los gastos del Directorio y sobre las actividades, gestiones y gastos del Comité de Directores durante el ejercicio 2022;

**/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 2023;

**/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.

**b)** 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 2022 ascendente a \$2.662.001.937, lo cual corresponde a un monto equivalente a \$ 4,5 por acción. Se propondrá a la referida Junta que dicho dividendo sea pagado a contar del día 5 de mayo de 2023.

### 2. Ref.: Acuerdos adoptados en la Junta Ordinaria de Accionistas y Dividendo.

Con fecha 27 de abril de 2023, don Juan Eduardo Bauzá Ramsay, Gerente General, informó al Presidente de la CMF, en calidad de hecho esencial, lo siguiente: Conforme con lo dispuesto en la Ley N°18.045 sobre Mercado de Valores y en la Norma de Carácter General N°30 de la Comisión para el Mercado Financiero, debidamente facultado al efecto, cumpla con informar a esa Comisión que en Junta Ordinaria de Accionistas de Inmobiliaria Manquehue S.A. (la "**Sociedad**") celebrada con fecha 27 de abril de 2023, se acordó, entre otras materias, lo siguiente:

**1.** Aprobar el Balance, Estados Financieros y la Memoria Anual respecto del ejercicio 2022.

**2.** La distribución del dividendo equivalente a un 30,13% de la utilidad líquida del ejercicio 2022, el cual asciende a \$2.662.001.937, lo que corresponde a un monto ascendente a \$4,5 por acción, pagadero a contar del día 5 de mayo de 2023, a los titulares de acciones que figuren inscritas en el Registro de Accionistas a la medianoche del día 27 de abril de 2023.

**3.** Designar como empresa de auditoría externa de la Sociedad para el ejercicio 2023 a la empresa de auditoría externa Deloitte Auditores Consultores Limitada.

