



20 | Memoria
24 | Anual
Integrada

Trayectoria y estilo
pensado para ti





Proyecto Arturo Prat

01

Mensaje del
Presidente

02

Perfil de
la Entidad

03

Gobierno
Corporativo

04

Estrategia y Modelo
de Negocios

05

Personas

06

Gestión de
Clientes

07

Gestión de
Proveedores

08

Estándares
Utilizados

09

Hechos
Esenciales

10

Comentarios de Accionistas
y Comité de Directores

11

Estados Financieros
Consolidados

01

MENSAJE DEL PRESIDENTE



MENSAJE DEL PRESIDENTE

Quiero agradecer a todos nuestros colaboradores por su compromiso y esfuerzo durante este año desafiante. Estoy convencido de que, juntos, podremos superar los obstáculos y seguir construyendo un futuro exitoso para nuestra empresa.



Estimados accionistas y colaboradores,

El ejercicio 2024 del que damos cuenta en esta Memoria Anual ha representado graves desafíos para la industria inmobiliaria de nuestro país. A causa de ello, nuestra empresa se vio seriamente afectada en sus cifras de facturación de viviendas y de macrolotes y en consecuencia en los resultados del ejercicio.

Se logró sin embargo mantener una sólida estructura financiera que nos ha permitido aumentar nuestra oferta de viviendas a medida que la demanda por nuestros productos se reactiva como parece estar ocurriendo durante el último trimestre del año.

En el año 2024 hemos duplicado el monto en UF de las promesas de venta de viviendas suscritos respecto al año anterior, lo cual nos lleva a esperar una moderada recuperación del nivel de facturación en los próximos trimestres. Por su parte, el volumen de facturación consolidados totalizó MM\$ 56.487, un 0,6% respecto del año precedente, con un aumento de 0,4% en viviendas y 3% el macrolotes.

En otro ámbito, el desarrollo de las obras se mantuvo en el año según los costos de las proyecciones, sin desmerecer la calidad y la oportunidad de entrega a nuestros clientes.

A su vez, en el área comercial hemos implementado un

cambio en la estructura con el objetivo de adaptarnos a la nueva realidad de la industria. Hemos fortalecido nuestra presencia en los canales digitales, optimizado nuestros procesos de venta y postventa, y puesto en marcha una campaña de marketing más agresiva y segmentada.

Las áreas de apoyo también han jugado un papel fundamental en este proceso de transformación y optimización. Se han realizado mejoras continuas en sus procesos, incorporando nuevas tecnologías para brindar un soporte eficiente y oportuno a las áreas comerciales y operativas.

Hemos contado con el sostenido soporte de la banca y de instituciones financieras, respaldo al que respondemos con una gestión financiera rigurosa y prudente que nos ha permitido mantener la solvencia adecuada para afrontar los próximos desafíos del mercado y al mismo tiempo preservar el futuro de nuestra empresa con una visión de largo plazo.

Quiero agradecer a todos nuestros colaboradores por su compromiso y esfuerzo durante este año tan desafiante. El Directorio está convencido de que, juntos, podremos superar los obstáculos y seguir construyendo un futuro exitoso para nuestra empresa.

Atentamente,

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

- 01 Mensaje del Presidente
- 02 Perfil de la Entidad
- 03 Gobierno Corporativo
- 04 Estrategia y Modelo de Negocios
- 05 Personas
- 06 Gestión de Clientes
- 07 Gestión de Proveedores
- 08 Estándares Utilizados
- 09 Hechos Esenciales
- 10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores
- 11 Estados Financieros Consolidados

02

PERFIL DE LA ENTIDAD



2.1. Misión, visión y valores

A lo largo de su historia, Inmobiliaria Manquehue ha emprendido una transformación estratégica que sitúa al cliente en el centro de todas sus operaciones.

Con más de 40 años de experiencia, Inmobiliaria Manquehue S.A. se ha consolidado como una marca líder en el desarrollo de proyectos inmobiliarios. Su trayectoria se distingue por la calidad de sus productos y su compromiso con ofrecer una experiencia de excelencia a sus clientes, posicionándose como un referente en el mercado chileno.

La compañía opera a través de dos principales líneas de negocio:

- Desarrollo de proyectos residenciales, que incluye casas y departamentos diseñados para satisfacer diversas necesidades habitacionales.
- Comercialización de macrolotes, orientada a la venta de terrenos a terceros, fortaleciendo su presencia en el sector.

A lo largo de su historia, Inmobiliaria Manquehue ha emprendido una transformación estratégica que sitúa al cliente en el centro de todas sus operaciones. Este enfoque ha permitido optimizar procesos, incorporar tecnologías avanzadas y contar con un equipo profesional de alta especialización en el ámbito inmobiliario. Como resultado, la empresa ha fortalecido su capacidad para entregar servicios y productos de excepcional calidad.

El compromiso de Inmobiliaria Manquehue con la satisfacción del cliente ha sido reconocido de manera destacada. En 2024, y por segundo año consecutivo, la compañía obtuvo el premio “Best Place to Live”, reafirmando su liderazgo en el sector y su dedicación por mejorar la calidad de vida de las personas. Adicionalmente, en 2024, recibió el galardón por “Excelencia en Entrega y Postventa”, consolidando su reputación como una empresa que prioriza la experiencia del cliente en cada etapa del proceso.



Proyecto Estancia Liray

01 Mensaje del Presidente

02 Perfil de la Entidad

03 Gobierno Corporativo

04 Estrategia y Modelo de Negocios

05 Personas

06 Gestión de Clientes

07 Gestión de Proveedores

08 Estándares Utilizados

09 Hechos Esenciales

10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores

11 Estados Financieros Consolidados

2.1. Misión, visión y valores



- 01 Mensaje del Presidente
- 02 Perfil de la Entidad
- 03 Gobierno Corporativo
- 04 Estrategia y Modelo de Negocios
- 05 Personas
- 06 Gestión de Clientes
- 07 Gestión de Proveedores
- 08 Estándares Utilizados
- 09 Hechos Esenciales
- 10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores
- 11 Estados Financieros Consolidados



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
Registro de Accionistas:	Depósito Central de Valores (DCV)
Audidores Externos:	Deloitte Auditores y Consultores Limitada
Sistema de Prevención del Delito:	prevenciondedelitos@imanquehue.com
Asesores Legales:	Barros y Errázuriz Abogados Limitada

CONSTITUCIÓN

Inmobiliaria Manquehue S.A. es una sociedad anónima abierta constituida por escritura pública con fecha 16 de marzo de 1982, otorgada en la Notaría de Santiago de doña Ana María Sepúlveda Fuentes, bajo la razón social de "Distribuidora y Comercial San Esteban Limitada".

El extracto de dicha escritura se inscribió en el Registro de Comercio del Conservador de Bienes Raíces de Santiago a fojas 5.715 N°3.074, correspondiente al año 1982, y se publicó en el Diario Oficial de fecha 24 de abril del mismo año. Posteriormente, se transformó en Inmobiliaria y Urbanizadora Manquehue Limitada y, finalmente, en Inmobiliaria 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.



Proyecto Los Portones - Piedra Roja

01 Mensaje del Presidente

02 Perfil de la Entidad

03 Gobierno Corporativo

04 Estrategia y Modelo de Negocios

05 Personas

06 Gestión de Clientes

07 Gestión de Proveedores

08 Estándares Utilizados

09 Hechos Esenciales

10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores

11 Estados Financieros Consolidados

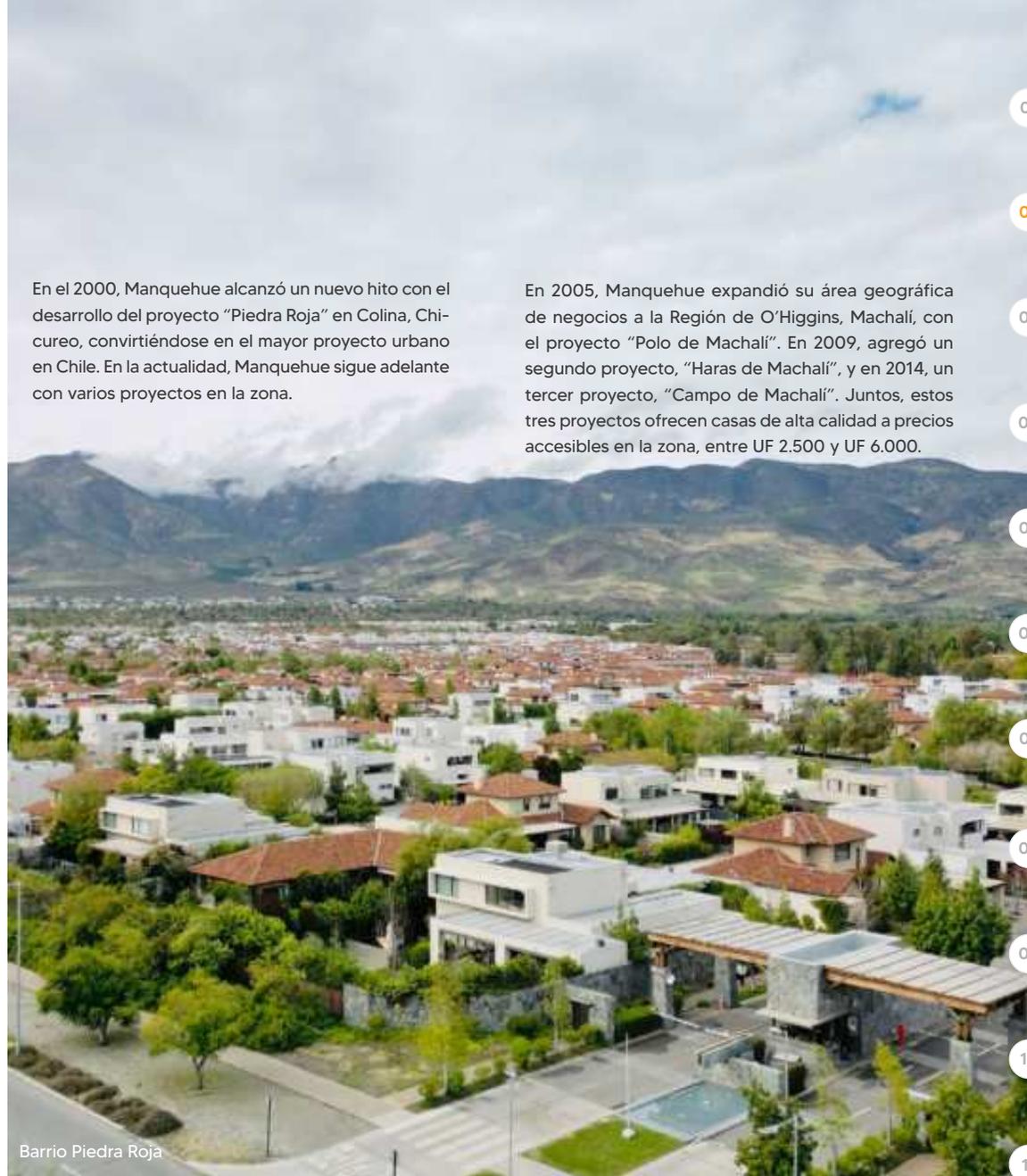


2.3. Historia de la empresa

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 macroproyectos inmobiliarios. Con precios de venta que partían desde las UF 2.000, la empresa avanzó ganando presencia en este mercado.



Barrio Piedra Roja

En el 2000, Manquehue alcanzó un nuevo hito con el desarrollo del proyecto “Piedra Roja” en Colina, Chircuro, 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.

01 Mensaje del Presidente

02 Perfil de la Entidad

03 Gobierno Corporativo

04 Estrategia y Modelo de Negocios

05 Personas

06 Gestión de Clientes

07 Gestión de Proveedores

08 Estándares Utilizados

09 Hechos Esenciales

10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores

11 Estados Financieros Consolidados



2.3. Historia de la empresa

Inmobiliaria Manquehue entró en el mercado de construcción en altura en 2005 con los proyectos "Terrazas del Cóndor" y "Cumbres 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 Cor-

porativo a Seguros MetLife Chile en 2018 y terrenos en Lo Barnechea y Vitacura, en 2019. Además, ese mismo año, Manquehue se hizo pública en la Bolsa de Comercio de Santiago, recaudando 661 MUF.

Entre 2020 y 2021, Inmobiliaria Manquehue impulsó mejoras en sus unidades de negocio, promovió la transformación digital y adaptó su operación a los desafíos de la pandemia mediante un Plan de Contingencia Sanitaria y ajustes en sus canales de venta. Además, implementó herramientas como SAP BO y BUK, adoptó un modelo de trabajo híbrido

y fortaleció su oferta en respuesta al mercado, mejorando la experiencia de clientes, colaboradores e inversionistas.

Inmobiliaria Manquehue enfrentó con éxito los desafíos del mercado, lanzando proyectos clave, optimizando su operación con herramientas digitales y ajustes en su estructura. En 2024, implementó mejoras tecnológicas, creó el área técnica, integró el canal de brokers y avanzó con nuevas etapas de proyectos como Los Montes, además de iniciar su primer proyecto de edificios en Las Condes, Víctor Rae. Asimismo, reforzó su compromiso con la calidad y volvió a obtener la certificación "Best Place to Live".

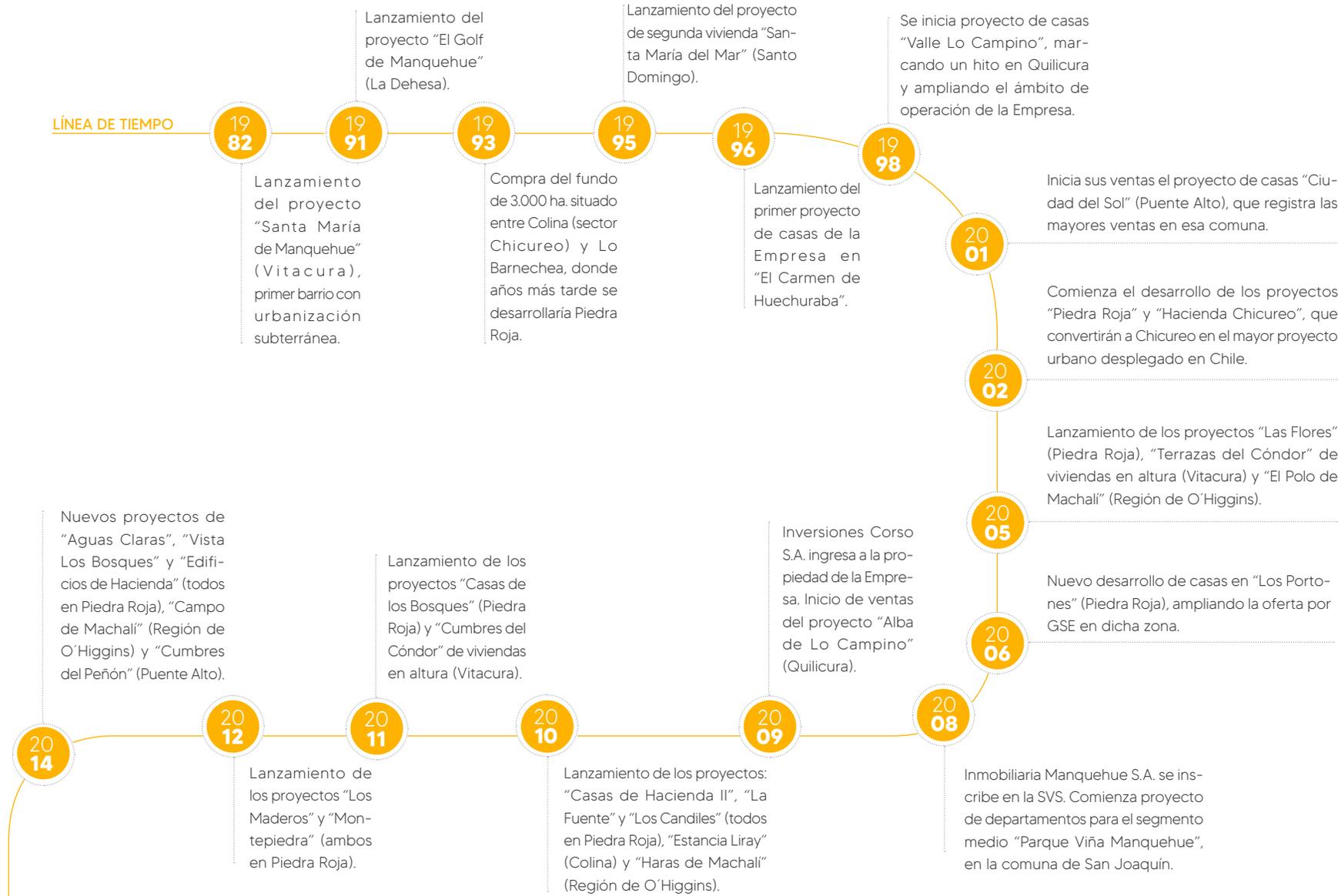


Proyecto Arturo Prat

- 01 Mensaje del Presidente
- 02 Perfil de la Entidad
- 03 Gobierno Corporativo
- 04 Estrategia y Modelo de Negocios
- 05 Personas
- 06 Gestión de Clientes
- 07 Gestión de Proveedores
- 08 Estándares Utilizados
- 09 Hechos Esenciales
- 10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores
- 11 Estados Financieros Consolidados



2.3. Historia de la empresa



- 01 Mensaje del Presidente
- 02 Perfil de la Entidad
- 03 Gobierno Corporativo
- 04 Estrategia y Modelo de Negocios
- 05 Personas
- 06 Gestión de Clientes
- 07 Gestión de Proveedores
- 08 Estándares Utilizados
- 09 Hechos Esenciales
- 10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores
- 11 Estados Financieros Consolidados



2.3. Historia de la empresa

2015

Nuevos proyectos de “Aguapiedra”, “Los Robles” y “Los Montes” (todos en Piedra Roja).

2016

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

2018

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

2019

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

2020

Año caracterizado por una reestructuración organizacional profunda y por la implementación del Plan de Contingencia Sanitaria para enfrentar los efectos de la pandemia. Además, se da inicio al desarrollo del proyecto “Manuel Montt” y se avanza en nuevas etapas de los proyectos en Piedra Roja, Padre Hurtado y Machalí.

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

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

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

2021

Este año marca un hito significativo en el proceso de recuperación post-pandemia para diversas industrias, incluyendo el sector inmobiliario. Inmobiliaria Manquehue se adapta a esta nueva etapa implementando un modelo de trabajo híbrido y la integración de un avanzado sistema ERP (SAP BO), fundamentales para optimizar sus operaciones. Además, delineó una estrategia de sostenibilidad, enfocada en fortalecer su rendimiento y resiliencia organizacional. En el ámbito de expansión y desarrollo, la empresa inicia importantes proyectos de construcción y la adquisición estratégica de terrenos, como el proyecto Los Alerces en Ñuñoa, y la compra de terrenos en La Ñipa en Piedra Roja, Vicuña Mackenna en La Florida, y Arturo Prat en Santiago, consolidando así su presencia en el mercado.

2022

2024

En 2024, Inmobiliaria Manquehue continúa fortaleciendo su posición en el mercado mediante la incorporación de mejoras tecnológicas y estratégicas. Se implementa un chatbot para clientes y postventa, junto con tecnologías avanzadas para la detección de posibles fraudes de proveedores, reforzando la seguridad y confianza en los procesos. Por segundo año consecutivo, la empresa recibe la certificación “Best Place to Live”, reflejando su compromiso con la calidad de vida de sus clientes. Además, incorpora el canal de brokers a la estrategia comercial y fortalece el trade marketing en puntos de venta, mejorando así la experiencia del cliente.

