



**ANÁLISIS RAZONADO
AL 31 DE MARZO DE 2024**

A continuación, presentamos el Análisis Razonado de los Estados Financieros Consolidados de Inmobiliaria Manquehue S.A. y sus filiales (en adelante Manquehue, la Compañía o la Sociedad) para el primer trimestre de 2024 (1T24) al 31 de marzo de 2024. Todas las cifras están expresadas en millones de pesos chilenos (millones de \$ o MM\$). Todas las variaciones son respecto al mismo período del año anterior, salvo donde se indique lo contrario.

CONTENIDOS

1. DESTACADOS	3
2. ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADO Y POR SEGMENTO	4
3. INDICADORES OPERACIONALES POR SEGMENTO DE NEGOCIO	8
4. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA CONSOLIDADO.....	13
5. INDICADORES FINANCIEROS.....	14
6. DIFERENCIA ENTRE VALOR LIBRO Y VALOR ECONÓMICO DE LOS PRINCIPALES ACTIVOS	15
7. ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO CONSOLIDADO.....	15
8. HECHOS POSTERIORES AL CIERRE DEL TRIMESTRE	15
9. VARIACIONES EN EL MERCADO, COMPETENCIA Y PARTICIPACIÓN DE MERCADO	16
10. RIESGOS Y MITIGACIONES	19
11. GLOSARIO	25
CONTACTO INVERSIONISTAS	26

1. DESTACADOS

- La menor escrituración de viviendas y de macrolotes resultan en la disminución de los **ingresos consolidados** del 1T24, cifra 47% menor respecto del mismo periodo del año anterior, alcanzando los **MM\$ 8.249** versus los **MM\$ 15.547** del 1T23. Esta disminución se explica por la extensión de los plazos del proceso de escrituración, como resultado de las mayores restricciones hipotecarias. Por su parte, la unidad de negocios de macrolotes, no tuvo escrituraciones durante este periodo, comparado con el 1T23 donde alcanzó los **MM\$ 1.656**.
- Producto de los menores ingresos señalados, el **margen bruto** al 1T24 de **MM\$ 2.182**, es inferior a los **MM\$ 5.341** registrados en el 1T23, lo que equivale a una disminución de 59%.
- Por su parte, los **gastos de administración y ventas (GAV)** que ascienden a **MM\$ 2.766**, representa una disminución aproximada de un 10% si se compara con los **MM\$ 3.084** del 1T23. Lo anterior refleja el resultado de las acciones de optimización de la Compañía informadas en el transcurso del año 2023.
- El **EBITDA consolidado** al término del 1T24 asciende a **MM\$ 7** versus **MM\$ 3.152** para el 1T23, debido a un menor resultado operacional explicado por el inferior volumen de escrituración en ambas unidades de negocio.
- La menor actividad de facturación informada se ve reflejada en la **pérdida consolidada** del 1T24 alcanzando los **(MM\$ 181)**. En comparación, con el mismo periodo del año anterior donde se registraron ganancias por **MM\$ 3.321**.
- Los metros cuadrados reflejados en los **permisos de edificación aprobados** de la compañía, presentan una reducción de un 27% respecto a igual periodo 2023. Esto se explica por los inicios de construcción de los proyectos Mirador del Golf en la comuna de Colina (Piedra Roja), de los Edificios Vicuña Mackenna en la comuna de La Florida, y Arturo Prat en la comuna de Santiago.
- El **stock disponible** aumentó un 17%, llegando según lo programado a **MUF 1.134** al 1T24, vs **MUF 972** en el 1T23, principalmente por la obtención de las recepciones finales en los proyectos de Alto La Cruz Etapa 7 y Aguapiedra Etapa 6. El **stock potencial** se ubicó en **MUF 1.372** para escriturar en los próximos 12 meses.
- Durante el 1T24 se observó un aumento en las **promesas netas** de viviendas por **MUF 349**, monto superior a las **MUF 140** registradas en mismo período del 2023.
- Durante el 1T24 no se registraron **desistimientos de promesas**, mientras que durante el mismo periodo del año anterior se registraron 15 unidades desistidas.
- El **backlog de promesas inmobiliarias** al 1T24 alcanzó los **MUF 1.238**, lo que representa un 23% menos que el cierre del mismo periodo de 2023, donde se registró un Backlog de promesas de **MUF 1.601**.
- El **backlog de promesas de macrolotes** mantuvo el volumen del cierre del 2023. Si se compara con el 1T23, éste disminuyó en un 51%, alcanzando las **MUF 232** al cierre del 1T24, respecto de las **MUF 472** del mismo periodo del año anterior.

2. ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADO Y POR SEGMENTO

Millones de \$	Trimestre		
	1T 2024	1T 2023	Var. A/A (%)
Ingresos	8.249	15.547	-46,9%
(Costo de Venta)	(6.067)	(10.206)	-40,6%
Ganancia Bruta	2.182	5.341	-59,1%
(Gasto de Admin.)	(2.766)	(3.084)	-10,3%
Resultado Operacional	(584)	2.257	n/a
<u>No Operacional:</u>			
-Ingresos financieros	466	1.175	-60,3%
-(Gastos financieros)	(530)	(520)	2,1%
-Otros	(293)	586	n/a
Ganancia antes de impuesto	(941)	3.498	n/a
-Impuestos	760	(177)	n/a
Ganancia (pérdida)	(181)	3.321	n/a
Ganancia propietarios controladora	(259)	2.787	n/a
Resultado Operacional	(584)	2.257	n/a
(+) Depreciación	121	208	-41,9%
(+) Amortización	10	10	0,0%
(+) Gasto Fin. en costo	460	677	-32,0%
EBITDA	7	3.152	n/a
<i>Resultado por acción (\$/acción)</i>	<i>(0,44)</i>	<i>4,71</i>	<i>-5,1 p.p.</i>
<i>Ganancia Bruta / Ingresos (%)</i>	<i>26,4%</i>	<i>34,4%</i>	<i>-7,9 p.p.</i>
<i>Resultado Operac. / Ingresos (%)</i>	<i>-7,1%</i>	<i>14,5%</i>	<i>-21,6 p.p.</i>
<i>Ganancia (pérdida) / Ingresos (%)</i>	<i>-2,2%</i>	<i>21,4%</i>	<i>-23,6 p.p.</i>
<i>EBITDA / Ingresos (%)</i>	<i>0,1%</i>	<i>20,3%</i>	<i>-20,2 p.p.</i>

A continuación, se presentan los resultados separados para las dos unidades de negocios de la Compañía: Desarrollo inmobiliario y Macrolotes.