•

01

02

03

04

05

06

07

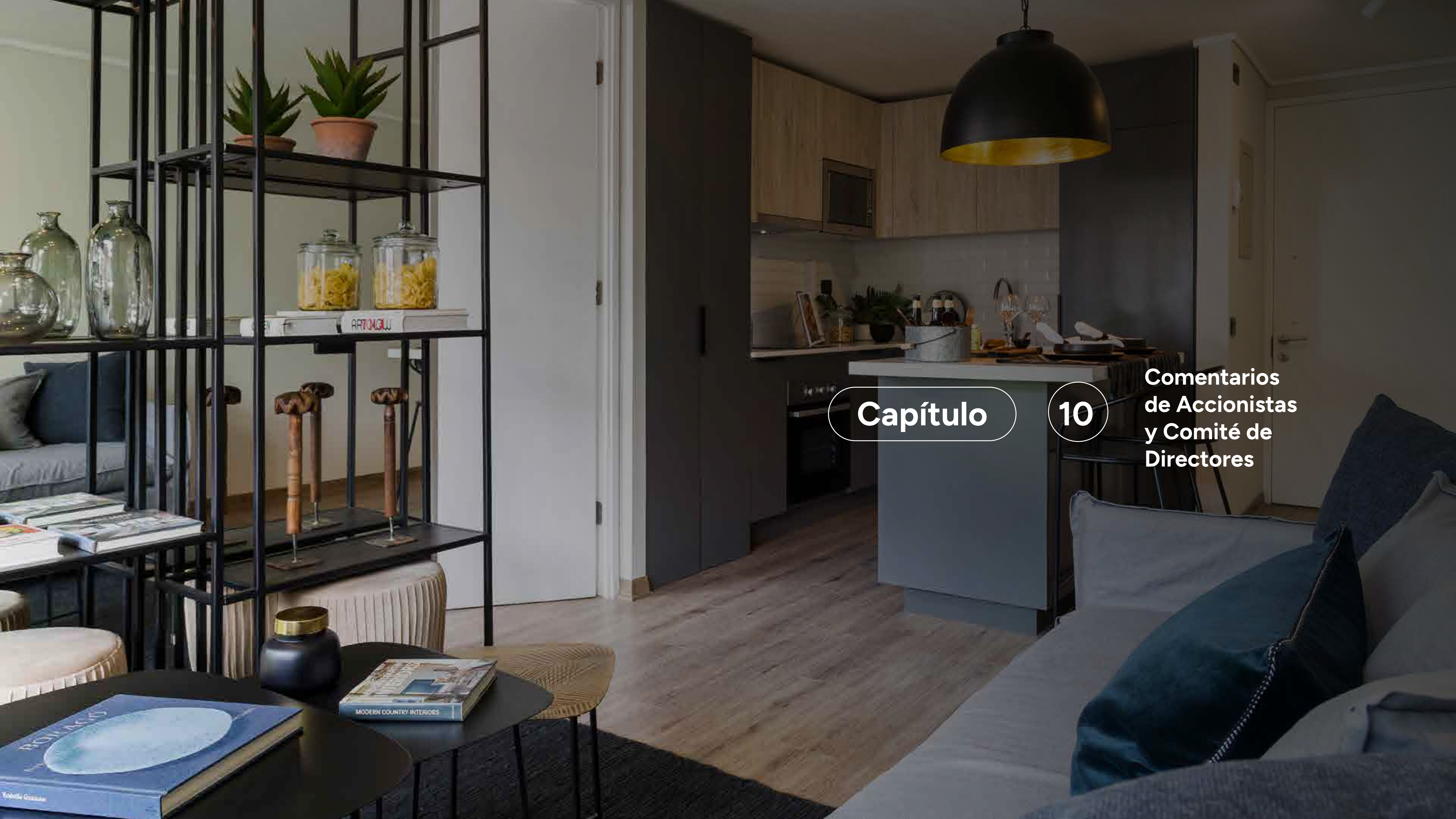
08

09

Hechos  
Esenciales

11





Capítulo

10

Comentarios  
de Accionistas  
y Comité de  
Directores



## 10.1 Comentarios de accionistas y del comité de directores

Durante la votación del punto i/ de la tabla de la Junta Ordinaria de Accionistas celebrada el día 27 de abril de 2023, referido a la aprobación de la Memoria, el Balance y los Estados Financieros de la Sociedad, los representantes de las Administradoras de Fondos de Pensiones A.F.P. Cuprum S.A., y A.F.P. Habitat S.A., solicitaron dejar constancia en acta de que se había tomado conocimiento del informe de auditoría externa de Deloitte Auditores y Consultores Limitada.

Durante la votación del punto /v/ de la tabla señalada precedentemente, referido a La designación de la empresa de auditoría externa para el ejercicio 2023, los representantes de A.F.P. Habitat S.A., BICE Inversiones Administradora General de Fondos S.A., y esta a su vez en representación de Siglo XXI Fondo de Inversión; BCI Small Cap Chile Fondo de Inversión, y Compass Small Cap Chile Fondo de Inversión, emitieron comentarios fundamentando su rechazo en la elección de la empresa de Auditoría Externa, en razón de considerar oportuna su rotación.

Por otra parte, no se emitieron comentarios por parte del Comité de Directores.

- 
- 01
- 02
- 03
- 04
- 05
- 06
- 07
- 08
- 09
- 10

**10**  
Comentarios de Accionistas y Comité de Directores



## 10.2 Declaración de responsabilidad

### DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

RUT: 88.745.400-0  
RAZÓN SOCIAL: INMOBILIARIA MANQUEHUE S.A.

Los Directores y el Gerente General de la sociedad INMOBILIARIA MANQUEHUE S.A., firmantes de la presente declaración, se hacen responsables bajo juramento respecto de la veracidad de la información incorporada en la memoria anual correspondiente al ejercicio 2023, por la que asumen la responsabilidad legal correspondiente.

Nombre	Cargo	Rut	Firma
Canio Corbo Lioi	Presidente	3.712.353-6	
Juan Pablo Armas Mac Donald	Vicepresidente	6.198.258-2	
Pablo Ihnen de la Fuente	Director	6.866.516-7	
Jorge Lama Fernández	Director	6.370.939-5	
Alejandro Molnar Fuentes	Director	10.852.341-7	
Carlos A. Rabat Vilaplana	Director	6.555.191-8	
Pelayo Rabat Vilaplana	Director	8.574.779-7	
Juan Eduardo Bauzá Ramsay	Gerente General	10.234.510-K	

Santiago, 4 de abril de 2024.