En cuanto al desarrollo de proyectos, a pesar de las condiciones desafiantes del mercado, se lanzan nuevas etapas como Los Montes 6, Los Robles y Parque Nogales, además del inicio de la construcción del proyecto Víctor Rae en Las Condes. Asimismo, se lograron eficiencias significativas en la construcción de viviendas, adaptando los productos a las necesidades del mercado actual.

Finalmente, como parte de la búsqueda de eficiencia en la estructura organizacional, se crea el área técnica para apoyar al desarrollo de proyectos y garantizar la calidad final de los productos, consolidando el compromiso de Manquehue con la excelencia y la innovación.

2023

En 2023, a pesar de los desafíos derivados del alza en las tasas de crédito y restricciones de financiamiento, Inmobiliaria Manquehue mantiene su dinamismo con nuevos lanzamientos y recepciones en proyectos clave como Agua Piedra, Aguas Claras y Los Montes. En el segmento medio, destaca con proyectos en Padre Hurtado y Colina, y en edificios, fortalece su presencia con iniciativas en La Florida, Santiago y Lo Barnechea, además de culminar su segundo proyecto en Ñuñoa. Con el objetivo de optimizar su estructura operativa, Inmobiliaria Manquehue externaliza la construcción, concentrándose en el desarrollo y la gestión comercial, mejorando su eficiencia operativa con herramientas digitales como Power BI y SAP BO. Asimismo, optimiza sus oficinas corporativas reduciendo su espacio físico, fomentando un ambiente colaborativo y eficiente.

01 Mensaje del Presidente

02 Perfil de la Entidad

03 Gobierno Corporativo

04 Estrategia y Modelo de Negocios

05 Personas

06 Gestión de Clientes

07 Gestión de Proveedores

08 Estándares Utilizados

09 Hechos Esenciales

10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores

11 Estados Financieros Consolidados



2.4. Propiedad de la Empresa

2.4.1. Situación de control

El 62,31% del total de acciones de la Sociedad está en mano del grupo controlador a través de diferentes sociedades.

El 62,31% del total de acciones de la Sociedad es controlada por 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., Roble Ocho S.A.

Existe entre estas sociedades un pacto de accionistas de fecha 31 de enero de 2008, que se encuentra depositado en el Registro de Accionistas de la Sociedad.

Estas sociedades son controladas 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 de las sociedades que se indican a continuación:

JOSÉ ANTONIO RABAT VILAPLANA

RUT: 4.770.732-3

por medio de su participación como controlador de la sociedad Inversiones Cerro Manquehue SpA con un 99,8%, accionista controlador de Roble Uno S.A.

MARÍA CECILIA RABAT VILAPLANA

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.

MARÍA DEL CARMEN RABAT VILAPLANA

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.

CARLOS ALBERTO RABAT VILAPLANA

RUT: 6.555.191-8

por medio de su participación como controlador de la sociedad El Carmen Limitada con un 89,01%, accionista controlador indirecto de Roble Siete S.A.

JOSÉ LUIS RABAT VILAPLANA

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.

MARÍA ESTRELLA RABAT VILAPLANA

RUT: 5.899.708-0

por medio de su participación como controladora de la sociedad Inversiones Pullally Ltda. con un 96,06%, accionista controlador de Roble Cuatro S.A.

MARÍA DEL ROSARIO XIMENA RABAT VILAPLANA

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.

PELAYO RABAT VILAPLANA

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.

01 Mensaje del Presidente

02 Perfil de la Entidad

03 Gobierno Corporativo

04 Estrategia y Modelo de Negocios

05 Personas

06 Gestión de Clientes

07 Gestión de Proveedores

08 Estándares Utilizados

09 Hechos Esenciales

10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores

11 Estados Financieros Consolidados



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 2024.

Al 31 de diciembre de 2024, ningún otro integrante del Directorio y de la Alta Administración, posee participación directa o indirecta en la propiedad de la empresa.

2.4.2. Accionistas

RUT	NOMBRE	CARGO	% PARTICIPACIÓN DIRECTA E INDIRECTA
6.555.191-8	Carlos Alberto Rabat Vilaplana (*)	Director	8,00%
8.574.779-7	Pelayo Rabat Vilaplana (*)	Director	8,00%

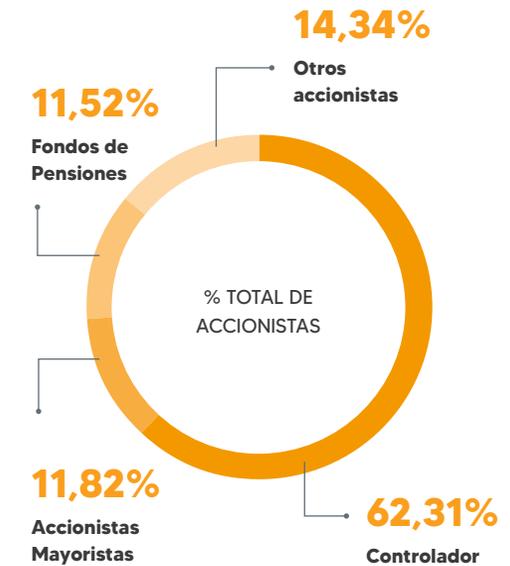
(*) Relacionado al grupo controlador.

MAYORES ACCIONISTAS

Al 31 de diciembre de 2024, 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 59 accionistas.

NOMBRE	RUT	NÚMERO DE ACCIONES	%
ROBLE UNO S A	76.006.947	47.324.479	8,00%
ROBLE TRES SA	76.006.959	47.324.479	8,00%
ROBLE CUATRO SA	76.006.961	47.324.479	8,00%
ROBLE SEIS SA	76.006.973	47.324.479	8,00%
ROBLE SIETE SA	76.007.052	47.324.479	8,00%
ROBLE OCHO SA	76.007.054	47.324.479	8,00%
ROBLE DOS S A	76.006.954	46.215.312	7,81%
COMPASS SMALL CAP CHILE FONDO DE INVERSION	96.804.330	43.798.235	7,40%
ROBLE CINCO SA	76.006.967	38.451.143	6,50%
TOESCA SMALL CAP CHILE FONDO DE INVERSION	76.777.416	26.133.311	4,42%

(*) Relacionado al grupo controlador.



01 Mensaje del Presidente

02 Perfil de la Entidad

03 Gobierno Corporativo

04 Estrategia y Modelo de Negocios

05 Personas

06 Gestión de Clientes

07 Gestión de Proveedores

08 Estándares Utilizados

09 Hechos Esenciales

10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores

11 Estados Financieros Consolidados

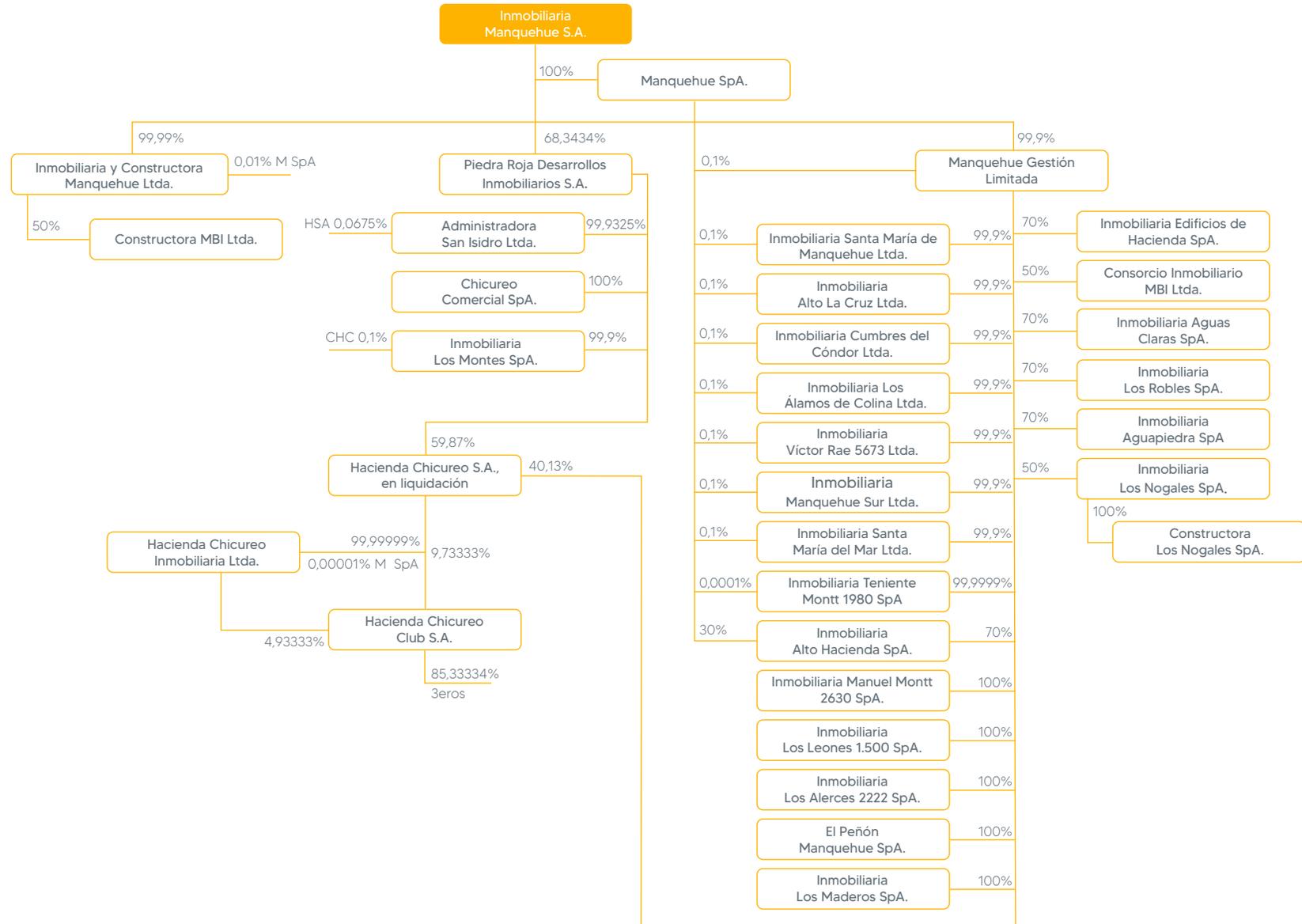


2.5. Filiales y Coligadas

Inmobiliaria Manquehue S.A ha estructurado su malla societaria en función de sus unidades de negocios. La unidad de negocios dedicada a la venta de macrolotes, concentrada en Piedra Roja S.A., es una sociedad independiente, por lo que sus estados financieros también lo son. En cuanto a la unidad de Negocio Inmobiliario, la compañía opera a través de proyectos que se gestionan bajo el rut de Manquehue Gestión Ltda. y proyectos que se gestionan bajo sociedades operativas.

2.5.1. Subsidiarias, Asociadas e Inversiones en otras sociedades

Manquehue participa también en algunos proyectos, en asociación con otros grupos inmobiliarios: Moller y Pérez Cotapos y con Brotec Icafal.



- 01 Mensaje del Presidente
- 02 Perfil de la Entidad
- 03 Gobierno Corporativo
- 04 Estrategia y Modelo de Negocios
- 05 Personas
- 06 Gestión de Clientes
- 07 Gestión de Proveedores
- 08 Estándares Utilizados
- 09 Hechos Esenciales
- 10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores
- 11 Estados Financieros Consolidados



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.

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, oficina 401, 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 Limitada

SU OBJETO SOCIAL ES:

a) La adquisición, enajenación, explotación y arrendamiento de toda clase de bienes raíces o muebles, ya sea de 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, postventa, administración y finanzas, contabilidad, recursos humanos, urbanismo, construcción y arquitectura.

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.: 99,99% directo; 0,01% indirecto

Capital Suscrito y Pagado: M\$37.772.100

01 Mensaje del Presidente

02 Perfil de la Entidad

03 Gobierno Corporativo

04 Estrategia y Modelo de Negocios

05 Personas

06 Gestión de Clientes

07 Gestión de Proveedores

08 Estándares Utilizados

09 Hechos Esenciales

10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores

11 Estados Financieros Consolidados



Manquehue SpA

SU OBJETO SOCIAL ES:

a) La inversión en toda clase de bienes muebles, sean estos 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; b) Además, incluye la adquisición, enajenación y/o explotación de bienes raíces, tanto rurales como urbanos, así como la administración de las inversiones mencionadas anteriormente 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.

SU OBJETO SOCIAL ES:

a) El desarrollo, ejecución y administración de toda clase de proyectos inmobiliarios, loteos, urbanizaciones, compra y venta de terrenos, arriendos, quedando facultada dentro de su giro para celebrar actos o contratos encaminados directa o indirectamente al desarrollo del mismo.

Directorio: Jorge Lama Fernández, Juan Eduardo Bauzá Ramsay, Mauricio Guasch Brzovic, Fernando, Hurtado Llona, Pablo Ihnen de la Fuente, Pelayo Rabat Vilaplana, Alejandra Villa Muñoz

Gerente General: Cristián Cominetti Zárata

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

SU OBJETO SOCIAL ES:

a) Construcción de edificios, viviendas y obras civiles en el predio que fuera de la Sociedad de Asistencia y Capacitación, en la comuna de Puente Alto; b) Elaboración de proyectos y estudios de arquitectura, ingeniería y construcción; c) Elaboración de proyectos de urbanismo y ejecución de obras; d) Prestación de servicios de arquitectura, ingeniería y construcción.

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 de Inmobiliaria Manquehue S.A.: 50% indirecto

Capital Suscrito y Pagado: M\$10.000

Consortio Inmobiliario MBI Ltda

SU OBJETO SOCIAL ES:

a) Compra, loteo, urbanización desde la Sociedad de Asistencia y Capacitación de los alrededores de Avenida Vicuña Mackenna, comuna de Puente Alto; b) Comercialización de edificaciones y sitios, arrendamiento de dichos bienes.

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: Sebastián Serrano Alliende

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

RUT: 77.468.720-3

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

Capital Suscrito y Pagado: M\$102.520

01 Mensaje del Presidente

02 Perfil de la Entidad

03 Gobierno Corporativo

04 Estrategia y Modelo de Negocios

05 Personas

06 Gestión de Clientes

07 Gestión de Proveedores

08 Estándares Utilizados

09 Hechos Esenciales

10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores

11 Estados Financieros Consolidados



Chicureo Comercial SpA

SU OBJETO SOCIAL ES:

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

Directorio: No tiene

Gerente General: No tiene

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

RUT: 99.579.330-K

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

Capital Suscrito y Pagado: M\$307.280

Inmobiliaria Los Montes SpA

SU OBJETO SOCIAL ES:

a) Adquisición, loteo y urbanización de predios; b) Construcción de inmuebles en dichos terrenos; c) Comercialización de edificaciones y sitios, y sus arrendamientos, sin perjuicio de otras actividades inmobiliarias.

Directorio: No tiene

Gerente General: Rodrigo Barros Baeza

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

RUT: 76.282.780-8

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

Capital Suscrito y Pagado: M\$6.003

Hacienda Chicureo Inmobiliaria Limitada

SU OBJETO SOCIAL ES:

a) Desarrollo, ejecución y administración de proyectos inmobiliarios, loteos, urbanizaciones, compra, venta de terrenos, celebrando actos o contratos requeridos para su giro.

Directorio: No tiene

Gerente General: No tiene

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

RUT: 77.799.840-4

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

Capital Suscrito y Pagado: M\$7.767.030

Hacienda Chicureo S.A., en liquidación

SU OBJETO SOCIAL ES:

a) 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., en liquidación

RUT: 96.934.070-4

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

Capital Suscrito y Pagado: M\$6.024.441

01 Mensaje del Presidente

02 Perfil de la Entidad

03 Gobierno Corporativo

04 Estrategia y Modelo de Negocios

05 Personas

06 Gestión de Clientes

07 Gestión de Proveedores

08 Estándares Utilizados

09 Hechos Esenciales

10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores

11 Estados Financieros Consolidados



Inmobiliaria Santa María de Manquehue Limitada

SU OBJETO SOCIAL ES:

a) 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.

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

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

Tel.: +56 2 27507000

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

Capital Suscrito y Pagado: M\$3.571.970

Inmobiliaria Alto La Cruz Limitada

SU OBJETO SOCIAL ES:

a) Compra, venta, explotación y arrendamiento de toda clase de bienes; b) Loteo y urbanización de inmuebles; c) Construcción de edificios; d) Asesorías comerciales e inmobiliarias.

Directorio: No tiene

Gerente General: No tiene

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

RUT: 77.132.010-4

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

Capital Suscrito y Pagado: M\$4.055.510

Inmobiliaria Cumbres del Cóndor Limitada

SU OBJETO SOCIAL ES:

a) Compra, venta y explotación de bienes raíces; b) Loteo y urbanización de inmuebles.

Directorio: No tiene

Gerente General: No tiene

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

RUT: 76.005.121-7

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

Capital Suscrito y Pagado: M\$3.036.399

Inmobiliaria Los Álamos de Colina Limitada

SU OBJETO SOCIAL ES:

a) Compra, venta y explotación de bienes raíces o muebles; b) Loteo y urbanización de inmuebles.

Directorio: No tiene

Gerente General: No tiene

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

RUT: 76.002.138-5

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

Capital Suscrito y Pagado: M\$2.867.257

01 Mensaje del Presidente

02 Perfil de la Entidad

03 Gobierno Corporativo

04 Estrategia y Modelo de Negocios

05 Personas

06 Gestión de Clientes

07 Gestión de Proveedores

08 Estándares Utilizados

09 Hechos Esenciales

10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores

11 Estados Financieros Consolidados



Inmobiliaria Victor Rae 5673 Limitada

SU OBJETO SOCIAL ES:

- a) Compra, venta y explotación de bienes y muebles;
- b) Loteo y urbanización de inmuebles.

Directorio: No tiene

Gerente General: No tiene

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

RUT: 76.047.861-K

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

Capital Suscrito y Pagado: M\$546.159

Inmobiliaria Manquehue Sur Limitada

SU OBJETO SOCIAL ES:

- a) Compra, venta y explotación de bienes raíces y muebles; b) Loteo y urbanización de bienes urbanos o rurales.

Directorio: No tiene

Gerente General: No tiene

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

RUT: 76.175.560-9

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

Capital Suscrito y Pagado: M\$1.449.325

Inmobiliaria Santa María del Mar Limitada

SU OBJETO SOCIAL ES:

- a) Compra, venta y explotación de bienes raíces y muebles; b) Loteo y urbanización de bienes urbanos o rurales.

Directorio: No tiene

Gerente General: No tiene

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

RUT: 76.335.860-7

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

Capital Suscrito y Pagado: M\$4.182.553

Inmobiliaria Teniente Montt 1980 SpA

SU OBJETO SOCIAL ES:

- a) Compra, venta y explotación de bienes raíces y muebles; b) Loteo y urbanización de bienes urbanos o rurales; c) 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 Teniente Montt 1980 SpA, sociedad por acciones

RUT: 76.712.550-K

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

Capital Suscrito y Pagado: M\$141.671

01 Mensaje del Presidente

02 Perfil de la Entidad

03 Gobierno Corporativo

04 Estrategia y Modelo de Negocios

05 Personas

06 Gestión de Clientes

07 Gestión de Proveedores

08 Estándares Utilizados

09 Hechos Esenciales

10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores

11 Estados Financieros Consolidados



Inmobiliaria Alto Hacienda SpA

SU OBJETO SOCIAL ES:

a) Compra de lotes del Proyecto Alto Hacienda, de la comuna de Colina; b) 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, Rodrigo Barros, Carlos Alberto Rabat y Rodrigo Boisier.