- **Desarrollo inmobiliario:** Unidad de negocio que aborda los segmentos de extensión (proyectos de casas) dentro y fuera de la Región Metropolitana (RM), y de densidad (proyectos de departamentos) al interior de esta. La cadena de valor de esta unidad se inicia con la búsqueda y compra de terrenos factibles para el desarrollo de viviendas, terminando con la atención de postventa.
- **Macrolotes:** Unidad de negocio enfocada en la venta de paños o macrolotes para el desarrollo inmobiliario, tanto residencial como de equipamiento, los que se concentran en el sector de Piedra Roja. Con una superficie inicial de 1.800 hectáreas, más de 952 hectáreas comercializadas a la fecha, mantiene un saldo de tierra de 246 hectáreas para su venta futura.

Millones de \$	Desarrollo Inmobiliario			Macrolotes			Consolidado (*)		
	1T 2024	1T 2023	Var. A/A (%)	1T 2024	1T 2023	Var. A/A (%)	1T 2024	1T 2023	Var. A/A (%)
Ingresos	8.175	13.891	-41,1%	74	1.656	-95,6%	8.249	15.547	-46,9%
(Costo de Venta)	(6.121)	(10.084)	-39,3%	54	(123)	n/a	(6.067)	(10.206)	-40,6%
Ganancia Bruta	2.055	3.808	-46,0%	127	1.533	-91,7%	2.182	5.341	-59,1%
(Gasto de Admin.)	(2.288)	(2.529)	-9,5%	(478)	(555)	n/a	(2.766)	(3.084)	-10,3%
Resultado Operacional	(234)	1.279	n/a	(351)	978	n/a	(584)	2.257	n/a
EBITDA	347	2.163	n/a	(340)	989	n/a	7	3.152	n/a
<i>Ganancia Bruta / Ingresos (%)</i>	25,1%	27,4%	-2,3 p.p.	173,2%	92,6%	80,6 p.p.	26,4%	34,4%	-7,9 p.p.
<i>Result. Operac. / Ingresos (%)</i>	-2,9%	9,2%	-12,1 p.p.	-477,1%	59,1%	-536,1 p.p.	-7,1%	14,5%	-21,6 p.p.
<i>EBITDA / Ingresos (%)</i>	4,2%	15,6%	-11,3 p.p.	-463,0%	59,8%	-522,8 p.p.	0,1%	20,3%	-20,2 p.p.

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

2.1 RESULTADO OPERACIONAL

Los **ingresos consolidados** del 1T24 alcanzaron **MM\$ 8.249** versus **MM\$ 15.547** del 1T23, lo que se explica a continuación por unidad de negocio:

- **Desarrollo inmobiliario:** los ingresos del 1T24 alcanzaron los **MM\$ 8.175**, monto 41% menor a los **MM\$ 13.891** registrados en mismo período de año anterior, lo cual se explica por una menor escrituración inmobiliaria, en particular en los proyectos Manuel Montt, Alto La Cruz y Aguapiedra.
- **Macrolotes:** Para este segmento, los ingresos durante en **1T24** fueron de **MM\$ 74, proveniente de algunos arriendos menores**. No se registraron ventas de lotes, a diferencia del mismo periodo del año anterior, cuyos ingresos fueron de **MM\$ 1.656**, reflejando, por tanto, una caída de un 95,6%.

El **costo de venta** del **1T24** alcanzó los **MM\$ 6.067** vs. **MM\$ 10.206** del 1T23. Esto por unidad de negocio se desglosa de la siguiente manera:

- **Desarrollo inmobiliario:** Durante el primer trimestre 2024, los costos de desarrollo inmobiliario fueron de **MM\$ 6.121**, que se compara con los **MM\$ 10.084** el 1T23, variación generada a causa de un menor volumen de escrituración en el trimestre.
- **Macrolotes:** para este segmento, el costo de venta alcanzó los **MM\$ 54** vs los **MM\$ 123** para el mismo periodo del 2023. Tal como señalamos anteriormente, la diferencia está asociada a que durante este trimestre no se registraron venta de lotes, mientras que durante el primer trimestre del 2023 se registró la venta de un lote de equipamiento reconociendo por tanto el costo del casco y de urbanización correspondiente.

Como resultado de lo anterior, la ganancia bruta alcanzó los **MM\$ 2.182**, comparado con los **MM\$ 5.341** del mismo período para el 2023. Esta caída se explica por un menor margen inmobiliario y por la no contribución en ventas de la unidad de negocios de Macrolotes.

Los gastos de administración y ventas consolidados del 1T24 disminuyeron en un 10% si se compara con el mismo periodo del año anterior, alcanzando los **MM\$ 2.766**, versus los **MM\$ 3.084** del 1T23. Explicado principalmente, por el ajuste en estructura realizado durante el año pasado.

Por consiguiente, el **resultado operacional consolidado** registró una pérdida de (**MM\$ 584**) en el 1T24, comparado con una utilidad de **MM\$ 2.257** el 1T23; y el **EBITDA consolidado** del 1T23 alcanzó una ganancia de **MM\$ 7** versus los **MM\$ 3.152** en el mismo período del año 2023.

2.2 RESULTADO NO-OPERACIONAL

Los **ingresos financieros** en el 1T24 alcanzaron los **MM\$ 466**, lo que se compara con **MM\$ 1.175** del 1T23. Esta diferencia se produce por menores saldos de caja promedios durante el período 2024 y una menor tasa en colocaciones en depósitos a plazo y fondos mutuos.

Por su parte, los **gastos financieros** del 1T24 muestran un leve aumento con respecto al 1T23 (**MM\$ 530 vs MM\$ 520**), como consecuencia de saldos de deuda de construcción asociados a proyectos inmobiliarios con recepción, específicamente para los proyectos Aguas Claras y Agua Piedra (ambos en Chicureo, comuna de Colina), Alto La Cruz (comuna de Padre Hurtado) y el Edificio Manuel Montt (comuna de Ñuñoa).

Para las **otras ganancias (pérdidas)**, el monto registrado para el 1T24 fue de (**MM\$ 293**) de pérdida, el cual se compara con los **MM\$ 586 positivos** de 1T23, partida que se explica principalmente por el menor resultado en los negocios conjunto y el resultado de reajuste.

Respecto de la **participación en las ganancias de negocios de control conjunto** (clasificado como "Otros" en el No Operacional del primer cuadro) muestran una pérdida de **MM\$ 106** en el 1T24, que se compara con una utilidad de **MM\$ 466** durante el 1T23. Este número refleja la escrituración de proyecto Ciudad del Sol, durante el período.