**Capítulo**

**11**

**Estados  
Financieros  
Consolidados**



# Estados Financieros Consolidados

ACTIVOS				
ACTIVOS CORRIENTES	N°	31/12/2023	31/12/2022	Variación
	Nota	M\$	M\$	M\$
Efectivo y equivalentes al efectivo	5	30.711.993	45.243.525	(14.531.532)
Otros activos no financieros	7	17.508	35.564	(18.056)
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes, neto	8	25.610.044	22.112.410	3.497.634
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas	9	774.763	393.425	381.338
Inventarios	10	96.504.005	91.010.118	5.493.887
Activos por impuestos	11	7.935.438	7.968.204	(32.766)
<b>TOTAL DE ACTIVOS CORRIENTES</b>		<b>161.553.751</b>	<b>166.763.246</b>	<b>(5.209.495)</b>
ACTIVOS NO CORRIENTES				
Otros activos financieros	6	362.949	346.391	16.558
Otros activos no financieros	7	459.592	477.100	(17.508)
Cuentas por cobrar	8	1.403.585	2.000.902	(597.317)
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas	9	3.820.738	5.680.895	(1.860.157)
Inventarios	10	27.743.647	29.155.006	(1.411.359)
Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación	12	4.126.937	3.678.220	448.717
Activos intangibles distintos de la plusvalía	13	886.493	927.391	(40.898)
Propiedades, planta y equipo	14	625.518	1.096.801	(471.283)
Activos por derecho de uso	15	6.669.288	8.908.100	(2.238.812)
Propiedades de inversión	16	93.471.828	90.404.713	3.067.115
Activos por impuestos diferidos	17	46.796.222	44.908.812	1.887.410
<b>TOTAL DE ACTIVOS NO CORRIENTES</b>		<b>186.366.797</b>	<b>187.584.331</b>	<b>(1.217.534)</b>
<b>TOTAL DE ACTIVOS</b>		<b>347.920.548</b>	<b>354.347.577</b>	<b>(6.427.029)</b>

PASIVOS Y PATRIMONIO				
PASIVOS CORRIENTES	N°	31/12/2023	31/12/2022	Variación
	Nota	M\$	M\$	M\$
Otros pasivos financieros	18	61.581.855	75.399.898	(13.818.043)
Pasivos por arrendamientos	19	190.586	691.664	(501.078)
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	20	17.950.597	17.723.494	227.103
Otras provisiones	21	15.450.736	14.832.793	617.943
Pasivos por impuestos	11	1.301.405	3.961.301	(2.659.896)
Provisiones por beneficios a los empleados	22	532.053	817.100	(285.047)
Otros pasivos no financieros	23	752.067	778.248	(26.181)
<b>TOTAL DE PASIVOS CORRIENTES</b>		<b>97.759.299</b>	<b>114.204.498</b>	<b>(16.445.199)</b>
PASIVOS NO CORRIENTES				
Otros pasivos financieros	18	31.874.769	25.023.150	6.851.619
Pasivos por arrendamientos	19	5.646.837	7.858.601	(2.211.764)
Cuentas por pagar	20	10.901.185	9.937.703	963.482
Pasivos por impuestos diferidos	17	402.194	638.355	(236.161)
Otras provisiones	21	28.338.689	26.110.830	2.227.859
Provisiones por beneficios a los empleados	22	124.458	116.096	8.362
<b>TOTAL DE PASIVOS NO CORRIENTES</b>		<b>77.288.132</b>	<b>69.684.735</b>	<b>7.603.397</b>
<b>TOTAL PASIVOS</b>		<b>175.047.431</b>	<b>183.889.233</b>	<b>(8.841.802)</b>

PATRIMONIO				
Capital emitido	24.2	98.570.453	98.570.453	-
Sobrepeso en colocación de acciones		3.448.858	3.448.858	-
Ganancias acumuladas		40.254.402	37.747.820	2.506.582
Otras reservas	24.4	(8.337)	(6.505)	(1.832)
Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora		142.265.376	139.760.626	2.504.750
Participaciones no controladoras	24.5	30.607.741	30.697.718	(89.977)
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>		<b>172.873.117</b>	<b>170.458.344</b>	<b>2.414.773</b>

<b>TOTAL DE PATRIMONIO Y PASIVOS</b>		<b>347.920.548</b>	<b>354.347.577</b>	<b>(6.427.029)</b>
--------------------------------------	--	--------------------	--------------------	--------------------