Gerente General: Juan Eduardo Bauzá Ramsay

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

RUT: 76.414.366-3

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

Capital Suscrito y Pagado: M\$24.627

Inmobiliaria Manuel Montt 2630 SpA

SU OBJETO SOCIAL ES:

a) Compra, venta y explotación de bienes raíces y muebles; b) Loteo y urbanización de bienes urbanos o rurales; c) Desarrollo, construcción y comercialización de bienes inmuebles.

Directorio: No tiene

Gerente General: No tiene

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

RUT: 76.868.949-0

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

Capital Suscrito y Pagado: M\$50.000

Inmobiliaria Los Leones 1500 SpA

SU OBJETO SOCIAL ES:

a) Compra, venta y explotación de bienes raíces y muebles; b) Loteo y urbanización de bienes urbanos o rurales; c) 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 Los Leones 1500 SpA, sociedad por acciones

RUT: 76.994.039-1

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

Capital Suscrito y Pagado: M\$50.000

Inmobiliaria Los Alerces 2222 SpA

SU OBJETO SOCIAL ES:

a) Compra, venta y explotación de bienes raíces y muebles; b) Loteo y urbanización de bienes urbanos o rurales; c) 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 Los Alerces 2222 SpA, sociedad por acciones

RUT: 76.994.045-6

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

Capital Suscrito y Pagado: M\$50.000

01 Mensaje del Presidente

02 Perfil de la Entidad

03 Gobierno Corporativo

04 Estrategia y Modelo de Negocios

05 Personas

06 Gestión de Clientes

07 Gestión de Proveedores

08 Estándares Utilizados

09 Hechos Esenciales

10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores

11 Estados Financieros Consolidados



Inmobiliaria Los Maderos SpA

SU OBJETO SOCIAL ES:

a) 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; b) Compra de inmuebles del Condominio Los Portones para destinarlos a casas pilotos.

Directorio: No tiene

Gerente General: No tiene

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

RUT: 76.216.575-9

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

Capital Suscrito y Pagado: M\$100.000

El Peñón Manquehue SpA

SU OBJETO SOCIAL ES:

a) Desarrollar el negocio inmobiliario; compra, venta, arrendamiento y explotación de bienes raíces o muebles; b) Promoción, comercialización e intermediación de proyectos inmobiliarios.

Directorio: No tiene

Gerente General: No tiene

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

RUT: 76.410.647-4

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

Capital Suscrito y Pagado: M\$1.157.446

Inmobiliaria Edificios de Hacienda SpA

SU OBJETO SOCIAL ES:

a) 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.

Directorio: Juan Eduardo Bauzá Ramsay, Cristián Cominetti, 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 de Inmobiliaria Manquehue S.A.: 70% indirecto

Capital Suscrito y Pagado: M\$8.389.331

Administradora San Isidro Ltda.

SU OBJETO SOCIAL ES:

a) 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; b) Celebrar y ejecutar actos y contratos a su nombre o de terceros, necesarios para su objeto.

Directorio: No tiene

Gerente General: No tiene

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

RUT: 76.072.000-3

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

Capital Suscrito y Pagado: M\$917.261

01 Mensaje del Presidente

02 Perfil de la Entidad

03 Gobierno Corporativo

04 Estrategia y Modelo de Negocios

05 Personas

06 Gestión de Clientes

07 Gestión de Proveedores

08 Estándares Utilizados

09 Hechos Esenciales

10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores

11 Estados Financieros Consolidados



Inmobiliaria Aguas Claras SpA

SU OBJETO SOCIAL ES:

a) Compra del Lote Treinta y Tres-A Uno, de la comuna de Colina; b) Desarrollo, construcción y comercialización de sitios y casas en condominio.

Directorio: Juan Eduardo Bauzá Ramsay, Alejandra Villa Muñoz, Mauricio Guasch Brzovic, Fernando Hurtado Llona

Gerente General: Rodrigo Barros Baeza

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

RUT: 76.318.228-2

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

Capital Suscrito y Pagado: M\$463.173

Inmobiliaria Los Robles SpA

SU OBJETO SOCIAL ES:

a) Desarrollo, construcción y comercialización de viviendas en condominio en lote 36, con frente a Avenida José Rabat, comuna de Colina.

Directorio: Juan Eduardo Bauzá Ramsay, Alejandra Villa Muñoz, Mauricio Guasch Brzovic, Fernando Hurtado Llona

Gerente General: Rodrigo Barros Baeza

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

RUT: 76.455.482-5

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

Capital Suscrito y Pagado: M\$1.468.817

Inmobiliaria Aguapiedra SpA

SU OBJETO SOCIAL ES:

a) Desarrollo, construcción y comercialización de viviendas en condominio en lote 36, con frente a Avenida José Rabat, comuna de Colina.

Directorio: Juan Eduardo Bauzá Ramsay, Alejandra Villa Muñoz, Mauricio Guasch Brzovic, Fernando Hurtado Llona

Gerente General: Rodrigo Barros Baeza

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

RUT: 76.455.471-K

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

Capital Suscrito y Pagado: M\$3.490.741

Inmobiliaria Los Nogales SpA

SU OBJETO SOCIAL ES:

a) 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, Marcos Javier Retamal Muñoz, Alfonso Salgado Menchaca, Luis Araya Álvarez

Gerente General: Rodrigo Barros Baeza

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

RUT: 76.579.122-7

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

Capital Suscrito y Pagado: M\$50.000

Constructora Los Nogales SpA

SU OBJETO SOCIAL ES:

a) Construcción de toda clase de edificios, y obras civiles en el Lote 16 A uno, con frente a calle Paso del Cid 4.150, comuna de Lo Barnechea; b) Elaboración de proyectos de arquitectura, ingeniería y construcción; c) Elaboración de proyectos de urbanismo; ejecución de obras de urbanización; d) Prestación de servicios de arquitectura, ingeniería y construcción.

Directorio: No tiene

Gerente General: No tiene

Razón Social y Naturaleza Jurídica: Constructora Los Nogales SpA

RUT: 76.786.336-5

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

Capital Suscrito y Pagado: M\$20.000

01 Mensaje del Presidente

02 Perfil de la Entidad

03 Gobierno Corporativo

04 Estrategia y Modelo de Negocios

05 Personas

06 Gestión de Clientes

07 Gestión de Proveedores

08 Estándares Utilizados

09 Hechos Esenciales

10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores

11 Estados Financieros Consolidados

2.6. Política de Dividendos y distribución de utilidades

Bolsa de Comercio de Santiago

PERIODO 2024	PRECIO PROMEDIO (\$)	ACCIONES TRANSADAS (UNIDADES)	MONTO TOTAL M\$
I Trimestre	99,28	11.374.416	1.128.290.310
II Trimestre	109,02	13.006.089	1.391.074.253
III Trimestre	98,47	9.712.966	945.739.425
IV Trimestre	89,85	10.847.331	977.819.343

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

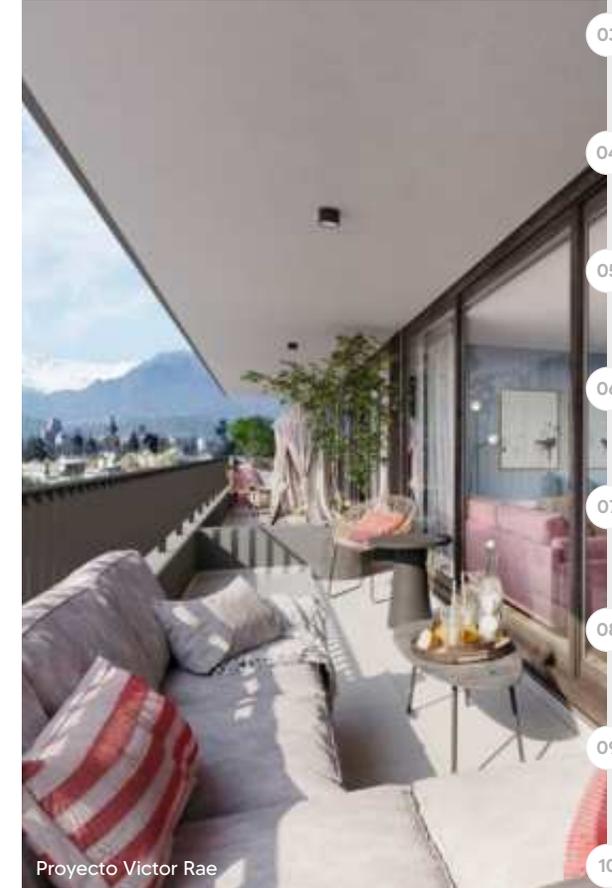
PAGO DE DIVIDENDOS

La junta ordinaria de accionistas decidió repartir un dividendo equivalente al 33,93%, por un monto total de \$1.183.111.972, lo que corresponde a \$2 por acción.

AÑO	FECHA	\$ POR ACCIÓN
2023	Abr 24	2,00
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

OTROS VALORES

No existen otros valores emitidos por la entidad distintos de las acciones a que se refiere la sección anterior.



01 Mensaje del Presidente

02 Perfil de la Entidad

03 Gobierno Corporativo

04 Estrategia y Modelo de Negocios

05 Personas

06 Gestión de Clientes

07 Gestión de Proveedores

08 Estándares Utilizados

09 Hechos Esenciales

10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores

11 Estados Financieros Consolidados

03

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 tres años, al final de los cuales pueden ser reelegidos.

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

01 Mensaje del Presidente

02 Perfil de la Entidad

03 **Gobierno Corporativo**

04 Estrategia y Modelo de Negocios

05 Personas

06 Gestión de Clientes

07 Gestión de Proveedores

08 Estándares Utilizados

09 Hechos Esenciales

10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores

11 Estados Financieros Consolidados



3.1. Directorio

3.1.1. Composición de nuestro Directorio

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

PRESIDENTE

Fecha de nombramiento: 24.04.2019

Presidente del Directorio de Inmobiliaria Manquehue S.A. desde el año 2019. Además, se desempeña también como miembro de los Directorios de Agrosuper S.A., AquaChile S.A. y Viña Santa Carolina S.A. Anteriormente fue Director de Sigdo Koopers S.A. y de la Compañía Sudamericana de Vapores S.A. Asimismo, se desempeñó como CEO y Presidente de Etex S.A. (Bélgica).

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

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

DIRECTOR

Fecha de nombramiento: 24.04.2019

Antes de ser Director de Inmobiliaria Manquehue se desempeñó 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.

PELAYO RABAT VILAPLANA
Abogado, UDP, MBA, PUC
RUT: 8.574.779-7

DIRECTOR

Fecha de nombramiento: 24.04.2019

Director de Inmobiliaria Manquehue S.A, participa adicionalmente 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.

JORGE LAMA FERNÁNDEZ
Ingeniero Comercial, PUC
RUT: 6.370.939-5

DIRECTOR

Fecha de nombramiento: 24.04.2019

Antes de ser nombrado Director de Inmobiliaria Manquehue se desempeñó previamente como Gerente General de la compañía. 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 Fernández es Ingeniero Comercial de la Pontificia Universidad Católica de Chile.

01 Mensaje del Presidente

02 Perfil de la Entidad

03 Gobierno Corporativo

04 Estrategia y Modelo de Negocios

05 Personas

06 Gestión de Clientes

07 Gestión de Proveedores

08 Estándares Utilizados

09 Hechos Esenciales

10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores

11 Estados Financieros Consolidados



3.1. Directorio

3.1.1. Composición de nuestro Directorio

PABLO IHNEN DE LA FUENTE

Ingeniero Civil, PUC. MA en Economía, U. de Chicago
RUT: 6.866.516-7

DIRECTOR

Fecha de nombramiento: 24.04.2019

Director de Inmobiliaria Manquehue S.A. desde 2019. Además es Director de TPS S.A. (Terminal Pacífico Sur, Valparaíso), 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 en Economía de la Universidad de Chicago.

JUAN PABLO ARMAS MAC DONALD

Ingeniero Civil, U. de Chile. MBA, MIT
RUT: 6.198.258-2

VICEPRESIDENTE

Fecha de nombramiento: 24.04.2019

Director de Inmobiliaria Manquehue S.A. desde 2019. Además 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. Es Presidente del Consejo Asesor de la oficina de MIT para Latinoamérica. Anteriormente, 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.

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 2022. Profesional independiente con amplia experiencia en administración de inversiones, puesta en marcha y dirección de empresas. Es actualmente Director de Watt's S.A. Ha sido Director de Inmobiliaria e Inversiones La Dehesa, Inmobiliaria e Inversiones Hacienda Chicureo, Weg AGF, Fundación Miradas Compartidas, Enduentretención 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, entre otras empresas. Cabe destacar que durante más de 15 años fue alto ejecutivo del grupo Schiess, en el cual participó como CEO de la principal sociedad de inversión en proyectos y empresas, en la que actuó como Director y socio minoritario junto a muchos de los principales grupos económicos del país.

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

- 01 Mensaje del Presidente
- 02 Perfil de la Entidad
- 03 Gobierno Corporativo
- 04 Estrategia y Modelo de Negocios
- 05 Personas
- 06 Gestión de Clientes
- 07 Gestión de Proveedores
- 08 Estándares Utilizados
- 09 Hechos Esenciales
- 10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores
- 11 Estados Financieros Consolidados

3.1. Directorio

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 2024.

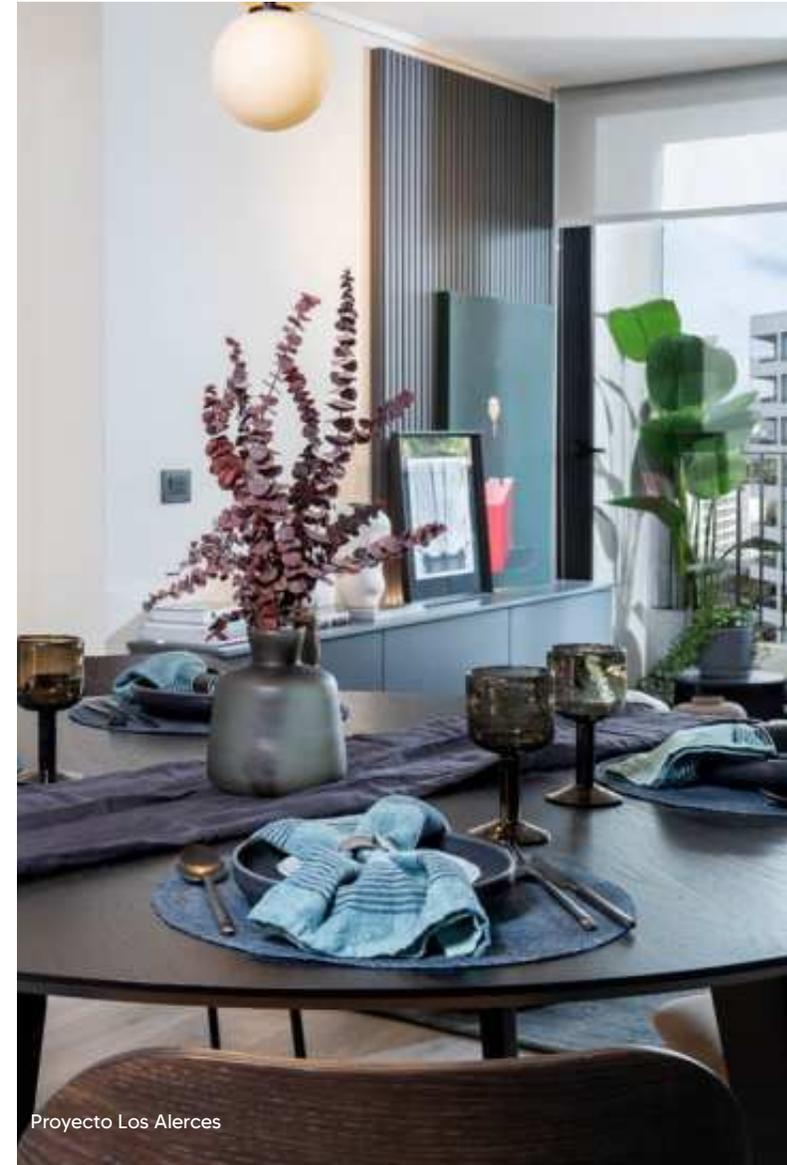
	Directores Titulares y Suplentes	Todos los integrantes del Directorio son miembros titulares.
	Diversidad de Género	La totalidad del Directorio está conformado por integrantes de género masculino.
	Diversidad de Nacionalidad	La totalidad del Directorio es de nacionalidad chilena.
	Directores en Situación de Discapacidad	Ninguno de los Directores está en situación de discapacidad.

DIRECTORES POR RANGO DE EDAD

SEGMENTO EDAD	NÚMERO 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	NÚMERO 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



Proyecto Los Alerces

- 01 Mensaje del Presidente
- 02 Perfil de la Entidad
- 03 Gobierno Corporativo
- 04 Estrategia y Modelo de Negocios
- 05 Personas
- 06 Gestión de Clientes
- 07 Gestión de Proveedores
- 08 Estándares Utilizados
- 09 Hechos Esenciales
- 10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores
- 11 Estados Financieros Consolidados



3.1. Directorio

3.1.2. Diversidad del Directorio

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

3.1.3 Remuneraciones del Directorio

RUT	CANIO CORBO LIOI	CARLOS ALBERTO RABAT VILAPLANA	PELAYO RABAT VILAPLANA	JORGE LAMA FERNÁNDEZ	PABLO IHNEN DE LA FUENTE	JUAN PABLO ARMAS MAC DONALD	ALEJANDRO MOLNAR FUENTES
	3.712.353-6	6.555.191-8	8.574.779-7	6.370.939-5	6.866.516-7	6.198.258-2	10.852.341-7
Cargo en el Directorio	Presidente	Director	Director	Director	Director	Vicepresidente	Director
Profesión	Ingeniero Civil Industrial	Ingeniero Civil Industrial	Abogado	Ingeniero Comercial	Ingeniero Civil	Ingeniero Civil	Ingeniero Civil
Estudios	Pontificia Universidad Católica de Chile	Pontificia Universidad Católica de Chile	UDP, MBA, PUC	Pontificia Universidad Católica de Chile	PUC, MA en Economía, U. de Chicago (EE. UU.)	Universidad de Chile, MBA, MIT (EE.UU.)	Pontificia Universidad Católica de Chile, MBA, UAI
Antigüedad en el cargo	2019	2019	2019	2019	2019	2019	2022
Experiencia en industria Construcción, Ingeniería e Inmobiliaria	*	*	*	*	*	*	*
Experiencia en otras Industrias	*	*	*	*	*	*	*
Conocimientos en Materia de Sostenibilidad	*	*	*	*	*	*	*
Otros conocimientos	*	*	*	*	*	*	*
Independencia	No	No	No	No	No	Si	Si

Dietas en UF								
	CANIO CORBO LIOI	CARLOS ALBERTO RABAT VILAPLANA	PELAYO RABAT VILAPLANA	JORGE LAMA FERNÁNDEZ	PABLO IHNEN DE LA FUENTE	JUAN PABLO ARMAS MAC DONALD	ALEJANDRO MOLNAR FUENTES	total
2023	1.920	960	960	960	960	960	960	7.680
2024	1.920	960	960	960	960	960	960	7.680

- 01 Mensaje del Presidente
- 02 Perfil de la Entidad
- 03 Gobierno Corporativo
- 04 Estrategia y Modelo de Negocios
- 05 Personas
- 06 Gestión de Clientes
- 07 Gestión de Proveedores
- 08 Estándares Utilizados
- 09 Hechos Esenciales
- 10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores
- 11 Estados Financieros Consolidados



3.1. Directorio

3.1.4 Funcionamiento de nuestro Directorio

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 eficiente a lo largo del año.