Por lo tanto, el **resultado no operacional** del 1T24 registró una pérdida de **MM\$ 357**, la que se compara con la ganancia de **MM\$ 1.241** del mismo período del año pasado.

En consecuencia, la **ganancia antes de impuesto** a marzo 2024 alcanzó una pérdida de (**MM\$ 941**), explicada por el menor nivel de actividad comercial consolidada informada, así como una menor contribución financiera debido a la disminución en el volumen de caja y a la menor rentabilidad obtenida de dichos flujos.

El impuesto consolidado del primer trimestre reconoce una utilidad de **MM\$ 760** comparado con la pérdida de **MM\$ 177** en el 1T23. Esto se explica por impuestos diferidos, provenientes de las diferencias temporales entre el valor financiero y tributario de las existencias, pérdidas de arrastre y resultados no realizados. Cabe destacar que todas aquellos diferidos que no se van a utilizar se encuentran debidamente castigados.

Finalmente, la **pérdida neta del 1T24 fue de (MM\$ 181)**, mientras que para el **1T23** el monto correspondió a una ganancia por **MM\$ 3.321**.

3. INDICADORES OPERACIONALES POR SEGMENTO DE NEGOCIO

3.1 DESARROLLO INMOBILIARIO

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

- (i) Proyectos 100% Inmobiliaria Manquehue.
- (ii) Proyectos 70% Inmobiliaria Manquehue, con un 30% de participación de terceros.
- (iii) Consorcios inmobiliarios, donde Inmobiliaria Manquehue posee el 50% del consorcio inmobiliario y constructor. Corresponden a esta modalidad los Proyectos Ciudad del Sol de extensión (socio BRICSA) y Edificios Parque Nogales (Socio MPC).

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

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

Al cierre del 1T24, la cartera de proyectos de Desarrollo inmobiliario de Manquehue es la siguiente:

Proyectos	Ubicación	Total (unidades) (*)	Precio Prom (UF)
1 Los Montes	Piedra Roja	108	8.811
2 Agua Piedra	Piedra Roja	35	12.438
3 Aguas Claras	Piedra Roja	5	10.324
4 Los Robles	Piedra Roja	20	10.310
5 Terrapiedra	Piedra Roja	219	13.953
6 Estancia Liray	Colina	451	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	240	3.940
10 El Recreo	Machalí	439	3.800
Total Casas		2.147	
11 Parque Los Nogales	Lo Barnechea	112	15.897
12 Mirador del Golf	Piedra Roja	50	17.365
13 Los Leones	Providencia	70	9.559
14 Manuel Montt	Ñuñoa	36	4.256
15 Los Alerces	Ñuñoa	91	3.640
16 Victor Rae	Las Condes	29	13.448
17 Arturo Prat	Santiago	185	3.616
18 Vicuña Mackenna	La Florida	141	3.729
Total Departamentos		714	
Total Proyectos		2.861	

(*) Total (unidades) = Venta futura estimada al 31.03.2024 (valor referencial, podría estar sujeto a cambios)

3.1.1 INDICADORES DE OFERTA

BACKLOG PROYECTOS (*)	mar-24	mar-23
	Miles de UF	
Backlog proyectos propios	1.608	621
Casas	1.003	361
Departamentos	605	260
Backlog proyectos con sociedades o consorcios	-	28
Casas	-	28
Departamentos	-	-
Total Backlog Proyectos	1.608	649

PERMISOS (*)	mar-24	mar-23
	M2	
Permisos proyectos propios	88.287	140.276
Casas	69.459	83.193
Departamentos	18.828	57.083
Permisos proyectos con sociedades o consorcios	50.764	50.764
Casas	7.405	7.405
Departamentos	43.359	43.359
Total Permisos	139.051	191.041

STOCK (*)	mar-24				mar-23	
	Stock Disponible		Stock Potencial		Stock Disponible	
	Unidades	UF miles	Unidades	UF miles	Unidades	UF miles
Total	192	1.134	284	1.372	204	972
Casas	155	980	193	1.046	100	512
Departamentos	36	152	91	326	104	460
Sitios	1	2	-	-	-	-

(*) Ver Glosario para definiciones de indicadores

Permisos proyectos: La disminución de los permisos medidos en M2, desde 191.041 a marzo 2024 a 139.051 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 (La Florida) y Arturo Prat en Santiago Centro; así como a construcciones de etapas en los proyectos de Alto La Cruz (Padre Hurtado), Estancia Liray (Colina) y Los Robles en Piedra Roja (Colina).

Backlog de proyectos: Presenta un aumento de un 148%, explicado principalmente por los inicios de construcción del proyecto Vicuña Mackenna (La Florida), Arturo Prat (Santiago) y Mirador del Golf en Piedra Roja (Colina).

Stock disponible y potencial: El stock disponible, medido en MUF, refleja un aumento de un 17% al 1T24 vs 1T23, explicado principalmente por ingreso de stock de entrega inmediata en los proyectos Manuel Montt, Aguapiedra, Los Montes, Alto La Cruz y Estancia Liray. Por su parte, el stock potencial se ubicó en MUF 1.372 con escrituración probable (284 unidades) en los próximos 12 meses.

3.1.2 INDICADORES DE DEMANDA

DEMANDA (*)	Mar. 2024		Mar. 2023	
	Unidades	UF miles	Unidades	UF miles
Venta Total (**)	58	305	102	542
Casas	41	233	36	243
Menor a UF 2.000	-	-	-	-
UF 2.001 a UF 4.000	21	67	6	22
UF 4.001 a UF 6.000	10	44	14	62
UF 6.001 a UF 9.000	1	9	13	137
Mayor a UF 9.000	9	113	3	22
Departamentos	1	4	33	140
Menor a UF 2.000	-	-	-	2
UF 2.001 a UF 4.000	1	4	19	67
UF 4.001 a UF 6.000	-	-	10	45
UF 6.001 a UF 9.000	-	-	-	-
Mayor a UF 9.000	-	-	4	25
Casas con sociedades o consorcios	16	69	30	111
Menor a UF 2.000	-	-	-	-
UF 2.001 a UF 4.000	-	-	25	88
UF 4.001 a UF 6.000	16	69	5	23
UF 6.001 a UF 9.000	-	-	-	-
Mayor a UF 9.000	-	-	-	-
Departamentos con sociedades o consorcios	-	-	3	48
Menor a UF 2.000	-	-	-	-
UF 2.001 a UF 4.000	-	-	-	-
UF 4.001 a UF 6.000	-	-	-	-
UF 6.001 a UF 9.000	-	-	3	48
Mayor a UF 9.000	-	-	-	-
Sitios	-	-	-	-
Menor a UF 2.000	-	-	-	-
UF 2.001 a UF 4.000	-	-	-	-
UF 4.001 a UF 6.000	-	-	-	-
UF 6.001 a UF 9.000	-	-	-	-
Mayor a UF 9.000	-	-	-	-
Promesas Netas (***)	57	349	22	140
Casas	38	184	15	94
Departamentos	19	165	7	47
Promesas Desistidas	-	-	15	80
Casas	-	-	11	61
Departamentos	-	-	4	19
Tasa Desistimiento		0%		36%
Backlog de Promesas (***)	159	1.238	240	1.601
Casas	88	629	153	1.070
Departamentos	71	609	87	531
Sitios	-	-	-	-