## Estados de Resultados por función

ESTADO DE RESULTADOS POR FUNCIÓN	N° Nota	01-01-2023 31-12-2023	01-01-2022 31-12-2022
		M\$	M\$
Ingresos de actividades ordinarias	25	56.172.653	65.294.052
Costo de ventas	26.1	(37.524.115)	(39.824.375)
<b>Ganancia bruta</b>		<b>18.648.538</b>	<b>25.469.677</b>
Gasto de administración	26.1	(16.705.803)	(14.738.679)
Otros ingresos	26.5	1.016.525	1.563.589
Otros gastos	26.5	(79.865)	(129.405)
Ingresos financieros	26.4	3.503.162	3.442.597
Costos financieros	26.4	(2.330.573)	(1.934.030)
Participación en las ganancias (pérdidas) de asociadas y negocios conjuntos que se contabilicen utilizando el método de la participación	12	995.166	615.067
Resultados por unidades de reajuste	26.6	(1.216.360)	(4.868.871)
<b>Ganancia antes de impuestos</b>		<b>3.830.790</b>	<b>9.419.945</b>
Ingreso por impuestos a las ganancias	17	571.905	5.565.914
<b>Ganancia procedente de operaciones continuadas</b>		<b>4.402.695</b>	<b>14.985.859</b>
Ganancia procedente de operaciones discontinuadas		-	-
<b>Ganancia</b>		<b>4.402.695</b>	<b>14.985.859</b>
<b>Ganancia, atribuible a</b>			
Ganancia atribuible a los propietarios de la controladora	28	3.597.058	8.835.479
Ganancia atribuible a participaciones no controladoras	24.5	805.637	6.150.380
<b>Ganancia</b>		<b>4.402.695</b>	<b>14.985.859</b>
<b>Ganancia por acción</b>			
<b>Ganancia por acción básica:</b>			
Ganancia por acción básica en operaciones continuas (en pesos)	28	6,08	14,94
<b>Ganancia por acción diluidas:</b>			
Ganancia diluida por acción procedente de operaciones continuas (en pesos)	28	6,08	14,94

ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL	N° Nota	01-01-2023 31-12-2023	01-01-2022 31-12-2022
		M\$	M\$
<b>Ganancia</b>		<b>4.402.695</b>	<b>14.985.859</b>
<b>Componentes de otro resultado integral antes de impuesto</b>			
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		-	-
<b>Total otro resultado integral que no se reclasificará al resultado del período, antes de impuesto</b>		<b>-</b>	<b>-</b>
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 periodo		-	-
<b>Total impuesto a las ganancias relativo a otro resultado integral que no se reclasificará al resultado del período</b>		<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Total otro resultado integral que no se reclasificará al resultado del período</b>		<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Resultado integral total</b>		<b>4.402.695</b>	<b>14.985.859</b>
<b>Resultado integral atribuible a:</b>			
Resultado integral atribuible a los propietarios de la controladora		3.597.058	8.835.479
Resultado integral atribuible a participaciones no controladoras		805.637	6.150.380
<b>RESULTADO INTEGRAL TOTAL</b>		<b>4.402.695</b>	<b>14.985.859</b>