INDUCCIÓN

La compañía no cuenta con un procedimiento formal de inducción a los Directores que se integran, siendo este adaptado 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, se encargaron de informar 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 eficiente a lo largo del año. Esta organización meticulosa, junto con la adaptabilidad para realizar reuniones tanto presenciales como remotas, permite la participación activa y valiosa de todos los miembros, sin importar su ubicación.

La rigurosidad en el cumplimiento de este calendario y la política de enviar convocatorias, agendas y antecedentes con 48 horas de anticipación, promueven una preparación adecuada y eficaz, permitiendo así discusiones profundas y decisiones bien informadas. 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.

A su vez, Inmobiliaria Manquehue dispone de un 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 dispone de un sistema seguro y eficiente para consulta de información, a través de una plataforma digital exclusiva para 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.

La sociedad celebra las Juntas de Accionistas de manera presencial y remota, lo que posibilita que los accionistas las sigan y participen en tiempo real, incluyendo la opción de votar a distancia. Una vez terminada la Junta, se informa a la entidad regulatoria y se publica el acta conforme a lo establecido por la ley. Además, se proporciona cualquier otra información que corresponda entregar al público general, de acuerdo con lo acordado en la Junta o a la legislación

vigente, todo de conformidad a la legislación aplicable.

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 carece de procedimientos formales para evaluar o mejorar su desempeño, así como para identificar áreas que requieran 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 2024 no se consideró la contratación de asesorías para la evaluación del desempeño y funcionamiento del Directorio.

VISITAS A TERRENO

Durante el año 2024 se realizaron visitas por parte de algunos de los directores, a los proyectos de Mirador El Golf y Estancia Liray.

01 Mensaje del Presidente

02 Perfil de la Entidad

03 Gobierno Corporativo

04 Estrategia y Modelo de Negocios

05 Personas

06 Gestión de Clientes

07 Gestión de Proveedores

08 Estándares Utilizados

09 Hechos Esenciales

10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores

11 Estados Financieros Consolidados



3.1. Directorio

3.1.4 Funcionamiento de nuestro Directorio

REPORTES Y SUPERVISIÓN

Existen dos Comités de Directores que reportan mensualmente al Directorio. La entidad está profundamente comprometida con la eficacia de la gestión de riesgos, la auditoría interna, la sostenibilidad y la precisión de la auditoría externa, elementos claves 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, se realizan reuniones semestrales, centradas principalmente en la gestión de riesgos. Durante estos encuentros, se presenta y analiza el plan de auditoría anual, así como la matriz de riesgos, lo que permite identificar y priorizar riesgos, facilitando la implementación de estrategias adecuadas para abordarlos 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.

Además, en presentaciones lideradas por el Gerente Ge-

neral, 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, especialmente cuando estos impactan de forma significativamente en las actividades 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 las 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.



01 Mensaje del Presidente

02 Perfil de la Entidad

03 Gobierno Corporativo

04 Estrategia y Modelo de Negocios

05 Personas

06 Gestión de Clientes

07 Gestión de Proveedores

08 Estándares Utilizados

09 Hechos Esenciales

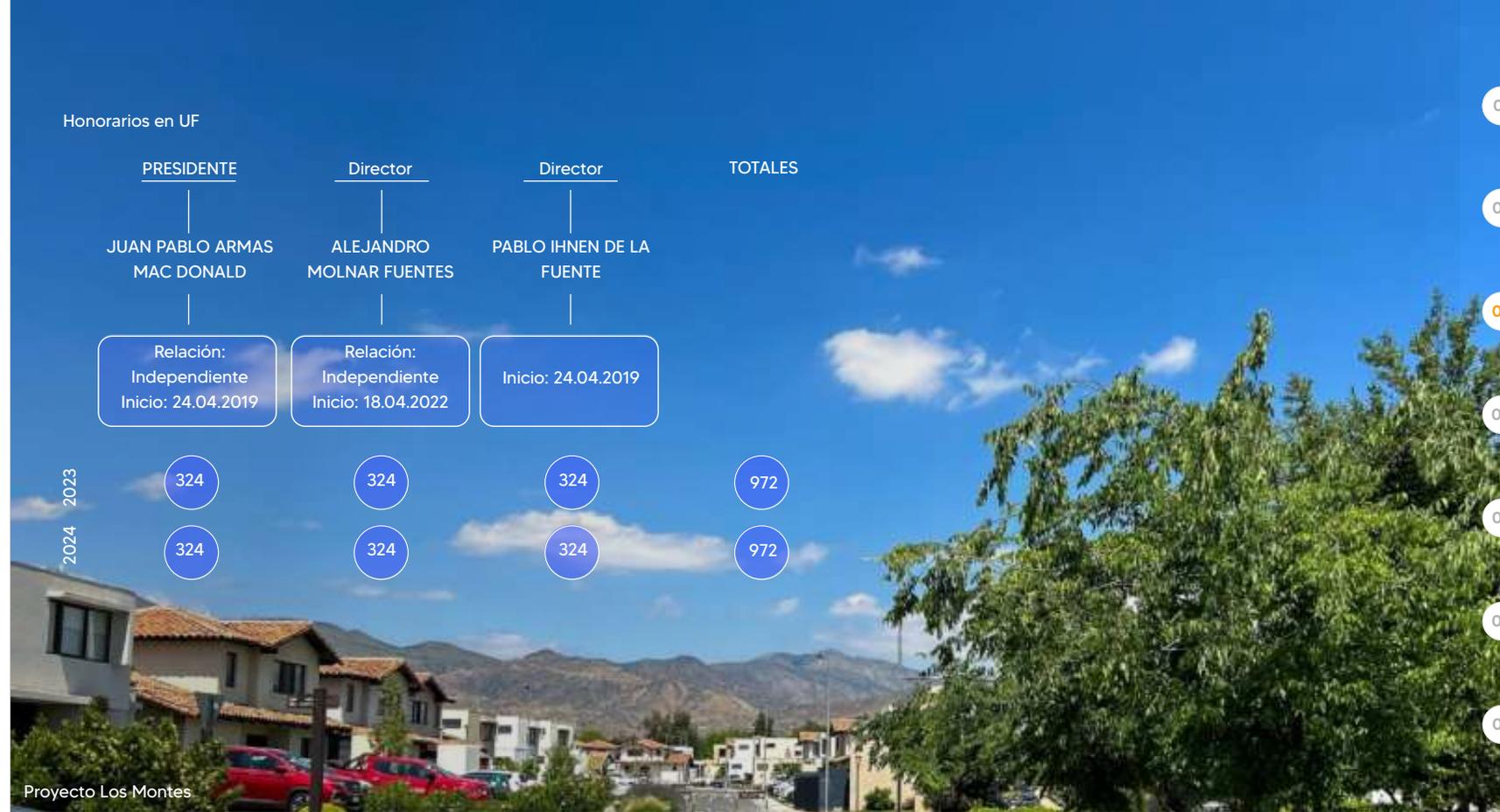
10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores

11 Estados Financieros Consolidados



3.2 Comités del Directorio

3.2.1. Comité de Directores



De acuerdo con lo establecido en el artículo 50 bis de la Ley N° 18.046 sobre Sociedades Anónimas, Inmobiliaria Manquehue S.A. dispone de un Comité de Directores integrado por tres miembros, que se reunió mensualmente durante el año 2024. Este Comité, en el ejercicio de sus competencias y obligaciones, revisó los estados financieros trimestrales y los informes de auditores externos, analizó los antecedentes concernientes a las operaciones sujetas al Título XVI de la Ley N° 18.046.

Las reuniones con el área de auditoría interna y cumplimiento se realizan de manera mensual. En estas sesiones, se ha abordado principalmente la revisión del plan de auditoría anual, la matriz de riesgos con su respectiva evaluación y priorización.

Por otro lado, hay tres reuniones planificadas anualmente con la empresa de auditoría externa. Estas reuniones están diseñadas para revisar los procesos de auditoría externa y la carta de control interno de la compañía.

A su vez, el Comité se reúne mensualmente con el Directorio para reportar sobre sus actividades, hallazgos y recomendaciones. Este informe regular, asegura que el Directorio esté continuamente actualizado, permitiendo una toma de decisiones informada y oportuna.

Durante el año 2024, el Comité de directores no utilizó el presupuesto para gastos de funcionamiento, aprobado en la Junta Ordinaria de Accionistas celebrada el 25 de abril de 2024. Además, el comité no solicitó la contratación de asesorías profesionales para llevar a cabo sus funciones.

01 Mensaje del Presidente

02 Perfil de la Entidad

03 Gobierno Corporativo

04 Estrategia y Modelo de Negocios

05 Personas

06 Gestión de Clientes

07 Gestión de Proveedores

08 Estándares Utilizados

09 Hechos Esenciales

10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores

11 Estados Financieros Consolidados



INFORME DE GESTIÓN ANUAL 2024 COMITÉ DE DIRECTORES DE INMOBILIARIA MANQUEHUE S.A.

Conforme lo indicado 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. (IMSA) informa mediante el presente, las gestiones que realizó durante el año 2024, incluyendo las principales recomendaciones a los accionistas de la Sociedad.

Durante el ejercicio 2024 el Comité sesionó de forma ordinaria una vez al mes, a excepción de los meses de febrero y julio. 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 separadamente otras reuniones de trabajo con miembros de la administración o auditores externos.

De cada reunión de Comité se extendió un acta que fue aprobada en la sesión siguiente. Además, en cada sesión de directorio se dio cuenta de los principales temas revisados en la anterior sesión del Comité.

El Comité revisó 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.



Sala de ventas, Proyecto Victor Rae

01 Mensaje del Presidente

02 Perfil de la Entidad

03 Gobierno Corporativo

04 Estrategia y Modelo de Negocios

05 Personas

06 Gestión de Clientes

07 Gestión de Proveedores

08 Estándares Utilizados

09 Hechos Esenciales

10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores

11 Estados Financieros Consolidados



PRINCIPALES ACTIVIDADES EFECTUADAS POR EL COMITÉ DURANTE EL AÑO 2024

- A** Examen de los informes de auditores externos de IMSA 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, en las sesiones de los meses de marzo, mayo, agosto y diciembre.
- B** Proposición al Directorio de la firma de auditores externos para el ejercicio del año 2024. Para esto, el Comité estudió las propuestas de distintas empresas de auditoría comparando los honorarios, servicios ofrecidos, experiencia y conocimiento de la industria.
- C** El Comité se reunió con los representantes de Deloitte -firma de auditoría externa- en las sesiones de marzo, agosto y diciembre, para actualizarse del estado de los procesos de auditoría e informarse en detalle de los resultados de los informes de auditoría y cumplimiento realizado por dicha empresa.
- D** Examen mensual de las operaciones con partes relacionadas, 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 fue informado de las amparadas bajo la política de habitualidad, siendo aprobadas e informadas al Directorio, no presentándose ninguna que no estuviese amparada por la política.
- E** Durante el ejercicio 2024 se efectuó una actualización de la política de habitualidad de la compañía vigente a la fecha, debidamente aprobada e informada a la CMF, que fue previamente revisada y aprobada por el Comité.
- F** Revisión de remuneraciones e incentivos en particular, respecto del área comercial.
- G** Colaboración en la prevención de delitos. El Comité colaboró en la vigilancia del cumplimiento de la Ley y de las políticas corporativas, además de haber estado atento a la implementación de las medidas que surgieron a raíz de la fiscalización aleatoria efectuada por la UAF a la Compañía.
- H** Actualización del Modelo de Prevención del Delito de Manquehue conforme la modificación de la Ley de Delitos Económicos y de la Ley de Responsabilidad Penal de las Personas Jurídicas.

I El Comité veló permanentemente por el cumplimiento de la normativa y de las políticas internas de la Compañía.

L Actualización de la Matriz de delitos de la Ley 20.353, que fue aprobada en 2024, revisando los posibles asesores externos, 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 mitigarlos. Además, el Comité colaboró en la vigilancia de los riesgos establecidos en la actual matriz.

M Revisión con la Gerencia de medidas a fin de dar la relevancia adecuada a los requerimientos del área de Auditoría y Cumplimiento.

N Finalmente, el Comité recomendó a los accionistas de aprobación del balance, de la propuesta de auditores externos, y los demás puntos que presentó el Directorio a votación de la Junta Ordinaria de Accionistas, que fueron previamente revisados por el Comité.

J Revisión mensual de las denuncias recibidas por los diferentes canales de denuncias, incluyendo las provenientes de la plataforma de SERNAC, para lo cual contó, en cada sesión, con el informe presentado por la responsable del área, respecto de cada una de las denuncias, su investigación, y las medidas adoptadas por la administración, en cada una. Dentro de esta tarea, el Comité fue sugiriendo lineamientos y mejoras. Durante el año se recibieron 54 denuncias en total.

K 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 2025.

Los procesos auditados durante 2024 fueron:

- Ciberseguridad,
- Situación de liquidez,
- Control y Monitoreo de las Constructoras externas,
- Compras y servicios,
- Cumplimiento de la normativa de Delitos Económicos, y
- Seguimiento de la implementación de medidas respecto de los riesgos detectados en los procesos de auditoría de años anteriores.
- Debida diligencia de clientes.

01 Mensaje del Presidente

02 Perfil de la Entidad

03 Gobierno Corporativo

04 Estrategia y Modelo de Negocios

05 Personas

06 Gestión de Clientes

07 Gestión de Proveedores

08 Estándares Utilizados

09 Hechos Esenciales

10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores

11 Estados Financieros Consolidados



3.2 Comités del Directorio

3.2.2 Comité de Estrategia e Inversiones

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.

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.



Proyecto Alto La Cruz

01 Mensaje del Presidente

02 Perfil de la Entidad

03 Gobierno Corporativo

04 Estrategia y Modelo de Negocios

05 Personas

06 Gestión de Clientes

07 Gestión de Proveedores

08 Estándares Utilizados

09 Hechos Esenciales

10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores

11 Estados Financieros Consolidados



3.3 Administración

3.3.1 Composición de la Administración



RODRIGO BARROS BAEZA
GERENTE INMOBILIARIO

Ingeniero Civil, PUC
RUT: 17.703.454-1
Fecha de nombramiento: 01.12.2023



CRISTIÁN COMINETTI ZÁRATE
GERENTE PIEDRA ROJA

Ingeniero Civil Químico, PUC
RUT: 8.677.301-5
Fecha de nombramiento: 01.04.2009



RODRIGO BOISIER BIERSCHWALE
GERENTE COMERCIAL

Ingeniero Civil Industrial, UGM
RUT: 13.234.525-2
Fecha de nombramiento: 03.03.2024



ALEJANDRA ÁGUILA RIQUELME
GERENTE TÉCNICO Y POSTVENTA

Ingeniero Constructora, UTEM
RUT: 12.512.024-5
Fecha de nombramiento: 01.10.2021



ALEJANDRA VILLA MUÑOZ
GERENTE ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS

Ingeniero Comercial, UAI
RUT: 15.591.257-K
Fecha de nombramiento: 01.03.2021



MARÍA REBECA BASCUÑÁN JIMÉNEZ
GERENTE LEGAL

Abogado, PUC
RUT: 5.548.482-1
Fecha de nombramiento: 05.01.1999



JUAN EDUARDO BAUZÁ RAMSAY
GERENTE GENERAL

Ingeniero Comercial, PUC
RUT: 10.234.510-k
Fecha de nombramiento: 01.01.2020



SANDRA PEÑA ZENTENO
AUDITORÍA INTERNA Y OFICIAL DE CUMPLIMIENTO

Contador Auditor, UCSH
RUT: 12.500.001-0
Fecha de nombramiento: 03.09.2012

01 Mensaje del Presidente

02 Perfil de la Entidad

03 Gobierno Corporativo

04 Estrategia y Modelo de Negocios

05 Personas

06 Gestión de Clientes

07 Gestión de Proveedores

08 Estándares Utilizados

09 Hechos Esenciales

10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores

11 Estados Financieros Consolidados





3.3 Administración

3.3.2 Remuneraciones de la Administración



Al cierre del 31 de diciembre de 2024, las remuneraciones de la Alta Administración de Inmobiliaria Manquehue S.A. y sus filiales, ascendieron a M\$1.336.712.-, mientras que en 2023 alcanzaron M\$1.756.549.-, montos que se componen de remuneraciones fijas y variables.

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

Durante 2024, 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.

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

Durante el año 2024 se efectuaron pagos por indemnización por años de servicios a Gerentes y Principales Ejecutivos de Inmobiliaria Manquehue S.A. por \$33.617.000.

CONCEPTO	2024	2023
MILES DE \$		
Remuneraciones Principales Ejecutivos	1.336.712	1.335.579
Bono Principales Ejecutivos	N/A	420.970
Total Anual	1.336.712	1.756.549

01 Mensaje del Presidente

02 Perfil de la Entidad

03 Gobierno Corporativo

04 Estrategia y Modelo de Negocios

05 Personas

06 Gestión de Clientes

07 Gestión de Proveedores

08 Estándares Utilizados

09 Hechos Esenciales

10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores

11 Estados Financieros Consolidados



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 una interacción eficaz entre los accionistas, el Directorio, los Comités del Directorio, las Gerencias de Área y Auditoría Interna y Cumplimiento, todos ellos trabajando de manera conjunta para fomentar 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 reportería, asegurando así un desempeño eficiente y alineado con la misión y valores de la compañía.

Para garantizar una gestión óptima y un seguimiento continuo de los temas clave, el Directorio de Inmobiliaria Manquehue se reúne mensualmente, realizando un análisis detallado de la gestión de las diversas áreas de la empresa. Por su parte, el Comité de Directores se convoca mensualmente para tratar asuntos de su competencia, poniendo especial énfasis en la revisión de los estados financieros y en la implementación de programas de cumplimiento. Estas prácticas tienen como objetivo fortalecer la transparencia y

promover la creación de valor sostenible, garantizando una comunicación constante y directrices claras que refuerzan 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 limitar la diversidad natural dentro de su organización. Para abordar este desafío, durante el 2024 se realizó un diagnóstico interno con el objetivo de identificar posibles obstáculos y conocer la percepción de los colaboradores en torno a la cultura de diversidad en la organización. A partir de este levantamiento, se desarrollaron 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 cuanto a la identificación y gestión de situaciones en las que 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, tiene la capacidad de recomendar las acciones correctivas necesarias para abordar la situación.



Proyecto Víctor Rae

- 01 Mensaje del Presidente
- 02 Perfil de la Entidad
- 03 Gobierno Corporativo
- 04 Estrategia y Modelo de Negocios
- 05 Personas
- 06 Gestión de Clientes
- 07 Gestión de Proveedores
- 08 Estándares Utilizados
- 09 Hechos Esenciales
- 10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores
- 11 Estados Financieros Consolidados



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. En esta línea, de Auditoría Interna y Cumplimiento, es la 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 orientaciones estratégicas del Directorio y la administración en materia de gestión de riesgos –incluyendo los riesgos operacionales, financieros, laborales, ambientales, sociales y de derechos humanos– se abordaron en 2024 a través de la actualización de la matriz de riesgos. Este proceso contó con la participación del Comité de Directores y el área de Auditoría Interna y Cumplimiento, quienes realizaron reuniones de trabajo para intercambiar observaciones y recomendaciones.