(*) Ver Glosario para definiciones de indicadores

(**) Escrituras con valores netos de IVA, incluye proyectos propios y en control conjunto al 100%

(***) Promesas con valores netos de IVA, incluye proyectos propios y en control conjunto según % de propiedad de Inmobiliaria Manquehue

Montos y unidades vendidas o facturadas: La venta total del 1T24 en MUF, que incluye proyectos propios y en control conjunto al 100%, disminuyó en un 44% respecto al 1T23, alcanzando un monto de **MUF 305**, explicado principalmente por una menor escrituración en los proyectos Ciudad del Sol y Parque Nogales, y de una menor escrituración de los proyectos de edificios, Manuel Montt y Teniente Montt, proyecto que agotó su stock. En unidades, el indicador disminuye en un 43%, por las mismas condiciones de mercado explicadas anteriormente.

Monto y unidades prometadas y desistidas: Las promesas netas acumuladas del 1T24 aumentaron en un 149%, alcanzando un monto de **MUF 349**, debido a un desempeño comercial superior en los proyectos de casas, principalmente en Piedra Roja y Alto La Cruz. El trimestre no muestra promesas desistidas.

Backlog de promesas: El Backlog de Promesas presenta una disminución de un 23%, alcanzando **MUF 1.238** vs **MUF 1.601** en 1T23, explicado por la baja comercialización de promesas netas durante todo el año 2023 y 1T 2024, que no compensa la escrituración lograda en el periodo. En unidades, este indicador tuvo una disminución de un 34%.

MAS / Velocidad de Venta	2024	2023
Meses para agotar stock (*)		
Casas	8,2	12,9
Departamentos	108,0	8,2
Sitios	-	1,0
Velocidad de Venta (*)		
Casas	0,4	0,3
Departamentos	0,0	0,5
Sitios	-	2,2

(*) Ver Glosario para definiciones de indicadores

Meses para agotar stock (MAS) / velocidad de venta: El indicador MAS en casas, calculado como la Comisión del Mercado Financiero lo exige, tuvo una caída desde 12,9 a 8,2 explicado fundamentalmente por el buen desempeño comercial de esta unidad de negocios en el período analizado. La incorporación de dos proyectos de edificios (Vicuña Mackenna y Arturo Prat), inciden en el bajo indicador de velocidad de ventas para departamentos, proceso natural en el inicio de la comercialización de unidades en nuevos mercados.

3.2 MACROLOTES

Inmobiliaria Manquehue S.A., a través de su filial Piedra Roja Desarrollos Inmobiliarios S.A., administra y gestiona la venta de macrolotes para el desarrollo de viviendas en extensión y altura, así como para equipamientos. Ubicado en Chicureo, en la comuna de Colina, Piedra Roja es el hogar de más 4.000 familias, las que habitan los más de 30 condominios desarrollados por más de 7 inmobiliarias. Dispone de un equipamiento de primer nivel, donde destacan 4 colegios, 2 supermercados, un centro comercial, 2 clínicas y 3 clubs deportivos (Golf, Náutico y Equestre).

La superficie útil disponible para la venta al cierre del 1T24, 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
Total	127,9	34,7	77,1	239,7

(*) Ver Glosario para definiciones de indicadores

(**) Considera terrenos urbanos con alta pendiente

La ubicación geográfica de los macrolotes es la siguiente (Área demarcada es sólo referencial y puede incluir algunos macrolotes promesados o escriturados):



Backlog de promesas: El Backlog de promesas de lotes en Piedra Roja disminuyó desde **MUF 472** en 1T23 a **MUF 232** en 1T24, debido al desistimiento ya reflejado al cierre del 2023, de una promesa de un lote habitacional en el sector de Las Ñipas.

MACROLOTES PIEDRA ROJA	Backlog de Promesas (MUF)			Total
	Habitacional	Equipamiento	Otros	
A - La Ñipa	-	-	-	-
B - La Laguna	231,1	-	-	231,1
C - Alto Hacienda	-	-	0,4	0,4
Total	231,1	-	0,4	231,5

4. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA CONSOLIDADO

Millones de \$	Desarrollo Inmobiliario			Macrolotes			Consolidado (*)		
	mar-24	dic-23	Var. A/A (%)	mar-24	dic-23	Var. A/A (%)	mar-24	dic-23	Var. A/A (%)
Activos Corrientes	153.290	155.369	-1,3%	9.820	10.594	-7,3%	158.805	161.554	-1,7%
Activos No Corrientes	115.483	115.515	0,0%	141.044	139.766	0,9%	187.039	186.367	0,4%
Total Activos	268.773	270.884	-0,8%	150.864	150.359	0,3%	345.844	347.921	-0,6%
Pasivos Corrientes	89.685	91.777	-2,3%	10.327	10.399	-0,7%	95.698	97.759	-2,1%
Pasivos No Corrientes	26.490	27.075	-2,2%	59.908	59.465	0,7%	77.069	77.288	-0,3%
Participaciones no controladoras							31.070	31.232	-0,5%
Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora							45.998	46.056	-0,1%
Total Patrimonio	152.598	152.031	0,4%	80.630	80.496	0,2%	173.077	172.873	0,1%
Total Pasivos y Patrimonio	268.773	270.884	-0,8%	150.864	150.359	0,3%	345.844	347.921	-0,6%

4.1 ANÁLISIS DE ACTIVOS

El **activo corriente** disminuyó en un **1,3% (MM\$ 2.078)**, respecto a diciembre del 2023, principalmente por:

- Efectivo y equivalentes, neto (Nota 5) con una disminución del **19% (MM\$ 5.921)**, explicada principalmente a pago a proveedores, remuneraciones y amortización de deuda de créditos de proyectos inmobiliarios.
- Deudores comerciales (nota 8), disminuyó en un **1,9% (MM\$ 477)**, debido a la operación normal del negocio, relacionada con la cobranza de los créditos hipotecarios de proyectos inmobiliarios

El **activo no corriente** aumentó un **0,4% (MM\$ 672)**, a causa de la variación en la cuenta activos por impuesto diferido, generado por las diferencias temporales entre el valor financiero y tributario de las existencias y de las pérdidas de arrastre, por la naturaleza del negocio.