## Estados de cambios en el Patrimonio

ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO NETO		CAPITAL EMITIDO	SOBREPRECIO EN COLOCACIÓN DE ACCIONES	OTRAS RESERVAS	GANANCIAS (PÉRDIDAS) ACUMULADAS	PATRIMONIO ATRIBUIBLE A LOS PROPIETARIOS DE LA CONTROLADORA	PARTICIPACIONES NO CONTROLADORAS	PATRIMONIO TOTAL
	Nota	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$
<b>Saldo al 01-01-2023</b>		<b>98.570.453</b>	<b>3.448.858</b>	<b>(6.505)</b>	<b>37.747.820</b>	<b>139.760.626</b>	<b>30.697.718</b>	<b>170.458.344</b>
Cambio en patrimonio								
Ganancia		-	-	-	3.597.058	3.597.058	805.637	4.402.695
Otro resultado integral		-	-	-	-	-	-	-
Resultado integral		-	-	-	3.597.058	3.597.058	805.637	4.402.695
Dividendos	24.3	-	-	-	(11.358)	(11.358)	(1.570.335)	(1.581.693)
Dividendos mínimos	24.3	-	-	-	(1.079.118)	(1.079.118)	-	(1.079.118)
Reorganización societaria	24.4			(1.832)		(1.832)		(1.832)
Incremento (disminución) por transferencias y otros cambios		-	-	-	-	-	674.721	674.721
Total de cambios en patrimonio		-	-	(1.832)	2.506.582	2.504.750	(89.977)	2.414.773
Saldo final al 31.12.2023	24	98.570.453	3.448.858	(8.337)	40.254.402	142.265.376	30.607.741	172.873.117
<b>Saldo al 01-01-2022</b>		<b>98.570.453</b>	<b>3.448.858</b>	<b>(6.505)</b>	<b>31.809.979</b>	<b>133.822.785</b>	<b>36.083.674</b>	<b>169.906.459</b>
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	24.3	-	-	-	(246.994)	(246.994)	(5.802.466)	(6.049.460)
Dividendos mínimos	24.3	-	-	-	(2.650.644)	(2.650.644)	-	(2.650.644)
Incremento (disminución) por transferencias y otros cambios		-	-	-	-	-	(5.733.870)	(5.733.870)
Total de cambios en patrimonio		-	-	-	5.937.841	5.937.841	(5.385.956)	551.885
Saldo final al 31.12.2022	24	98.570.453	3.448.858	(6.505)	37.747.820	139.760.626	30.697.718	170.458.344



## Estados de Flujos de Efectivo

ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO	Nº NOTA	01-01-2023 31-12-2023	01-01-2022 31-12-2022
		M\$	M\$
<b>Flujos de efectivo procedentes de (utilizados en) actividades de operación</b>			
Clases de cobros por actividades de operación			
Cobros procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios		66.795.853	92.448.705
Pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios		(59.782.822)	(58.792.375)
Pagos a y por cuenta de los empleados		(5.642.516)	(8.080.266)
Dividendos pagados		(1.570.335)	(5.802.466)
Intereses recibidos		3.440.849	2.980.617
Impuestos a las ganancias reembolsados		230.666	324.131
<b>Flujos de efectivo netos procedentes de actividades de la operación</b>		<b>3.471.695</b>	<b>23.078.346</b>
<b>Flujos de efectivo procedentes de (utilizados en) actividades de inversión</b>			
Flujos de efectivo procedentes de la pérdida de control de subsidiarias u otros negocios			
		-	183
Préstamos a entidades relacionadas		(71.167)	(178.292)
Importes procedentes de la venta de propiedades, planta y equipo		96.256	93.543
Compras de propiedades, planta y equipo		(131.940)	(93.245)
Cobros a entidades relacionadas		2.179.807	2.485.226
Dividendos recibidos		391.343	1.226.372
<b>Flujos de efectivo netos procedentes de actividades de inversión</b>		<b>2.464.299</b>	<b>3.533.787</b>
<b>Flujos de efectivo procedentes de (utilizados en) actividades de financiación</b>			
Importes procedentes de la emisión de acciones			
		873.373	-
Pagos por otras participaciones en el patrimonio		(198.584)	(5.734.055)
Importes procedentes de préstamos de corto plazo	5	35.488.186	44.402.815
Pagos de préstamos	5	(44.515.428)	(35.038.471)
Pagos de pasivos por arrendamientos financieros	5	(445.455)	(2.948.977)
Intereses pagados	5	(9.007.616)	(6.313.219)
Dividendos pagados	24.3	(2.662.002)	(2.957.780)
<b>Flujos de efectivo netos utilizados en actividades de financiación</b>		<b>(20.467.526)</b>	<b>(8.589.687)</b>
“(Decremento) incremento neto en el efectivo y equivalentes al efectivo, antes del efecto de los cambios en la tasa de cambio		(14.531.532)	18.022.446
Efectos de la variación en la tasa de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo		-	-
<b>“(Disminución) aumento neto de efectivo y equivalentes al efectivo</b>		<b>(14.531.532)</b>	<b>18.022.446</b>
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del período		45.243.525	27.221.079
<b>EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFECTIVO AL FINAL DEL PERÍODO</b>	<b>5</b>	<b>30.711.993</b>	<b>45.243.525</b>