Además, estas orientaciones se integran en la definición de las materias sujetas a auditoría interna y en la discusión

de hallazgos y sugerencias derivadas de cada proceso de auditoría. No obstante, la compañía aún no ha formalizado su adhesión a marcos o estándares específicos a nivel nacional o internacional en esta materia.

El Directorio se mantiene informado sobre los riesgos y oportunidades inherentes a las actividades de la compañía mediante reportes directos del área de Auditoría Interna y Cumplimiento, así como a través de los informes del Comité de Directores. Frente a eventos que puedan afectar la operación, el Directorio tiene la facultad de sugerir medidas de mitigación a la gerencia y, posteriormente, solicita reportes mensuales para monitorear la gestión de los riesgos más relevantes.

01 Mensaje del Presidente

02 Perfil de la Entidad

03 Gobierno Corporativo

04 Estrategia y Modelo de Negocios

05 Personas

06 Gestión de Clientes

07 Gestión de Proveedores

08 Estándares Utilizados

09 Hechos Esenciales

10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores

11 Estados Financieros Consolidados



3.5 Gestión y Control del Riesgo

RIESGOS Y MITIGACIONES

Manquehue es consciente de los riesgos inherentes a su negocio y ha identificado los principales factores de riesgo, que incluyen aspectos financieros, legales, de mercado y otros. Para mitigar estos riesgos, la empresa ha implementado un sistema de gestión de riesgos, el cual es monitoreado constantemente por el equipo directivo. El análisis de estos riesgos y las acciones tomadas 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 está sujeto a cambios en variables como tasas de interés, desempleo, inflación y variaciones en los precios de los materiales, entre otros. Para reducir el impacto de estas variaciones, la Compañía ha adoptado diversas medidas, entre las que destacan:

Relaciones sólidas con entidades financieras, permitiendo una mayor fluidez en las negociaciones de préstamos y sus condiciones.

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.

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.

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 2024. 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

La Compañía ha identificado el riesgo de demandas legales o juicios de clientes relacionados principalmente con la postventa. Para mitigar estos riesgos, se ha fortalecido no solo la gestión de la postventa, sino que también la gestión de supervisión técnica a las obras, manteniendo una continua participación en el diseño, en las especificaciones técnicas de los proyectos y en el proceso constructivo, supervisando la calidad del inmueble con anterioridad a la entrega al cliente.

Adicionalmente, la Compañía monitorea a través de herramientas especializadas el riesgo de cada proveedor y subcontrato, estableciendo controles específicos en materia de certificación laboral, seguridad y solvencia financiera.

Respecto del resguardo de los terrenos de la Compañía frente a tomas ilegales y reclamos legales respecto de su mantención, la compañía ha fortalecido la vigilancia de sus predios, la permanente mantención y limpieza, así como el refuerzo en la asesoría legal para prevenir y enfrentar posibles conflictos.

10.2.3 NORMATIVOS

Para hacer frente a los cambios en la normativa que regula y afecta el desarrollo inmobiliario y de macrolotes, como por ejemplo la modificación de la Ley de Copropiedad Inmobiliaria (nueva Ley 21.442 publicada el 13 de abril del 2022), entre otros, los que podrían tener un impacto relevante en los proyectos, generando aumento de costos, gastos y plazos de desarrollo, la Compañía monitorea la realidad legislativa a través del apoyo de los entes gremiales (CCHC y ADI) así como de asesores legales especializados en normativa, incorporando y anticipando para cada etapa de los proyectos, su viabilidad y/o los ajustes necesarios para que cumplan con la legislación.

01 Mensaje del Presidente

02 Perfil de la Entidad

03 Gobierno Corporativo

04 Estrategia y Modelo de Negocios

05 Personas

06 Gestión de Clientes

07 Gestión de Proveedores

08 Estándares Utilizados

09 Hechos Esenciales

10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores

11 Estados Financieros Consolidados



3.5 Gestión y Control del Riesgo

La compañía ha establecido un sistema de control de caja semanal, mensual, anual y de proyección quinquenal para garantizar el cumplimiento de sus compromisos financieros.

RIESGOS FINANCIEROS

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

- **Riesgo de Liquidez:** La compañía ha establecido un sistema de control de caja semanal, mensual, anual y de proyección quinquenal para garantizar el cumplimiento de sus compromisos financieros. Por su parte, respecto de los créditos de construcción, necesarios para el de financiamiento de los proyectos a desarrollar, la Compañía mantiene una relación constante con todos los bancos para un oportuno financiamiento al inicio de las obras. Durante el proceso de construcción, se monitorea el avance de las ventas (promesas) y el avance financiero de las obras, de tal forma al momento de su exigibilidad se amorticen con los ingresos generados durante el proceso de escrituración. En relación con los compromisos de largo plazo, la Compañía genera estructuras calzando dichos préstamos a activos de largo plazo, permitiendo una estructura ordenada y sencilla de monitorear.
- **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 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:** Al 31 de diciembre del 2024 y 2023, la filial El Peñón Manquehue SpA presenta un covenant de propiedad y de envío de información de los estados financieros de esta sociedad en particular, ambos asociados al contrato de mutuo hipotecario con Evolucionadora Administradora de Mutuos Hipotecarios S.A. Al 31 de diciembre de 2024, la filial Piedra Roja Desarrollos Inmobiliarios S.A. presenta covenant asociados a un contrato Swap de cobertura de flujo de caja que mantiene con Scotiabank Chile. Los covenant de este contrato exigen la presentación de estados financieros auditados, declaraciones de impuestos, información para límites de crédito y un certificado anual de cumplimiento. También requieren informar modificaciones estatutarias en 10 días, cumplir leyes y regulaciones, incluyendo las de lavado de dinero y anticorrupción, y prohibir el uso de fondos para actividades ilícitas. Se debe informar sobre sanciones o investigaciones relacionadas y asegurar que el controlador no esté en listados de sancionados, notificando cualquier cambio en 30 días. No existen otros covenant en ninguna de las sociedades de Inmobiliaria Manquehue S.A y/o sus filiales. Sin embargo, la compañía, con el objeto de mantener un fiel cumplimiento sobre las obligaciones contraídas, mantiene un estricto cumplimiento de sus ratios financieros de endeudamiento y liquidez, los que se informan y analizan mensualmente. (Nota 31.4).

01 Mensaje del Presidente

02 Perfil de la Entidad

03 Gobierno Corporativo

04 Estrategia y Modelo de Negocios

05 Personas

06 Gestión de Clientes

07 Gestión de Proveedores

08 Estándares Utilizados

09 Hechos Esenciales

10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores

11 Estados Financieros Consolidados



3.5 Gestión y Control del Riesgo

La compañía cuenta con una cartera de clientes sana, con créditos preaprobados en mejores condiciones que las actuales y ofreciendo buenas condiciones a los clientes, quienes pueden pagar el pie en cuotas y con diferentes medios de pago.

RIESGO DE TERRENOS

La compañía posee un importante banco de terrenos en la Región Metropolitana y la comuna de Machalí, lo que le permite asegurar el desarrollo futuro de proyectos inmobiliarios y sostener una oferta de macrolotes y lotes comerciales para terceros desarrolladores inmobiliarios. Esta posición permite sostener la continuidad operacional de la compañía.

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 y plazos de desarrollo de un proyecto.

RIESGO POR LA NATURALEZA CÍCLICA DEL NEGOCIO

Dado el largo plazo involucrado en el desarrollo inmobiliario, el sector puede enfrentar variados ciclos de la economía nacional, lo que podría generar fluctuaciones en los resultados, lo que implica un desfase relevante entre las decisiones de inversión y la materialización de la venta de los proyectos. Para mitigar esta volatilidad, la empresa analiza constantemente las condiciones del mercado y busca equilibrar sus ingresos a lo largo del año.

La Administración, en conjunto con el Directorio, realizan un análisis detallado del mercado inmobiliario residencial y de macrolotes, con una planificación rigurosa y monitoreo del cumplimiento de las fechas definidas en el

RIESGO SEGURIDAD DE LA INFORMACIÓN

El riesgo de ciberseguridad se presenta como una amenaza constante, con el potencial de desencadenar pérdidas económicas, dañar la reputación y paralizar operaciones. Para contrarrestar estos riesgos, hemos implementado una serie de medidas preventivas y reactivas. Estas acciones incluyen evaluaciones de riesgos periódicas para identificar y priorizar vulnerabilidades, la adopción de marcos de ciberseguridad reconocidos, inversiones estratégicas en tecnologías y controles de seguridad como firewalls, el cumplimiento riguroso de las regulaciones de privacidad y seguridad de datos, y la promoción de una cultura de seguridad a través de la concientización y capacitación continua de nuestros empleados

plan de negocios, que busca suavizar las fluctuaciones en sus resultados y asegurar la sostenibilidad de sus operaciones a largo plazo.

Los ciclos del mercado inmobiliario impactan directamente la demanda de terrenos de la filial Piedra Roja. Sin embargo, gracias a su oferta diversificada de terrenos para el desarrollo residencial, tanto en términos de extensión como de densidad, así como para proyectos comerciales, la empresa puede adaptarse a estas fluctuaciones y reducir su exposición al riesgo. Además, una revisión continua y la proyección de sus flujos de caja, que incluye la gestión de sus compromisos y estructura de financiamiento, permite a la compañía administrar los distintos ciclos.

RIESGO DE CONSTRUCCIÓN

En la industria, estos riesgos están asociados principalmente a accidentes laborales, enfermedades profesionales, la relación con la comunidad y los vecinos, así como con las relaciones laborales propia de la construcción, muchas de las cuales se formalizan 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.

01 Mensaje del Presidente

02 Perfil de la Entidad

03 Gobierno Corporativo

04 Estrategia y Modelo de Negocios

05 Personas

06 Gestión de Clientes

07 Gestión de Proveedores

08 Estándares Utilizados

09 Hechos Esenciales

10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores

11 Estados Financieros Consolidados



3.5 Gestión y Control del Riesgo

RIESGO LABORAL

Los riesgos laborales son amenazas que pueden afectar negativamente nuestras actividades, los que pueden traducirse en obstáculos, daños, incidentes, siniestros, accidentes y demandas que no permitan que se desarrollen normalmente las actividades de la Compañía. Por ello, se ha implementado un proceso de monitoreo riguroso de nuestros proveedores y subcontratos, que permite para prevenir incidentes y garantizar la continuidad de nuestras operaciones. La empresa gestiona activamente los riesgos laborales y delictivos, reconociendo su potencial impacto negativo en las operaciones. Para ello, mantiene un riguroso seguimiento de proveedores y subcontratistas, asegurando la continuidad operativa. En materia de delitos, su Modelo de Prevención, acorde a la Ley 20.393, se actualiza continuamente para incorporar las modificaciones legales, como la Ley 21.595. Refuerza además sus controles y difunde información a colaboradores y terceros para prevenir riesgos, poniendo a disposición un Canal de Denuncias confidencial para reportar cualquier irregularidad. Adicionalmente, la reciente reforma de pensiones en Chile incrementará los costos laborales para los empleadores y las subcontrataciones. Ante esta situación, la empresa está trabajando en identificar mecanismos que permitan mejorar la eficiencia y así proteger la estabilidad de sus trabajadores.

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 postventa 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 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 estos últimos años, la elevada inflación y las altas tasas, unido a las restricciones de plazo establecidas por la ban-



Proyecto Estancia Liray

01 Mensaje del Presidente

02 Perfil de la Entidad

03 Gobierno Corporativo

04 Estrategia y Modelo de Negocios

05 Personas

06 Gestión de Clientes

07 Gestión de Proveedores

08 Estándares Utilizados

09 Hechos Esenciales

10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores

11 Estados Financieros Consolidados



3.6. Ética y cumplimiento

Marco normativo

6.1 iii, 6.1 iv

La Sociedad se rige por la normativa vigente en Chile, especialmente aquella que regula la actividad inmobiliaria y de construcción, así como por las disposiciones que regulan la relación entre los clientes y 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.
- DSN°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 19.913 Crea la Unidad Análisis Financieros (UAF) Y modifica diversas disposiciones en materia de Lavado Y Blanqueo de Activos.

- Ley 21.595 de Delitos Económicos y atentados contra el medioambiente.
- Ley N°20.920 que establece marco para la Gestión de Residuos, la Responsabilidad Extendida del Productor y Fomento al Reciclaje.
- Ley N°20.417 que crea el Ministerio, el Servicio de Evaluación Ambiental y la Superintendencia del Medio Ambiente.
- Ley N°21.442 sobre Copropiedad Inmobiliaria.
- Ley N°19.496 que establece normas sobre Protección de los Derechos de los Consumidores.
- DFL N°458 que establece la Ley General de Urbanismo y Construcciones.
- DS N°47 que establece la Ordenanza General de Urbanismo y Construcciones.
- Ley N°10.336 sobre organización y atribuciones de la Contraloría General de la República.
- Planes Reguladores Metropolitanos, Regionales y Comunales.

La presente normativa está vinculada al cumplimiento de los estándares legales mínimos en el desarrollo y comercialización de proyectos. En caso de modificaciones legales a la normativa aplicable, se cuenta con plazos razonables para adaptar los proyectos a las nuevas normas, sin que esto genere impactos económicos relevantes o materiales para la Sociedad.

01 Mensaje del Presidente

02 Perfil de la Entidad

03 Gobierno Corporativo

04 Estrategia y Modelo de Negocios

05 Personas

06 Gestión de Clientes

07 Gestión de Proveedores

08 Estándares Utilizados

09 Hechos Esenciales

10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores

11 Estados Financieros Consolidados



3.6. Ética y cumplimiento

Modelo de Prevención de Delitos

3.1 iii, 3.6 xiii, 8.1.5

Inmobiliaria Manquehue ha implementado un Modelo de Prevención de Delitos de 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. El modelo se destaca por su enfoque sistemático en la identificación y evaluación de riesgos, complementado con medidas de control específicas para guiar la actuación de todos los integrantes de la empresa hacia una conducta íntegra y legal.

El objetivo del MPD no es solo disuadir la comisión de delitos, sino, especialmente, cumplir con los deberes de dirección y supervisión que impone la Ley N° 20.393. De este modo, para el diseño, implementación y control efectivo del modelo, tanto en lo orgánico como en lo procedimental, se ha realizado una exhaustiva identificación, cuantificación y control de los riesgos propios del giro y modo de operación. 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.

En la línea con la actualización de la normativa, desde septiembre de 2024, Inmobiliaria Manquehue ha implementado un Modelo de Prevención de Delitos actualizado, en el que se han incorporado los nuevos delitos establecidos por la promulgación de la Ley 21.595, que sistematiza los delitos económicos y atentados contra el medio ambiente. Esta actualización, reafirma el compromiso de la compañía con el mantenimiento y la mejora continua de 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.

No obstante lo señalado, producto de la externalización de la construcción en terceras empresas especializadas, la compañía enfrentó 19 sanciones laborales por el equivalente a \$84.185.720.

Código de Conducta Corporativa

3.6 vii

Inmobiliaria Manquehue ha establecido un Código de Conducta Corporativa, diseñado para salvaguardar y fortalecer nuestra forma de hacer negocios, basado en principios éticos sólidos. Este código define las pautas 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. El Código de Conducta está disponible en la página web de la empresa y en nuestro canal de denuncias. Es accesible para Directores, ejecutivos, empleados y otros grupos de interés, y se somete a un proceso constante de revisión y actualización para adaptarse a la normativa vigente y la inclusión de nuevas temáticas éticas relevantes para la organización.



01 Mensaje del Presidente

02 Perfil de la Entidad

03 Gobierno Corporativo

04 Estrategia y Modelo de Negocios

05 Personas

06 Gestión de Clientes

07 Gestión de Proveedores

08 Estándares Utilizados

09 Hechos Esenciales

10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores

11 Estados Financieros Consolidados



3.6. Ética y cumplimiento



Canal de Denuncias

3.6 ix

Inmobiliaria Manquehue cuenta con un canal de denuncias, disponible para colaboradores, clientes, proveedores, contratistas y otros grupos de interés, que permite reportar potenciales riesgos éticos o delitos, ya sea de forma anónima o identificándose. Además, es posible enviar denuncias por correo electrónico habilitado específicamente para este propósito. El canal está disponible en la página web y en la Intranet de Inmobiliaria Manquehue, garantizando la confidencialidad y protección en la recepción de información sobre comportamientos o situaciones que puedan vulnerar las directrices de nuestro Código de Conducta, infringir el Modelo de Prevención de Delitos establecido, o contravenir la legislación vigente.

Durante el año 2024, se gestionaron 22 denuncias, las cuales fueron revisadas a través de un proceso de investigación, acorde a nuestro procedimiento vigente. Todas las denuncias son revisadas con el Comité de Ética y comunicadas mensualmente al Comité de Directores.

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

5.5

Inmobiliaria Manquehue cuenta con un Protocolo de prevención de acoso laboral, sexual y de violencia en el trabajo. El objetivo de este protocolo es fortalecer entornos laborales seguros y libres de violencia, donde se potencie el buen trato, se promueva la igualdad con perspectiva de género y se prevengan las situaciones constitutivas de acoso sexual, laboral y de violencia en el trabajo.

- 0 **Número de denuncias de acoso sexual 2024 presentadas en la empresa**
- 0 **Número de denuncias de acoso sexual 2024 presentadas en DT**
- 0 **Número de denuncias de acoso laboral 2024 presentadas en la empresa**
- 0 **Número de denuncias de acoso laboral 2024 presentadas en DT**

Libre competencia

8.1.4

La estrategia de Inmobiliaria Manquehue para garantizar el cumplimiento normativo y promover un entorno de libre competencia se sustenta en la sólida 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 otorgan 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 laborales ejecutorias

0

Monto en pesos de las sanciones

\$0

- 01 Mensaje del Presidente
- 02 Perfil de la Entidad
- 03 Gobierno Corporativo
- 04 Estrategia y Modelo de Negocios
- 05 Personas
- 06 Gestión de Clientes
- 07 Gestión de Proveedores
- 08 Estándares Utilizados
- 09 Hechos Esenciales
- 10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores
- 11 Estados Financieros Consolidados

04

ESTRATEGIA Y MODELO DE NEGOCIOS



4.1. Objetivos Estratégicos

Con más de 40 años de experiencia, Inmobiliaria Manquehue ha sido pionera en el desarrollo de barrios que perduran en el tiempo. Hoy, seguimos creciendo y evolucionando para ofrecer un portafolio más completo de soluciones inmobiliarias.

Desde casas hasta departamentos, nuestro objetivo es brindarte el hogar que siempre has deseado. Entendemos que las necesidades de nuestros clientes cambian con el tiempo, por eso nos adaptamos y ofrecemos alternativas que se ajusten a cada etapa de la vida. Nuestro equipo de profesionales está capacitado para guiar en cada paso, asegurando una experiencia de compra segura y satisfactoria.



Proyecto Alto La Cruz

01 Mensaje del Presidente

02 Perfil de la Entidad

03 Gobierno Corporativo

04 **Estrategia y Modelo de Negocios**

05 Personas

06 Gestión de Clientes

07 Gestión de Proveedores

08 Estándares Utilizados

09 Hechos Esenciales

10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores

11 Estados Financieros Consolidados

4.2 Contexto Inmobiliario

La industria inmobiliaria enfocada en la venta de viviendas en altura y extensión en la Región Metropolitana se caracteriza por un alto nivel de fragmentación.