4.2 ANÁLISIS DE PASIVOS Y PATRIMONIO

El **pasivo corriente** se redujo en un **2,1% (MM\$ 2.060)**. Las partidas que presentaron mayor incidencia son las siguientes:

- **Pasivos financieros:** Se registró un aumento de un **3,3% (MM\$ 2.034)**, principalmente por giros de EEPP por avance físico de las obras en construcción.
- **Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar:** Presentó una disminución de **13,4% (MM\$ 2.400)** debido a pagos de proveedores principalmente constructoras.
- **Otras provisiones:** Registraron una disminución de un **9% (MM\$ 1.293)**, principalmente por una menor provisión de costo de obra de los proyectos Alto la Cruz y Aguapiedra, como resultado de la gestión con constructoras externas.

El **pasivo no corriente** disminuyó un **0,3% (MM\$ 220)** respecto al cierre del año anterior explicado principalmente por reclasificación del largo plazo al corto la porción correspondiente a una duración menor a un año.

El **patrimonio** por su parte presentó una variación positiva de un **0,1%**, principalmente por el aumento en el patrimonio de las no controladoras.

5. INDICADORES FINANCIEROS

INDICADORES FINANCIEROS (*)	1T24	4T23	3T23	2T23	1T23
Liquidez Corriente	1,66 X	1,65 X	1,84 X	1,76 X	1,58 X
Razón Acida	0,62 X	0,67 X	0,68 X	0,56 X	0,70 X
Razón de Endeudamiento (1)	1,22 X	1,23 X	1,08 X	1,11 X	1,22 X
Razón de Endeudamiento (2)	1,00 X	1,01 X	0,89 X	0,91 X	1,00 X
Deuda Corto Plazo	55,4%	55,8%	51,0%	52,4%	59,0%
Deuda Largo Plazo	44,6%	44,2%	49,0%	47,6%	41,0%
Cobertura Gastos Financieros	0,01 X	0,59 X	0,91 X	1,74 X	3,21 X
Rotación de Inventarios	0,06 X	0,39 X	0,29 X	0,23 X	0,11 X
Promedio Cuentas por Cobrar (días)	274,2	164,1	111,5	114,4	112,1
Rotación de Activos	0,02 X	0,16 X	0,12 X	0,09 X	0,04 X
Rentabilidad del Activo (ROA)	-0,1%	1,3%	1,4%	1,4%	1,0%
Rentabilidad del Patrimonio (ROE)	-0,2%	2,6%	3,0%	2,9%	2,0%

(1) Considera patrimonio controlador

(2) Considera patrimonio total

El indicador de **liquidez corriente** presenta una variación menor debido a la disminución del efectivo y equivalentes en efectivos cuyo uso es parte de la continuidad normal del negocio.

La **razón de endeudamiento (1)** (Leverage) por su parte, disminuyó respecto al cierre del año anterior a 1,22 veces debido a un descenso en el monto del pasivo exigible debido a la amortización de líneas de construcción, como proceso natural del negocio inmobiliario.

La **cobertura de gastos financieros** disminuye a 0,01 se condice con un menor EBITDA y el incremento de la deuda por inicios de obras.

6. DIFERENCIA ENTRE VALOR LIBRO Y VALOR ECONÓMICO DE LOS PRINCIPALES ACTIVOS

Los criterios de valoración de activos se describen en detalle en la Nota 2 (Resumen de las Principales Políticas Contables) de los Estados Financieros. Las diferencias entre valores libro y valores de mercado en los Estados Financieros Consolidados, están contemplados en la cuenta propiedades de inversión, tal como se detalla en la Nota 16.

7. ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO CONSOLIDADO

Millones de \$	Desarrollo Inmobiliario			Macrolotes			Consolidado (*)		
	mar-24	mar-23	Var. A/A (%)	mar-24	mar-23	Var. A/A (%)	mar-24	mar-23	Var. A/A (%)
Flujos de Operación	(5.840)	6.511	-189,7%	(578)	(16)	-3473,5%	(6.418)	6.495	-198,8%
Flujos de Inversión	20	756	-97,4%	0	(0)	100,0%	20	756	-97,4%
Flujos de Financiamiento	477	(9.064)	105,3%	0	0	0%	477	(9.064)	105,3%
Incremento (disminución) en Efectivo y Equivalentes	(5.343)	(1.796)	-197,5%	(578)	(16)	-3472,3%	(5.921)	(1.812)	-226,8%
Efectivo y Equivalentes al principio del período	23.163	33.254	-30,3%	7.549	11.989	-37,0%	30.712	45.244	-32,1%
Efectivo y Equivalentes al final del período	17.820	31.459	-43,4%	6.971	11.973	-41,8%	24.791	43.432	-42,9%

El **flujo de operación** disminuyó un 198%, llegando a **(MM\$ 6.418)** a marzo 2024. Esto es producto principalmente de menor cobranza en comparación con mismo período del año anterior, período en que hubo recaudaciones por importantes ventas de terreno.

El **flujo de inversión** por su parte también disminuyó desde **MM\$ 756** a marzo 2023 a **MM\$ 20** para el mismo período en 2024, por menores recuperaciones de capital y retiro de utilidades desde entidades con participación.

Por último, el **flujo de financiamiento** alcanzó un monto de **MM\$ 477** para el cierre de marzo 2024, el que se compara con los **(MM\$ 9.064)** del mismo período del año anterior, esta diferencia es explicada por mayores giros de préstamos para la construcción en proyectos inmobiliarios.

8. HECHOS POSTERIORES AL CIERRE DEL TRIMESTRE

El 28 de abril de 2024 se realizó la Junta Ordinaria de Accionistas, en donde se aprobaron todas las materias propuestas incluyendo el pago de un dividendo de \$ 2 por acción, equivalente al 32,89% de la utilidad líquida del ejercicio 2023.

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

Las promesas de venta expresadas en UF al 1T24 subieron un 19% respecto al mismo periodo del año anterior, mientras que, en unidades, el mercado sube un 23%. El mercado de casas en UF ha caído un 9% y el de departamentos crece un 31%.

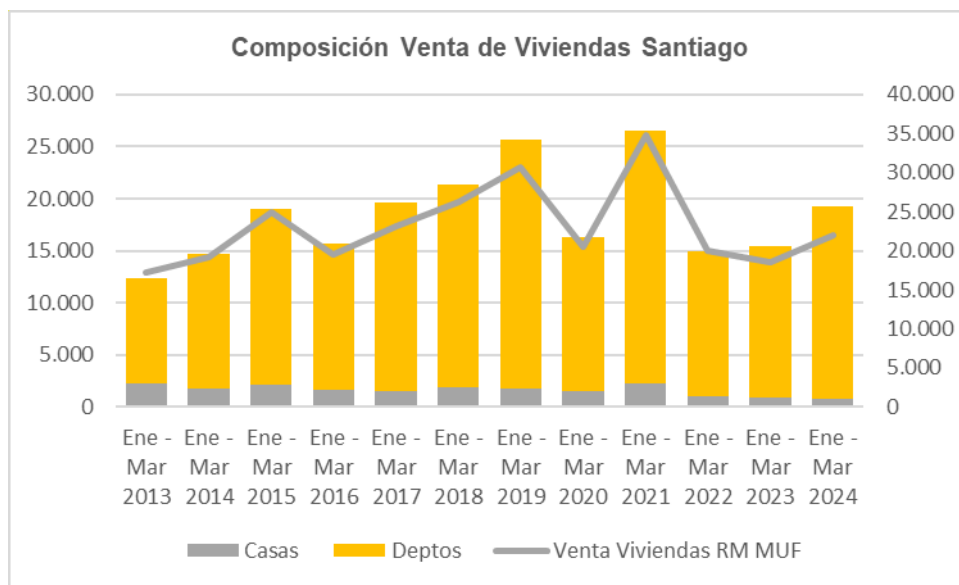


Gráfico N° 1: Composición promesas por tipo de viviendas RM Fuente: Toc Toc

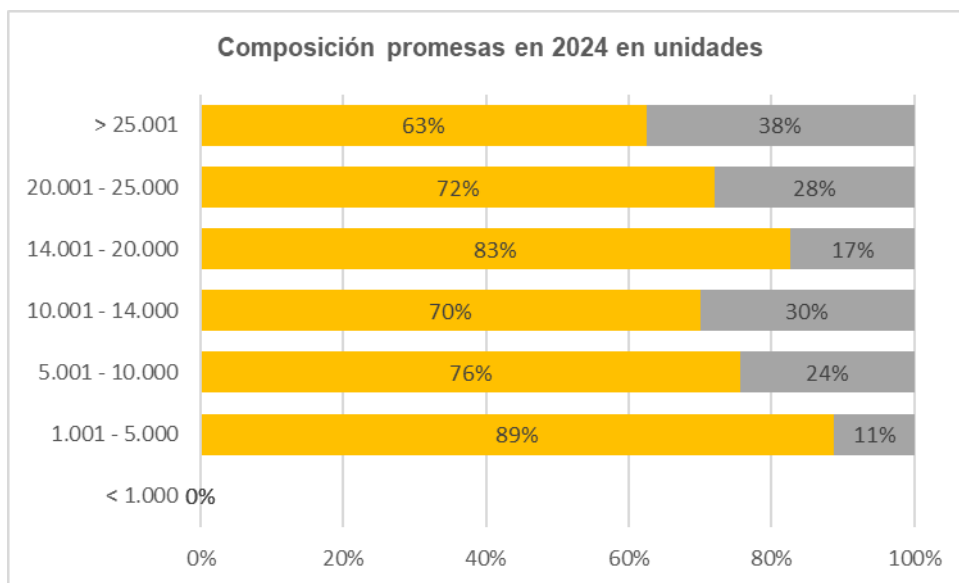


Gráfico N° 2: Composición promesas de viviendas por precio RM Fuente: Toc Toc

En relación con el desempeño del mercado inmobiliario en la Región Metropolitana durante el primer trimestre del 2024, y de acuerdo con las cifras presentadas por Toc-Toc, en el gráfico N°2 se aprecia una preferencia clara por departamentos en la mayoría de los tramos de precio.

En el mercado de casas, el precio presenta un aumento en sus precios. El gráfico N°3, muestra un alza de un 4% en el precio de las casas; mientras que, en departamentos, el precio cayó un 3,9%, en relación con lo observado al 1T24.

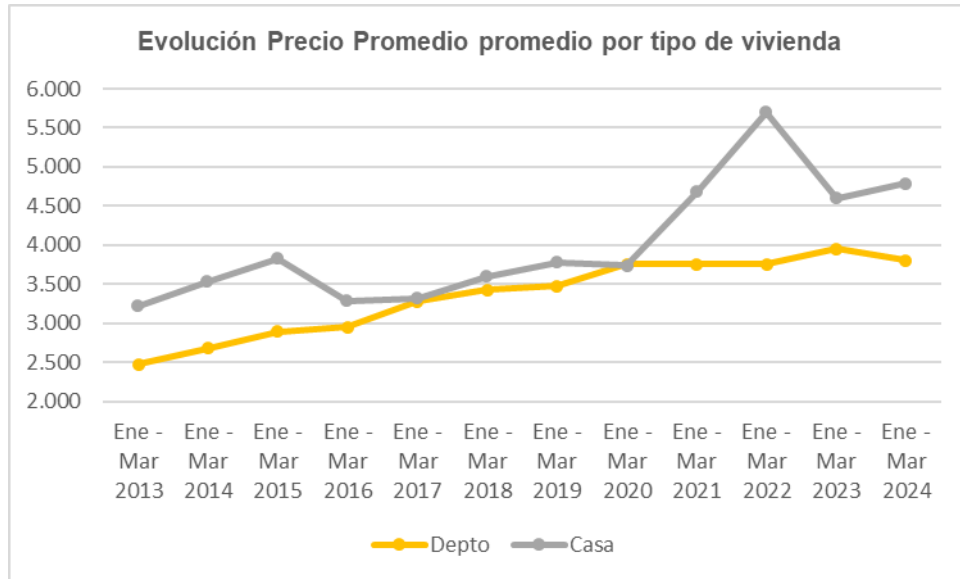


Gráfico N° 3: Evolución precio promedio por tipo de vivienda RM Fuente: Toc Toc

El indicador UF/m² en casas aumentó un 4,2%, mientras que en departamentos el precio tuvo una caída del 0,2%.