Proyecto Los Montes

La industria inmobiliaria enfocada en la venta de viviendas en altura y extensión en la Región Metropolitana se caracteriza por un alto nivel de fragmentación. Esto se traduce en la presencia de numerosas empresas que operan con un número limitado de proyectos, lo que intensifica la competencia para la compañía. En este contexto, la ubicación de cada proyecto es una variable clave del mercado, ya que se trata de un recurso escaso, especialmente en las comunas centrales de la región metropolitana. Según cifras del portal inmobiliario www.toctoc.com, durante 2024 se promesaron 23.153 viviendas en el Gran Santiago, lo que representa un aumento del 2% en comparación con las 22.688 unidades adjudicadas en 2023. Del total, un 84,6% correspondió a viviendas en altura, mientras que el 15,4% restante fueron casas. Al analizar la evolución del precio de venta de las viviendas por tipo de producto, se observa una tendencia creciente en los valores, tanto en departamentos como en casas, siendo este último segmento el que aumenta a una mayor tasa.

Variaciones en el Mercado

Durante el año 2024, las ventas totales en términos de unidades aumentaron un 2%, alcanzando 23.153 al cierre del ejercicio (Gráfico N°1 - eje principal). Sin embargo, a nivel de MUF no se registraron variaciones significativas (Gráfico N°1 - eje secundario). A nivel de tipo de producto, las promesas en MUF de departamentos crecieron un 5,5%, mientras que la venta de casas experimentó un aumento del 6,4% (Gráfico N°2).

- 01 Mensaje del Presidente
- 02 Perfil de la Entidad
- 03 Gobierno Corporativo
- 04 Estrategia y Modelo de Negocios
- 05 Personas
- 06 Gestión de Clientes
- 07 Gestión de Proveedores
- 08 Estándares Utilizados
- 09 Hechos Esenciales
- 10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores
- 11 Estados Financieros Consolidados



4.2 Contexto Inmobiliario

Si bien en los últimos dos años se ha observado un aumento en las ventas de viviendas en términos de unidades, la recuperación aún no alcanza los niveles previos a 2019. Entre las principales razones de esta situación se destacan:

- **Elevada inflación:** Ha generado una caída en los salarios reales, reduciendo la capacidad de ahorro y endeudamiento de las personas.
- **Altas tasas hipotecarias:** Han restringido el acceso al crédito, limitando así la capacidad de compra de viviendas.
- **Reducción de plazos:** La disminución en los plazos de los créditos hipotecarios ha provocado un aumento significativo en las cuotas de dividendo, dificultando aún más el acceso al financiamiento habitacional.

En 2024, el mercado inmobiliario de la Región Metropolitana muestra una marcada preferencia por los departamentos la mayoría de los rangos de precios tal como se observa en el Gráfico N°3, exceptuando el rango entre las UF20.001 y UF25.000. Con todo, se repite la tendencia de preferencia de demanda por departamentos tanto a nivel de unidades (Gráfico N°4) y en monto de UF (Gráfico N°5).

Con relación al precio promedio de los departamentos, este registró un aumento del 1,1%, mientras que el de las casas subió en promedio un 12,4% (Gráfico N°6). Cabe destacar que, en 2023, este último segmento había experimentado una caída del 18,3% en comparación con 2022.

Gráfico 01: Composición Venta de Viviendas Santiago

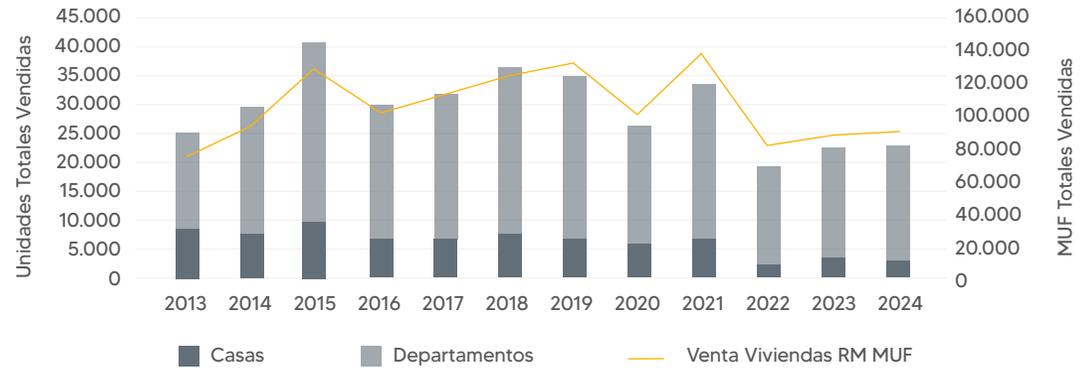
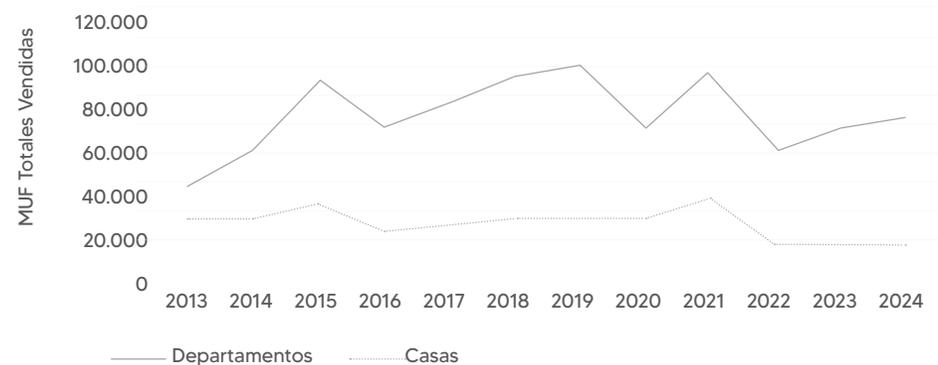


Gráfico 02: Composición Venta de Viviendas Santiago



- 01 Mensaje del Presidente
- 02 Perfil de la Entidad
- 03 Gobierno Corporativo
- 04 Estrategia y Modelo de Negocios
- 05 Personas
- 06 Gestión de Clientes
- 07 Gestión de Proveedores
- 08 Estándares Utilizados
- 09 Hechos Esenciales
- 10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores
- 11 Estados Financieros Consolidados



4.2 Contexto Inmobiliario

Una de las principales razones detrás del aumento en el precio promedio de las casas ha sido la recuperación en la venta de propiedades sobre las UF 10.000., y una normalización en la comercialización de las unidades bajo las UF 5.000.

En el gráfico N°7, el indicador UF/ m2 en casas aumentó respecto del año pasado en un 6,1% (el año 2023 la variación respecto al 2022 fue de un -3,1%), explicado por el mejor desempeño de las casas de segmento alto. Por el lado de los departamentos el precio UF/m2 tuvo un aumento del 2,2%.

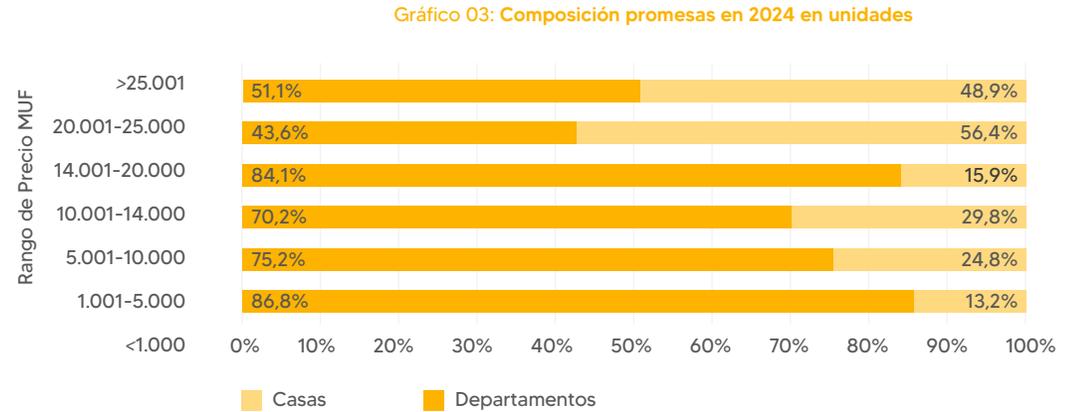


Gráfico 04: Total Un 2024

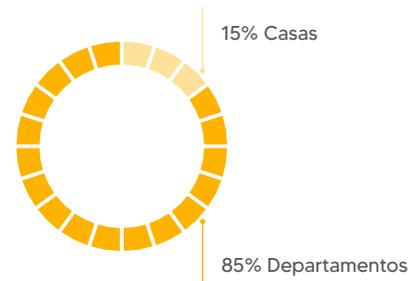
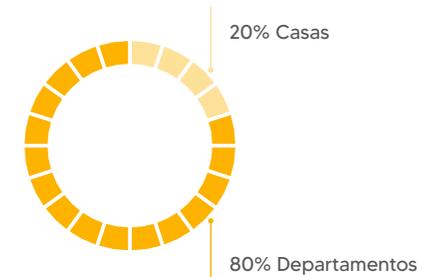


Gráfico 05: Total MUF 2024



01 Mensaje del Presidente

02 Perfil de la Entidad

03 Gobierno Corporativo

04 Estrategia y Modelo de Negocios

05 Personas

06 Gestión de Clientes

07 Gestión de Proveedores

08 Estándares Utilizados

09 Hechos Esenciales

10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores

11 Estados Financieros Consolidados



4.2 Contexto Inmobiliario

Gráfico 06: Evolución Precio promedio por tipo de vivienda

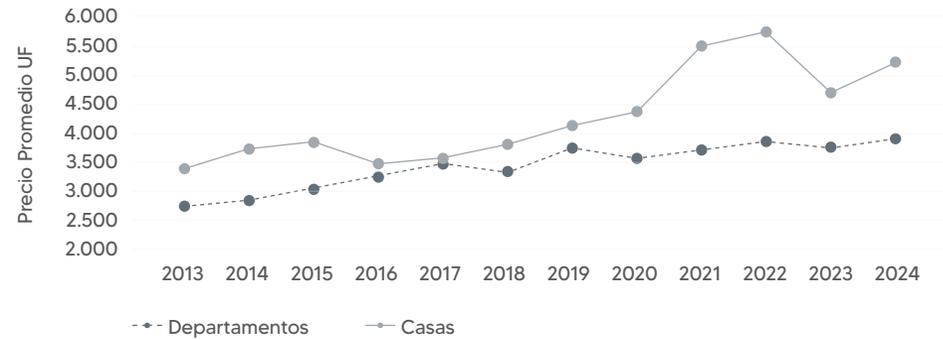
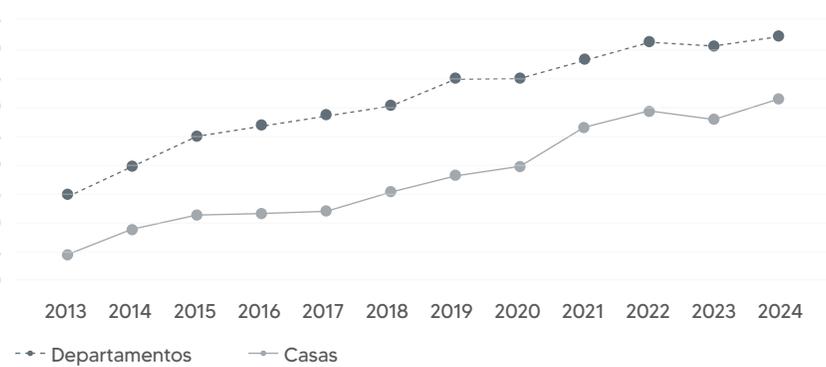


Gráfico 07: Evolución UF/m2 promedio por tipo de vivienda



01 Mensaje del Presidente

02 Perfil de la Entidad

03 Gobierno Corporativo

04 **Estrategia y Modelo de Negocios**

05 Personas

06 Gestión de Clientes

07 Gestión de Proveedores

08 Estándares Utilizados

09 Hechos Esenciales

10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores

11 Estados Financieros Consolidados

4.2 Contexto Inmobiliario



Proyecto Estancia Liray

FACTORES QUE INCIDEN EN LA INDUSTRIA INMOBILIARIA:

La industria inmobiliaria chilena, como sector dinámico y estratégico de la economía, se encuentra influenciada por una compleja interacción de factores internos y externos. Comprender estos factores es fundamental para tomar decisiones de inversión acertadas y para desarrollar estrategias de negocio sólidas.

- **Ciclo Económico y Política Monetaria:** El ciclo económico ejerce una influencia significativa en la demanda y oferta de propiedades. Periodos de expansión económica, caracterizados por bajas tasas de interés y un mayor consumo, suelen estimular la demanda de vivienda. Por el contrario, las contracciones económicas, con tasas de interés elevadas y una menor confianza de los consumidores, pueden generar una desaceleración en el sector. Las políticas monetarias implementadas por el Banco Central, al modificar las tasas de interés, influyen directamente en el costo del crédito hipotecario y, por ende, en la capacidad adquisitiva de los hogares.
- **Factores Demográficos y Sociales:** La evolución demográfica, caracterizada por el crecimiento poblacional, la urbanización y los cambios en la estructura familiar, ejerce una presión creciente sobre el mercado inmobiliario. El aumento de la población, especialmente en las grandes ciudades, genera una mayor demanda de viviendas, lo que a su vez impulsa el desarrollo de nuevos proyectos

inmobiliarios. Asimismo, el envejecimiento de la población y los cambios en los patrones de formación de hogares generan nuevas demandas en términos de tipología y ubicación de las viviendas.

- **Marco Regulatorio y Políticas Públicas:** La normativa urbanística, las políticas de suelo y las regulaciones ambientales juegan un papel crucial en la configuración del mercado inmobiliario. Los planes reguladores comunales (PRC), las normas de construcción y las restricciones al uso del suelo influyen en la oferta de viviendas, los precios y la localización de los proyectos. Las políticas públicas relacionadas con la vivienda, como los subsidios habitacionales y los programas de renovación urbana, también tienen un impacto significativo en la demanda y oferta de viviendas.
- **Sostenibilidad y Medio Ambiente:** La creciente conciencia ambiental ha generado una demanda cada vez mayor por viviendas más eficientes energéticamente y construidas con materiales sostenibles. Las regulaciones ambientales y las certificaciones de eficiencia energética se han convertido en factores determinantes en la elección de una vivienda. Los consumidores buscan viviendas que se adapten a sus necesidades y estilos de vida, lo que ha impulsado el desarrollo de proyectos personalizados y flexibles. La incorporación de tecnologías inteligentes en las viviendas ofrece una mayor comodidad y eficiencia energética.

- **Globalización e Inversión Extranjera:** La globalización ha generado una mayor integración de los mercados inmobiliarios a nivel mundial. La inversión extranjera en el sector inmobiliario chileno ha aumentado en los últimos años, aportando capital y nuevas tecnologías. Sin embargo, la volatilidad de los mercados financieros internacionales y el escenario político local, pueden generar incertidumbre y afectar las decisiones de inversión.
- **Tecnología e Innovación:** La digitalización ha transformado la forma en que se comercializan y gestionan los proyectos inmobiliarios. Las plataformas en línea, la realidad virtual y el big data permiten una experiencia de compra más personalizada y eficiente. Además, la construcción industrializada y la incorporación de tecnologías como el IoT ofrecen nuevas oportunidades para mejorar la calidad y la eficiencia de los proyectos.

Sujeto a una serie de variables internas y externas, el mercado inmobiliario chileno se encuentra en un estado de constante transformación. Ante este escenario complejo, las empresas del sector deben desarrollar estrategias sólidas para enfrentar los desafíos y aprovechar las oportunidades emergentes, invirtiendo en innovación y diseñando soluciones inmobiliarias que respondan a las necesidades y deseos de los consumidores.

01 Mensaje del Presidente

02 Perfil de la Entidad

03 Gobierno Corporativo

04 Estrategia y Modelo de Negocios

05 Personas

06 Gestión de Clientes

07 Gestión de Proveedores

08 Estándares Utilizados

09 Hechos Esenciales

10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores

11 Estados Financieros Consolidados

4.3 Actividades y Negocios de la Compañía

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

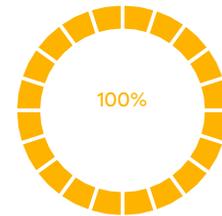
2 Macrolotes

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

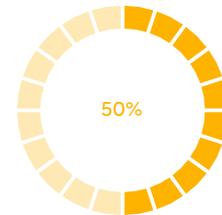
Actualmente, los terrenos destinados a proyectos inmobiliarios se encuentran en diversas etapas de ejecución, con proyecciones de escrituración a corto y mediano plazo, asegurando un flujo continuo de ingresos y crecimiento sostenible.

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



Propia

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



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 de las Sociedades de control conjunto se presentan en la línea "Participación en las ganancias de asociadas y negocios conjuntos" dentro de los Estados de Resultados Consolidados.



Proyecto Arturo Prat

- 01 Mensaje del Presidente
- 02 Perfil de la Entidad
- 03 Gobierno Corporativo
- 04 Estrategia y Modelo de Negocios
- 05 Personas
- 06 Gestión de Clientes
- 07 Gestión de Proveedores
- 08 Estándares Utilizados
- 09 Hechos Esenciales
- 10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores
- 11 Estados Financieros Consolidados

4.3 Actividades y Negocios de la Compañía

Macrolotes

Unidad de negocio a cargo del desarrollo territorial de Piedra Roja, con enfoque en la venta de Macrolotes y lotes para proyectos inmobiliarios residenciales y comerciales. Su gestión estratégica ha permitido consolidar a Piedra Roja como un referente en el mercado inmobiliario de alta gama, destacando por su planificación urbana, calidad de vida y conectividad.

Este desarrollo, ubicado en Chicureo, comuna de Colina, abarca 1.800 hectáreas y ha crecido significativamente gracias a la colaboración de siete desarrolladoras, impulsando la construcción de 30 condominios. La sostenida demanda

por viviendas sobre 8.000 UF refleja el atractivo de la zona, combinando seguridad, infraestructura de primer nivel y un entorno natural privilegiado.

El portafolio de terrenos de Piedra Roja representa un activo estratégico clave para la compañía. La comercialización de macrolotes está proyectada a mediano y largo plazo, adaptándose a las dinámicas del mercado y la planificación urbana.

Para asegurar la sostenibilidad de la inversión, la compañía realiza evaluaciones periódicas de la vida útil de sus activos, ajustando su valor en el balance general de acuerdo a fac-

tores como el desgaste físico, la obsolescencia tecnológica y las condiciones del mercado. Esta práctica permite reflejar de manera precisa el valor real de los activos y tomar decisiones estratégicas basadas en información actualizada.

HORIZONTES DE TIEMPO

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

- Terreno para la venta de macrolotes: Se estima una venta considerando un horizonte de tiempo de 5 a 10 años o más, debido a que suele estar sujeto a la planificación urbana e inmobiliaria.
- Terreno para el desarrollo inmobiliario: Estos terrenos se estiman en el corto y mediano plazo dado que se encuentran en proceso de desarrollo o construcción.