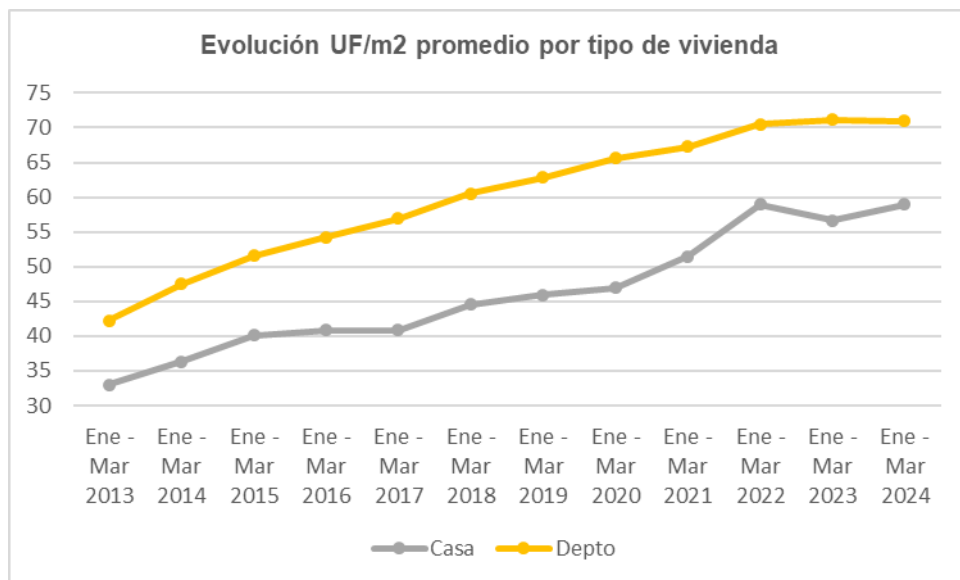


Gráfico N° 4: Evolución uf/m² promedio por tipo de vivienda RM Fuente: Toc Toc.

En el caso de Piedra Roja, en el gráfico 5, se mantiene la tendencia observada el trimestre anterior de bajas ventas y altas tasas de desistimiento, llegando a su punto más bajo en los meses de diciembre y enero 2024, con una venta neta negativa de **31 MUF**, y un desistimiento de un 150% en este último período.

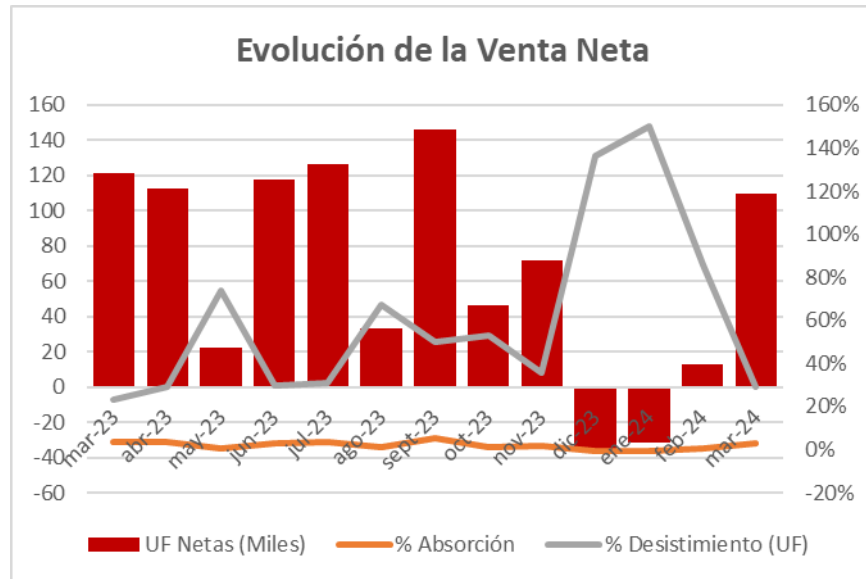


Gráfico Nº 5: Evolución Ventas netas (UF), sector Chicureo, Piedra Roja, Colina Fuente: Toc Toc.

En términos de oferta disponible, este indicador aumenta durante el primer trimestre de este año debido al ingreso del proyecto Los Robles 5 como nueva oferta en blanco.

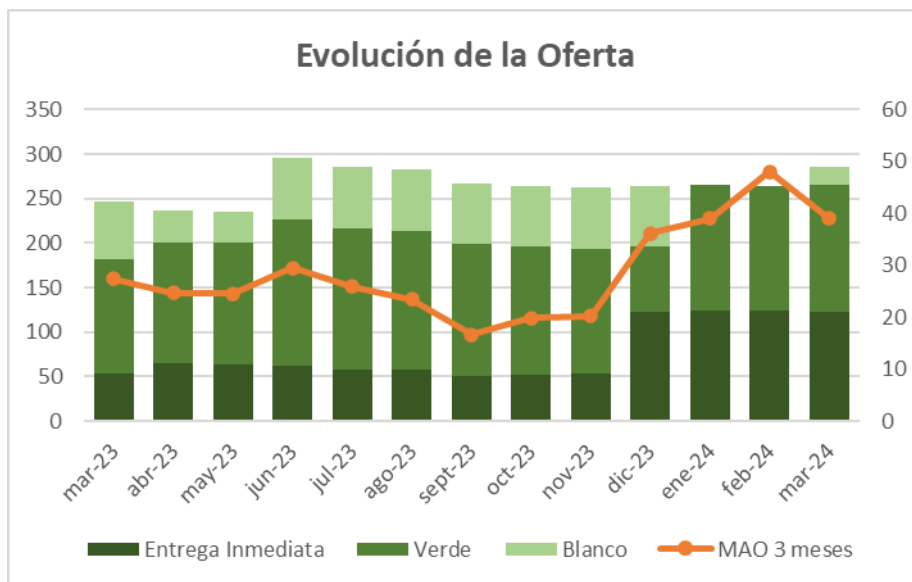


Gráfico Nº 6: Evolución de la oferta disponible vs MAO, sector Chicureo, Piedra Roja, Colina Fuente: Toc Toc.

10. RIESGOS Y MITIGACIONES

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

10.1 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.

10.2 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.

10.2.1 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 reevaluación de proyectos futuros.

10.2.2 Demandas y Juicios

Existe una probabilidad de riesgo legal debido a demandas o juicios de clientes que hayan tenido problemas 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 participa activamente 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.

10.2.3 Normativos

En los últimos años, las distintas autoridades han generado numerosos cambios en la regulación e interpretación de la legislación que rige sobre la vivienda y el urbanismo, como por ejemplo la reciente modificación de la Ley de Copropiedad Inmobiliaria (nueva Ley 21.442 publicada el 13 de abril 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.

10.3 RIESGOS FINANCIEROS

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

- **Riesgo de Liquidez:** Para mitigar el riesgo de incumplimiento de pago de compromisos, la Compañía ha desarrollado e implementado herramientas de control de caja semanal, mensual y anual, de manera de prever oportunamente las necesidades de financiamiento de corto, mediano y largo plazo y como abordarlas. La Compañía estructura sus compromisos en función de la operación que se trate, corto plazo en el caso de obras en construcción, o mediano y largo plazo para inversión en nuevos activos para el desarrollo futuro. En esta industria, el financiamiento bancario de corto plazo opera con líneas de crédito de construcción cuya utilización está indexada al avance físico de la obra. 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 dividendo/ingresos del cliente, entre otros).

- **Riesgo de Activos de Carácter Financiero:** Las inversiones de excedentes de caja se efectúan principalmente en bancos nacionales, con amplia trayectoria en el sector financiero, con

calificación de riesgo adecuado al tipo de inversión que se trate y con perspectivas estables. Existe una política que define las instituciones con las cuales estamos autorizados a trabajar y que tipo de instrumento tenemos permitido tomar por la administración

- **Riesgo de Covenants:** Si bien Manquehue no posee covenants en ninguno de sus créditos, éstos podrían ser requeridos en el futuro por cualquier institución financiera, como parte del contrato de crédito. Su finalidad es garantizar a la institución financiera el retorno de su crédito y obligar al deudor a operar de una manera financieramente prudente. El riesgo de no cumplir con estos covenants 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.

10.4 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 instrumentos de planificación territorial, Ley Ordenanza de Urbanismo y construcción, legislación ambiental y todo cuerpo legal que rige el desarrollo inmobiliario, debido al alto impacto que pueden tener en la rentabilidad de un proyecto.

10.5 RIESGO DE CONSTRUCCIÓN

En la industria, estos riesgos están asociados principalmente a accidentes laborales, enfermedades profesionales, relación con la comunidad, con vecinos, etc., así también con la relación laboral propia de la construcción, la cual en gran medida se formaliza a través de subcontratistas, en la que la empresa tiene una responsabilidad subsidiaria. Para salvaguardar los principales activos y cubrir potenciales contingencias, se mantienen pólizas de seguros de responsabilidad civil y de “todo riesgo de construcción”. Dichos seguros de responsabilidad civil cubren posibles daños que se ocasionen, tanto a trabajadores como a terceros, así como daños a propiedades de terceros que pudieran ser ocasionados por la ejecución de las obras. El seguro de “todo riesgo de construcción” cubre el activo en construcción, incluyendo equipos, maquinarias, existencias en bodega, mobiliario, etc., de

potenciales daños que pudieran ocurrir producto de sismos, incendios, robos y actos terroristas entre otros.

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

10.6 RIESGO POR LA NATURALEZA CÍCLICA DEL NEGOCIO

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

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

La Compañía 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.

10.7 RIESGO DE POSTVENTA

El artículo 18° de la Ley General de Urbanismo y Construcciones (LGUC), dispone que el propietario primer vendedor de una construcción será responsable por todos los daños y perjuicios que provengan de fallas o defectos en ella, sea durante su ejecución o después de terminada, prescribiendo dicha responsabilidad en ciertos años, según sea la naturaleza de la falla. En Manquehue, contamos con un departamento de post venta compuesto por personal especializado que tiene como objetivo entregar un servicio de primera calidad frente a los inconvenientes que tengan los clientes.

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

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

10.8 RIESGO LABORAL

Los riesgos laborales comprenden aquellos elementos que, directa o indirectamente, ponen en duda la continuidad y el buen desempeño de los negocios de Inmobiliaria Manquehue S.A. 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 Compañía.

Para mitigar estos riesgos y contar con el personal idóneo para cada cargo, la Compañía 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.

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. Actualmente, dicho Manual se encuentra en revisión de acuerdo con la nueva Ley de Delitos Económicos, el que debiera estar vigente en agosto de 2024. Dentro de las iniciativas existentes para prevenir dicho riesgo, se dispone de distintos mecanismos que permiten a nuestros colaboradores o terceros hacer denuncias anónimas cuando se vulneren las normas legales y de conducta que promueve la empresa a través de su Código de Ética.

10.9 RIESGO DE RESTRICCIONES EN EL MERCADO DE FINANCIAMIENTO HIPOTECARIO

El acceso a créditos hipotecarios es una de las restricciones posibles en el mercado inmobiliario. Las tasas pueden verse afectadas no sólo por el ciclo económico global, sino también por la situación país. La inflación y el empleo también juegan un rol fundamental en la capacidad de endeudamiento de los promitentes compradores. Desde 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.

11. GLOSARIO

Backlog de Promesas: Stock de promesas vigentes al cierre del período que quedan por escriturar.

Backlog de proyectos: Saldo de proyectos que se encuentran en construcción, propios y desarrollados por sociedades o consorcios, sin considerar aquellos que son ejecutados por orden de un mandante.

Cobertura Gastos Financieros: EBITDA últimos 12 meses / Gasto financiero total pagado últimos 12 meses.

Costo Financiero Total: Costo financiero en resultado + costo financiero activado del año.

Desistimiento: Retracción, por parte un cliente inmobiliario, del contrato de promesa de compraventa.

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

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

Liquidez Corriente: Activos Corrientes / Pasivos Corrientes.

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

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

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

Paño: porción de un macrolote para la venta.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Tasa de Desistimiento: Promesas desistidas/ Promesas Totales

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

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

CONTACTO INVERSIONISTAS

Alejandra Villa Muñoz

Gerente de Administración y Finanzas

T: (56 2) 2750 7000

accionistas@imanquehue.com

www.imanquehue.com/gobiernocorporativo/

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

Con más de 40 años de historia en Chile, Inmobiliaria Manquehue es una empresa líder en el desarrollo de barrios que trascienden en el tiempo, mediante el diseño, construcción y venta de casas y departamentos en Santiago y casas en otras regiones del país. Asimismo, la Compañía vende paños para desarrollo residencial y de equipamiento, principalmente concentrado en Piedra Roja, al norte de Santiago, el mayor proyecto inmobiliario desarrollado en Chile. Actualmente, Manquehue mantiene 19 proyectos residenciales que se encuentran en distintas etapas de desarrollo y ejecución.



Los antecedentes contenidos en este documento han sido preparados solamente para propósitos informativos. Las declaraciones contenidas en este documento en relación con perspectivas del negocio de la Compañía, las proyecciones de operación, resultados financieros, el potencial de crecimiento de la empresa, el mercado y las estimaciones macroeconómicas son meras previsiones y se basan en las expectativas de gestión en relación con el futuro de la Compañía. Estas expectativas son altamente dependientes de los cambios en el mercado, requisitos legales y regulatorios, el rendimiento económico general, la industria y los mercados internacionales y por lo tanto están sujetos a cambios. Las declaraciones sobre expectativas hacen relación solo a la fecha en que son hechas, y la Compañía no se hace responsable de actualizar públicamente ninguna de ellas, existiendo nueva información, eventos futuros u otros.