ACTIVOS	RANGO VIDA ÚTIL O TASA DEPRECIACIÓN (AÑOS)	
	MÍNIMA	MÁXIMA
Edificaciones	5	30
Máquinarias y equipos	5	20
Herramientas	5	10
Muebles de oficina	3	10
Maquinarias de oficina	3	5

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



1
Laguna navegable de 8 hectáreas

- 01 Mensaje del Presidente
- 02 Perfil de la Entidad
- 03 Gobierno Corporativo
- 04 Estrategia y Modelo de Negocios
- 05 Personas
- 06 Gestión de Clientes
- 07 Gestión de Proveedores
- 08 Estándares Utilizados
- 09 Hechos Esenciales
- 10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores
- 11 Estados Financieros Consolidados



4.3 Actividades y Negocios de la Compañía

DIVERSIFICADA CARTERA DE PROYECTOS

Con una visión estratégica de mercado, Inmobiliaria Manquehue ha conformado una cartera de proyectos inmobiliarios que responde a las demandas de un público heterogéneo. Nuestros 18 proyectos en desarrollo, de viviendas residenciales, se encuentran estratégicamente ubicados para ofrecer a nuestros clientes una amplia gama de alternativas que se ajusten a cada etapa de sus vidas y necesidades. Dentro de nuestra cartera, separamos los segmentos en 3:

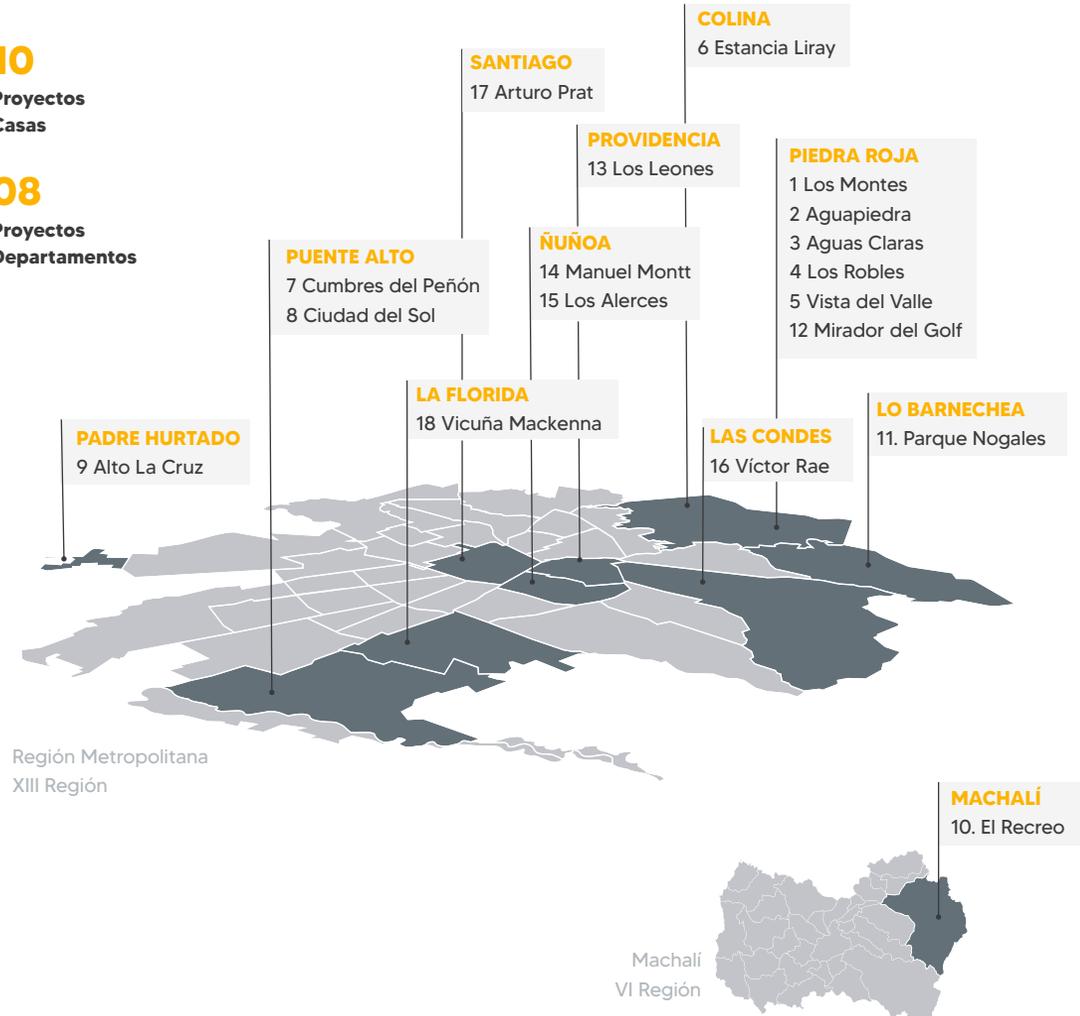
Segmento alto de casas: en este segmento destacan los proyectos emblemáticos como Aguapiedra, Aguas Claras, Los Robles y Los Montes, que combinan el diseño vanguardista con el entorno privilegiado. Así también, proyectos como Mirador del Golf, con su innovadora propuesta de combinar departamentos y casas, dan cuenta de nuestra capacidad para crear espacios únicos.

En el segmento medio, continuamos expandiendo nuestra oferta con proyectos ubicados en sectores con gran potencial de crecimiento, ofreciendo una variedad de opciones para aquellos que buscan viviendas cómodas y accesibles. Proyectos como Alto La Cruz y Liray, junto con futuros desarrollos en Machalí y Peñón, demuestran nuestro compromiso con este segmento.

En cuanto a departamentos, nuestra oferta se ha diversificado con la incorporación de nuevos proyectos como Vicuña Mackenna y Arturo Prat, dirigidos a un público que busca su primera vivienda en ubicaciones estratégicas.

10
Proyectos Casas

08
Proyectos Departamentos



- 01 Mensaje del Presidente
- 02 Perfil de la Entidad
- 03 Gobierno Corporativo
- 04 Estrategia y Modelo de Negocios
- 05 Personas
- 06 Gestión de Clientes
- 07 Gestión de Proveedores
- 08 Estándares Utilizados
- 09 Hechos Esenciales
- 10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores
- 11 Estados Financieros Consolidados



4.3 Actividades y Negocios de la Compañía



1 Los Montes - Piedra Roja



2 Aguapiedra - Piedra Roja



3 Aguas Claras - Piedra Roja



4 Los Robles - Piedra Roja



5 Vista del Valle - Piedra Roja



6 Estancia Liray - Colina



7 Cumbres del Peñón - Puente Alto



8 Ciudad del Sol - Puente Alto



9 Alto La Cruz - Padre Hurtado



01 Mensaje del Presidente

02 Perfil de la Entidad

03 Gobierno Corporativo

04 Estrategia y Modelo de Negocios

05 Personas

06 Gestión de Clientes

07 Gestión de Proveedores

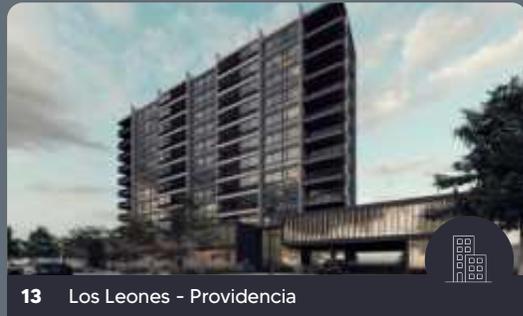
08 Estándares Utilizados

09 Hechos Esenciales

10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores

11 Estados Financieros Consolidados

4.3 Actividades y Negocios de la Compañía



01 Mensaje del Presidente

02 Perfil de la Entidad

03 Gobierno Corporativo

04 Estrategia y Modelo de Negocios

05 Personas

06 Gestión de Clientes

07 Gestión de Proveedores

08 Estándares Utilizados

09 Hechos Esenciales

10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores

11 Estados Financieros Consolidados

4.3 Actividades y Negocios de la Compañía

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 de viviendas terminadas:** Algunas empresas inmobiliarias tienen un alto stock de departamentos terminados, 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.

La industria inmobiliaria se caracteriza por ser muy atomizada, sin embargo, durante el 2024, se estima que las empresas activas son alrededor de 200, dada la situación que ha vivido la industria durante los últimos años. De estas, las principales que cotizan en la Bolsa de Santiago son: Socovesa, Paz Corp, Inmobiliaria Aconcagua, Besalco, Moller, Ingevec y Echeverría Izquierdo.



Proyecto Estancia Liray

01 Mensaje del Presidente

02 Perfil de la Entidad

03 Gobierno Corporativo

04 Estrategia y Modelo de Negocios

05 Personas

06 Gestión de Clientes

07 Gestión de Proveedores

08 Estándares Utilizados

09 Hechos Esenciales

10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores

11 Estados Financieros Consolidados



4.4 Contexto de Negocios 2024

El mercado inmobiliario chileno ha experimentado un período difícil durante el año 2024, 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 se mantuvo en el rango de 4,5% el último año, 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 **2024**, factores externos han seguido influyendo en el desarrollo del negocio inmobiliario, incluyendo la incertidumbre económica, la debilidad del mercado inmobiliario y la disminución de la actividad de la construcción. A esto se suma la dificultad de acceso al crédito hipotecario para los compradores y los extensos plazos en la tramitación de proyectos, conocidos como **permisología**, lo que ha retrasado la ejecución de nuevas iniciativas en el sector.

01 Mensaje del Presidente

02 Perfil de la Entidad

03 Gobierno Corporativo

04 Estrategia y Modelo de Negocios

05 Personas

06 Gestión de Clientes

07 Gestión de Proveedores

08 Estándares Utilizados

09 Hechos Esenciales

10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores

11 Estados Financieros Consolidados



4.5 Desempeño 2024 de Inmobiliaria Manquehue

En 2024, nuestra empresa ha demostrado una notable resiliencia en un contexto económico desafiante. Las ventas totales alcanzaron los \$56.487 millones de pesos, superando levemente el ejercicio anterior, gracias al sólido desempeño del segmento inmobiliario (\$53.793 millones de pesos) y de macrolotes (\$2.694 millones de pesos). Adicionalmente, la venta estratégica de lotes prescindibles generó ingresos excepcionales por \$5.486 millones de pesos, como parte de un plan de optimización de nuestra estructura de activos. Esta medida, junto con un enfoque riguroso en la eficiencia, nos permitió reducir los gastos de administración en un 14% en comparación con el año anterior.

A pesar de estos logros, el margen bruto consolidado se situó en el 28%, reflejando la presión a la baja en los precios debido al exceso de oferta de unidades terminadas en el mercado. No obstante, nuestra gestión operativa se mantuvo sólida, generando un resultado operacional positivo. El resultado no operacional, por su parte, se vio afectado por menores ingresos financieros, producto de tasas de colocación más bajas y una menor disponibilidad de caja, así como por la baja contribución de nuestros negocios conjuntos y la unidad de reajuste. Cabe destacar que el EBITDA acumulado del año 2024 mantiene niveles levemente inferiores que el del año 2023, alcanzando un monto de M\$5.171 en comparación con los M\$5.321 del periodo anterior.

A pesar de estos desafíos, cerramos el año con una utilidad antes de impuestos de \$514 millones de pesos y una utilidad después de impuestos de \$4.135 millones de pesos, lo que refleja la capacidad de nuestra empresa para generar valor en un entorno complejo.

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

PROYECTOS	UBICACIÓN	TOTAL (UNIDADES) (*)	PRECIO PROM (UF)
Los Montes	Piedra Roja	89	9.285
Aguapiedra	Piedra Roja	11	11.975
Aguas Claras	Piedra Roja	2	9.800
Los Robles	Piedra Roja	19	7.807
Vista del Valle	Piedra Roja	219	13.953
Estancia Liray	Colina	428	3.057
Cumbres del Peñón	Puente Alto	330	5.126
Ciudad del Sol	Puente Alto	236	3.560
Alto la Cruz	Padre Hurtado	184	3.820
El Recreo	Machalí	439	3.800
Total Casas		1.957	
Parque Nogales	Lo Barnechea	112	15.897
Mirador del Golf	Piedra Roja	50	17.365
Los Leones	Providencia	70	9.559
Manuel Montt	Nuñoa	8	4.076
Los Alerces	Nuñoa	50	3.356
Victor Rae	Las Condes	29	13.448
Arturo Prat	Santiago	185	3.616
Vicuña Mackenna	La Florida	141	3.729
Total Departamentos		645	
Total Proyectos		2.602	

- 01 Mensaje del Presidente
- 02 Perfil de la Entidad
- 03 Gobierno Corporativo
- 04 Estrategia y Modelo de Negocios
- 05 Personas
- 06 Gestión de Clientes
- 07 Gestión de Proveedores
- 08 Estándares Utilizados
- 09 Hechos Esenciales
- 10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores
- 11 Estados Financieros Consolidados



4.5 Desempeño 2024 de Inmobiliaria Manquehue

A pesar de estos desafíos, cerramos el año con una utilidad antes de impuestos de 514 millones de pesos y una utilidad después de impuestos de 4.135 millones de pesos, lo que refleja la capacidad de nuestra empresa para generar valor en un entorno complejo.

La reducción del 38% en los permisos de edificación medidos en m² respecto al cierre de 2023 se debe principalmente al inicio de construcción de proyectos en altura, como Víctor Rae (Las Condes), Arturo Prat (Santiago Centro) y Parque Nogales (Lo Barnechea), junto con el avance en nuevas etapas de los proyectos Los Montes y Estancia Liray, ambos ubicados en Colina.

En términos de ventas, las promesas netas acumuladas al 31 de diciembre de 2024 alcanzaron MUF 1.904, lo que representa un crecimiento del 109% en comparación con el mismo período del año anterior. Finalmente, el backlog de promesas cerró en MUF 1.688, reflejando un incremento del 40% respecto al cierre de 2023.

SEGMENTO MACROLOTES

El segmento de macrolotes se vio afectado por la baja actividad del sector inmobiliario, su principal mercado. Las inmobiliarias enfrentaron dificultades para concretar ventas en sus proyectos, lo que generó un alto volumen de unidades terminadas sin vender. Esta situación, sumada a las restricciones crediticias impuestas por la banca para financiar la adquisición de terrenos, redujo significativamente la demanda por macrolotes.

PERMISOS (*)	DIC 2024 M ²	DIC 2023 M ²
Permisos proyectos propios	59.928	108.819
Casas	59.928	74.949
Departamentos	-	33.870
Permisos proyectos con sociedades o consorcios	39.559	50.764
Casas	7.405	7.405
Departamentos	32.154	43.359
Total Permisos	99.487	159.583

MACROLOTES PIEDRA ROJA	BACKLOG DE PROMESAS (MUF)			TOTAL
	HABITACIONAL	EQUIPAMIENTO	OTROS	
A - La Ñipa				-
B - La Laguna	225,4			225,4
C - Alto Hacienda		36,9	0,4	37,4
Total	225,4	36,9	0,4	262,8

En contraste, el segmento de terrenos comerciales mostró un mayor dinamismo. Durante el período, se concretó la venta de un lote de equipamiento destinado a un centro comercial por MM\$ 2.453, reflejando el interés de inversionistas en este tipo de activos. Sin embargo, esta transacción no fue suficiente para compensar la baja actividad en otros segmentos, resultando en una pérdida operacional de MM\$ 1.238.

A pesar de estos desafíos, se mantiene un backlog de promesas de venta para futuros desarrollos comerciales y residenciales por un total de UF 231.000, cuya materialización se espera en 2025. Estas promesas incluyen lotes destinados a la construcción de viviendas residenciales, lo que representa una oportunidad significativa para fortalecer el crecimiento del segmento y diversificar la oferta.

- 01 Mensaje del Presidente
- 02 Perfil de la Entidad
- 03 Gobierno Corporativo
- 04 Estrategia y Modelo de Negocios
- 05 Personas
- 06 Gestión de Clientes
- 07 Gestión de Proveedores
- 08 Estándares Utilizados
- 09 Hechos Esenciales
- 10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores
- 11 Estados Financieros Consolidados

4.6 Claves del 2024

4.6.1 Transformación digital



Proyecto Victor Rae

La transformación digital ha empoderado a nuestros colaboradores, proporcionándoles las herramientas necesarias para tomar decisiones informadas y trabajar de manera más eficiente. La consolidación del uso de una plataforma de Business Intelligence ha facilitado el acceso a la información relevante, lo que ha permitido a nuestros equipos colaborar de manera más efectiva y resolver problemas de manera más ágil. Además, la automatización de tareas repetitivas ha liberado a nuestros empleados para que puedan dedicar más tiempo a actividades de mayor valor agregado, como la innovación y el desarrollo de nuevos productos y servicios. Como resultado de esta transformación, nuestros clientes se benefician de una experiencia de servicio más personalizada y eficiente, gracias a la mejora en la calidad de la información y la agilidad en la respuesta a sus solicitudes. Los beneficios visibles del trabajo realizado destacan:

- **Acceso en tiempo real:** La información está disponible al instante, lo que permite una toma de decisiones más oportuna.
- **Flexibilidad:** Los usuarios pueden crear informes personalizados según sus necesidades específicas.
- **Colaboración:** Los informes se pueden compartir fácilmente, facilitando el trabajo en equipo y la toma de decisiones conjuntas.
- **Análisis avanzado:** La plataforma ofrece herramientas de análisis que permiten una comprensión profunda de los datos.
- **Mayor eficiencia:** La automatización de informes optimiza los procesos y reduce el tiempo dedicado a la generación de reportes.

- **Reducción de costos:** Se eliminan los gastos asociados a la impresión y distribución de informes en papel.
- **Mejora en la toma de decisiones:** La información precisa y oportuna permite decisiones más informadas y efectivas.

Inmobiliaria Manquehue el 2024 priorizó la transformación digital para optimizar la eficiencia y la seguridad en todas sus operaciones, impulsando mejoras significativas en la gestión de clientes, la gestión de proveedores, la seguridad de la información y la eficiencia operativa. Las iniciativas clave se centraron en la automatización de procesos, la mejora de la precisión de los datos y la optimización de la experiencia del cliente, logrando avances importantes en las siguientes áreas:

- 01 Mensaje del Presidente
- 02 Perfil de la Entidad
- 03 Gobierno Corporativo
- 04 Estrategia y Modelo de Negocios
- 05 Personas
- 06 Gestión de Clientes
- 07 Gestión de Proveedores
- 08 Estándares Utilizados
- 09 Hechos Esenciales
- 10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores
- 11 Estados Financieros Consolidados



4.6.1 Transformación digital

En Inmobiliaria Manquehue, la gestión del cambio es un pilar fundamental para asegurar el éxito de nuestras iniciativas y adaptarnos a un entorno dinámico.

- **Gestión de Clientes:** Se implementaron herramientas y procesos para mejorar la atención y el seguimiento a los clientes, incluyendo soporte para reportes de seguimiento de planes de pago, colaboración con el equipo comercial para informes de ventas, firma electrónica para promesas, habilitación de TOKU como medio de pago, seguimiento de leads, módulo de descuentos y encuestas de satisfacción.
- **Gestión de Proveedores:** Se optimizó la relación con los proveedores a través de una auditoría a Rindegastos para asegurar su correcto uso y reportes para prevenir el fraude.
- **Seguridad de la Información:** Se fortaleció la seguridad de la información mediante actualizaciones de seguridad en servidores, seteo del servidor Core, seguimiento del comportamiento de usuarios en redes, renovación de equipos, detección temprana de problemas de conectividad y resolución de problemas en servidores.
- **Eficiencia Operacional:** Se automatizaron procesos clave para mejorar la eficiencia, incluyendo la generación de asientos de pago, la conciliación de cheques, la generación de cartolas de saldo, la customización de SAP, la mejora de reportes financieros, la reducción de errores manuales y la optimización de la gestión de documentos y proyectos.

Estos esfuerzos de automatización no solo mejoraron la eficiencia y la precisión, sino que también liberaron recursos valiosos para iniciativas más estratégicas, permitiendo a Inmobiliaria Manquehue enfocarse en la mejora continua y la innovación en el sector inmobiliario.

GESTIÓN DE CAMBIO:

En Inmobiliaria Manquehue, la gestión del cambio es un pilar fundamental para asegurar el éxito de nuestras iniciativas y adaptarnos a un entorno dinámico. Hemos implementado un programa integral que se apoya en dos pilares clave: el liderazgo y el acompañamiento, elementos esenciales para una transformación organizacional efectiva.

LIDERAZGO:

- **Programa Lidera+:** Este programa de formación intensiva para líderes está diseñado para cultivar las habilidades y competencias necesarias para gestionar el cambio de manera estratégica y efectiva. Los participantes exploran conceptos clave, herramientas prácticas y estrategias de comunicación para liderar equipos a través de procesos de cambio.
- **Talleres de liderazgo:** A través de talleres interactivos y prácticos, nuestros líderes fortalecen sus habilidades para comunicar la visión del cambio, inspirar y motivar a sus equipos, y abordar la resistencia al cambio de manera constructiva. Estos talleres se centran en el desarrollo de habilidades de comunicación, inteligencia emocional y resolución de conflictos, elementos cruciales para una gestión del cambio exitosa.

ACOMPANAMIENTO:

- **Universidad Manquehue:** En alianza con la Universidad Manquehue, ofrecemos a nuestros colaboradores programas de formación y capacitación en gestión del cambio. Estos programas brindan conocimientos teóricos y

prácticos sobre cómo abordar los desafíos del cambio, adaptarse a nuevas situaciones y desarrollar resiliencia.

- **Acompañamiento permanente:** Más allá de la formación, brindamos apoyo continuo a nuestros colaboradores a través de diversas modalidades, como coaching personalizado, mentoring y sesiones de feedback. Este acompañamiento individualizado permite a los colaboradores recibir orientación y apoyo específico para enfrentar los desafíos del cambio en su día a día.

En Inmobiliaria Manquehue, creemos que la gestión del cambio es un proceso continuo que requiere un enfoque holístico y un compromiso constante. A través de este programa integral, buscamos empoderar a nuestros líderes y colaboradores para que sean agentes de cambio proactivos, capaces de impulsar la transformación de la empresa y asegurar su éxito a largo plazo.

CIBERSEGURIDAD:

La ciberseguridad ha sido una prioridad clave durante este período. Hemos fortalecido nuestra postura de seguridad para una mayor protección contra amenazas externas, implementando un monitoreo en línea constante de nuestra red para mitigar posibles ataques. Además, hemos implementado un software de inventario que nos permite visualizar de manera clara y detallada el hardware y software presente en nuestra red, lo que facilita la identificación y gestión de posibles vulnerabilidades. Estas acciones, en conjunto, nos permiten una detección temprana de incidentes de seguridad y una respuesta oportuna para proteger nuestros activos digitales.

- 01 Mensaje del Presidente
- 02 Perfil de la Entidad
- 03 Gobierno Corporativo
- 04 Estrategia y Modelo de Negocios
- 05 Personas
- 06 Gestión de Clientes
- 07 Gestión de Proveedores
- 08 Estándares Utilizados
- 09 Hechos Esenciales
- 10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores
- 11 Estados Financieros Consolidados



4.6.2 Compromiso con la sostenibilidad

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.

Esta visión integral de la sostenibilidad se traduce en acciones concretas que abarcan desde la implementación de prácticas constructivas ecoeficientes hasta el desarrollo de proyectos que promueven el bienestar social y la protección del entorno. Buscamos generar valor compartido, donde el éxito de la empresa vaya de la mano con el progreso de nuestros grupos de interés y la preservación de los recursos naturales para las futuras generaciones.

La sostenibilidad es una prioridad para Inmobiliaria Manquehue. A pesar de los retos que ha enfrentado el mercado, hemos seguido avanzando en nuestro plan de sostenibilidad y logrando resultados tangibles.

Gobernanza

Asegurar el correcto funcionamiento del gobierno corporativo y vincular los valores y ética con la cadena de valor.

Relación con nuestros clientes

Asegurar transparencia en la información y velar por una experiencia de calidad centrada en sus necesidades.

Nuestra Gente

Crear experiencias que inspiren a nuestros colaboradores a dar lo mejor de sí, para asegurar así, su crecimiento, desarrollo profesional y su contribución a la estrategia de la compañía.

Gestión del Medio ambiente

Asegurar el respeto y cuidado por el medio ambiente alineando a proveedores y subcontratistas a la estrategia de sostenibilidad.

Gestión de Proveedores

Velar por la experiencia del proveedor que trabaje con el Grupo y alinear sus prácticas a nuestro concepto de sostenibilidad.

Relación con la comunidad

Establecer relaciones cercanas con la comunidad, cuidando el entorno donde habitan y haciéndolos parte relevante de nuestros desarrollos inmobiliarios nuestro concepto de sostenibilidad.

- 01 Mensaje del Presidente
- 02 Perfil de la Entidad
- 03 Gobierno Corporativo
- 04 Estrategia y Modelo de Negocios
- 05 Personas
- 06 Gestión de Clientes
- 07 Gestión de Proveedores
- 08 Estándares Utilizados
- 09 Hechos Esenciales
- 10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores
- 11 Estados Financieros Consolidados



4.6.2 Compromiso con la sostenibilidad

1. Gobernanza

Cultivando una cultura de la integridad: La integridad es un valor fundamental que guía todas nuestras acciones. Para fortalecer nuestra cultura de transparencia y ética, y en línea con nuestro compromiso por la prevención del delito y el lavado de activos, hemos implementado un programa de capacitación integral para todos los miembros de la empresa. Este programa busca crear conciencia sobre los riesgos asociados a estas actividades y dotar a nuestros colaboradores de las herramientas necesarias para identificarlas y prevenirlas, protegiendo así a nuestra empresa y a todos nuestros stakeholders.

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:** 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.

2. Gestión de proveedores

La sostenibilidad se extiende a nuestra cadena de valor, donde priorizamos la cercanía con nuestros proveedores para construir relaciones sólidas y de largo plazo. Buscamos generar valor compartido a través de la capacitación y el desarrollo de capacidades en nuestros proveedores, al tiempo que les otorgamos información visible y oportuna para una gestión eficiente. Mantenemos plazos de pago bajo los 30 días en promedio, demostrando nuestro compromiso con la estabilidad financiera de nuestros proveedores. Conscientes del impacto de la ley de delitos económicos en el ámbito de subcontratos, resguardamos a la compañía a través de herramientas de control documental

como Rednegocios, asegurando la transparencia y trazabilidad en nuestras operaciones. Para continuar mejorando nuestra gestión de proveedores, realizamos encuestas de satisfacción y mantenemos un diálogo abierto que nos permita identificar oportunidades de mejora y fortalecer nuestra colaboración en el camino hacia la sostenibilidad.

01 Mensaje del Presidente

02 Perfil de la Entidad

03 Gobierno Corporativo

04 Estrategia y Modelo de Negocios

05 Personas

06 Gestión de Clientes

07 Gestión de Proveedores

08 Estándares Utilizados

09 Hechos Esenciales

10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores

11 Estados Financieros Consolidados



4.6.2 Compromiso con la sostenibilidad

3. Relación con los clientes

El compromiso de Inmobiliaria Manquehue con la sostenibilidad se extiende a sus clientes, reconociendo sus necesidades y expectativas como primordiales. En 2024, la empresa nuevamente recibió con orgullo el sello “Best Place to Live”, que la sitúa entre las 10 mejores empresas inmobiliarias del país. Este reconocimiento refleja la dedicación de la empresa a proporcionar una experiencia excepcional a sus clientes en cada etapa del proceso de compra. A lo largo del año, se centró en comprender las perspectivas de sus clientes sobre su propuesta de valor a través de encuestas, grupos focales y entrevistas. Este enfoque permitió a la empresa identificar sus puntos fuertes y áreas de mejora para optimizar la experiencia de compra.

Este enfoque centrado en el cliente permite a Inmobiliaria Manquehue anticipar las necesidades y expectativas de sus clientes, ofrecer soluciones personalizadas y adaptables a cada perfil, proporcionar un servicio excelente en cada interacción y construir relaciones de confianza a largo plazo. La empresa cree que su éxito reside en la satisfacción de sus clientes y seguirá trabajando incansablemente para brindarles la mejor experiencia posible, estableciéndose como una empresa líder en el mercado inmobiliario.

4. Nuestra gente

La sostenibilidad se vive también al interior de la organización, con nuestros colaboradores. Estamos convencidos de que un equipo motivado, capacitado y comprometido es fundamental para alcanzar nuestros objetivos de sostenibilidad. Por esto, promovemos un ambiente de trabajo inclusivo, diverso y respetuoso, donde cada persona se sienta valorada y tenga la oportunidad de crecer profesionalmente. Invertimos en programas de desarrollo y capacitación continua, que les permiten adquirir nuevas habilidades y conocimientos, no solo en el ámbito técnico, sino también en materia de sostenibilidad, fomentando así una cultura consciente y responsable.

Fomentamos el equilibrio entre la vida personal y laboral, ofreciendo flexibilidad y opciones de trabajo que se adapten a las necesidades de nuestros equipos. Además, promovemos activamente la participación de nuestros colaboradores en iniciativas de voluntariado y proyectos sociales, fortaleciendo su compromiso con la comunidad y el medio ambiente. En definitiva, buscamos construir un equipo de trabajo donde la sostenibilidad sea un valor compartido y una fuente de motivación para todos.

5. Gestión del medioambiente

Desde una etapa temprana, hemos incorporado un análisis de calificación energética en nuestros proyectos inmobiliarios, adelantándonos a la implementación de la Ley 21.305. Nuestro objetivo es establecer, desde la etapa de diseño, un estándar que asegure un mejor funcionamiento eficiente en términos energéticos, térmico y de confort para los futuros habitantes.

Asimismo, hemos iniciado la tramitación de la Declaración de Impacto Ambiental del proyecto Recreo en Machalí, con el fin de informar que el proyecto no genera impacto ambiental. A pesar de esto, hemos considerado diversas medidas voluntarias en los siguientes ámbitos:

- **Ambientales:** Implementación de sistemas de control de ruido, emisiones y manejo de residuos.
- **Sociales:** Presentaciones informativas del proyecto a los grupos de interés y participaciones ciudadanas.
- **Económicas:** Iniciativas para potenciar la contratación de profesionales y mano de obra de la zona.

01 Mensaje del Presidente

02 Perfil de la Entidad

03 Gobierno Corporativo

04 Estrategia y Modelo de Negocios

05 Personas

06 Gestión de Clientes

07 Gestión de Proveedores

08 Estándares Utilizados

09 Hechos Esenciales

10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores

11 Estados Financieros Consolidados



4.6.2 Compromiso con la sostenibilidad

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.

6. Relación con la comunidad

En Inmobiliaria Manquehue, estamos convencidos de que podemos generar un impacto positivo en las personas, buscando el desarrollo y mejora del entorno donde operamos. Por ello, continuamos trabajando en conjunto con las comunidades que integramos.

Entre las acciones más destacadas se encuentran:

- **Formación de Mesas de Trabajo para la Seguridad en Estancia Liray:** Impulsamos la formación de Comités de Seguridad entre los vecinos de Estancia Liray, en colaboración con la Municipalidad de Colina y Carabineros. Juntos, hemos trabajado en la coordinación de mejoras de infraestructura y comunicación ante la inseguridad. Esta experiencia de colaboración público-privada, ha sido muy enriquecedora para todas las partes y ha contribuido a una mejor calidad de vida para nuestros clientes y vecinos.
- **Seguimiento al traslado del Campamento Los Aromos:** Se han realizado diversas reuniones y coordinaciones con Serviu Campamentos, Municipalidad de Colina, Minvu y la Delegación Presidencial, con el objetivo de preparar y hacer seguimiento al próximo traslado de las familias al proyecto DS49 Los Aromos (construido en un terreno dispuesto por Inmobiliaria Manquehue) y así empujar la erradicación del campamento.

RELACIONAMIENTO CON GRUPOS DE INTERÉS

En Inmobiliaria Manquehue, reconocemos la importancia fundamental de nuestros grupos de interés para el éxito y la sostenibilidad de la empresa. Si bien durante 2024 no contamos con una unidad dedicada exclusivamente a la gestión de estas relaciones, hemos mantenido un compromiso activo y efectivo con nuestros stakeholders.

Nuestra gestión de relaciones con grupos de interés en 2024 se caracterizó por:

- **Atención oportuna y personalizada:** Todas las consultas y requerimientos recibidos a través de nuestros canales formales fueron atendidos y resueltos por las áreas correspondientes, garantizando una respuesta ágil y eficiente a las necesidades de nuestros stakeholders.
- **Análisis y seguimiento estratégico:** Los temas relevantes derivados de estas interacciones fueron elevados al Comité de Directores para su discusión y análisis, asegurando que la perspectiva de nuestros grupos de interés fuera considerada en la toma de decisiones estratégicas de la empresa.
- **Transparencia y mejora continua:** A pesar de no contar con una unidad específica, hemos buscado mantener una comunicación fluida y transparente con nuestros stakeholders, y hemos identificado áreas de mejora para fortalecer aún más estas relaciones en el futuro.

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 2024, 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:

- 01 Mensaje del Presidente
- 02 Perfil de la Entidad
- 03 Gobierno Corporativo
- 04 Estrategia y Modelo de Negocios
- 05 Personas
- 06 Gestión de Clientes
- 07 Gestión de Proveedores
- 08 Estándares Utilizados
- 09 Hechos Esenciales
- 10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores
- 11 Estados Financieros Consolidados



4.6.2 Compromiso con la sostenibilidad

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 RELACIONAMIENTO
Clientes	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"> Encuestas de satisfacción. Servicios de postventa personalizados. Sitio Mi Espacio Manquehue.
Colaboradores	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"> Programas de desarrollo profesional. Evaluaciones de desempeño. Políticas de inclusión y diversidad.
Proveedores	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"> Plataforma Red Negocios. Reuniones regulares de coordinación.
Comunidades Vecinas	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"> Procesos de Participación Ciudadana. Contacto durante el periodo de construcción.
Inversionistas	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"> Informes de gestión. Sesiones de Directorio. Memoria Financiera.
Gobiernos y Reguladores	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"> Cumplimiento normativo proactivo. Solicitud de reuniones por plataforma de Lobby. Participación en foros sectoriales.
Competencia	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"> Participación en instancias Gremiales (ADI y CChC).

01 Mensaje del Presidente

02 Perfil de la Entidad

03 Gobierno Corporativo

04 Estrategia y Modelo de Negocios

05 Personas

06 Gestión de Clientes

07 Gestión de Proveedores

08 Estándares Utilizados

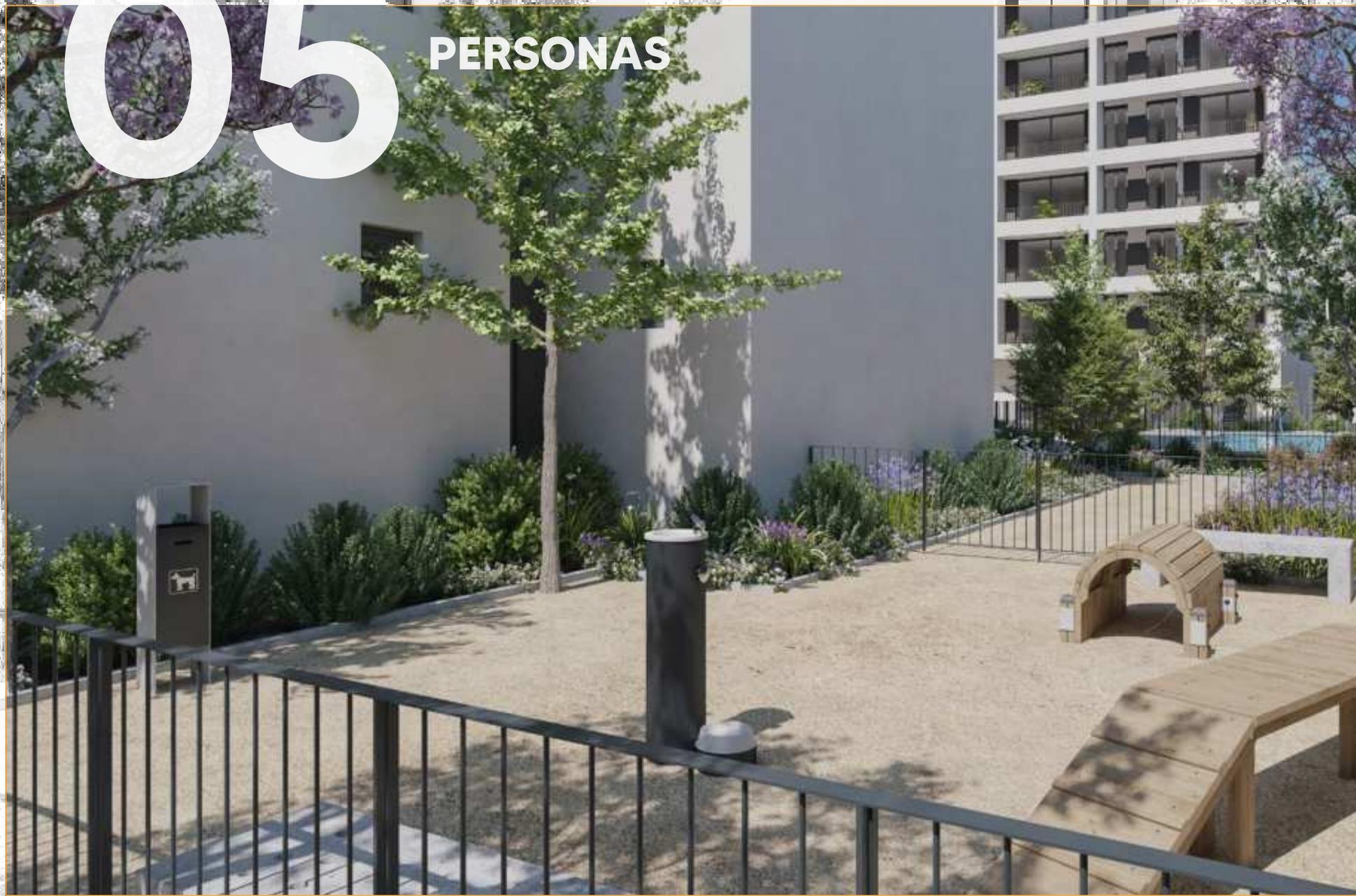
09 Hechos Esenciales

10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores

11 Estados Financieros Consolidados

05

PERSONAS





5.1 Dotación

Al cierre del año 2024, Inmobiliaria Manquehue S.A. y sus filiales, contaban con un total de 103 colaboradores, incluyendo 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 diversos proyectos desarrollados por la compañía, los cuales se extendieron a distintas localidades a lo largo del país, reflejando el alcance y la diversidad de proyectos gestionados por Inmobiliaria Manquehue.

DOTACIÓN POR SEXO CMF 5.1.1

CARGO	 		N° TOTAL
	N° HOMBRES	N° MUJERES	
Alta Gerencia	4	4	8
Gerentes	7	6	13
Jefaturas	5	6	11
Operario	19	2	21
Fuerza de Venta	3	10	13
Administrativo	3	11	14
Auxiliar	0	0	0
Otros profesionales	12	11	23
Otros técnicos	0	0	0
Total	53	50	103

DOTACIÓN POR NACIONALIDAD CMF 5.1.2

CARGO	CHILE		ARGENTINA		BRASILEÑA		PERUANA		VENEZOLANA	
										
Alta Gerencia	4	4	0	0	0	0	0	0	0	0
Gerentes	7	6	0	0	0	0	0	0	0	0
Jefaturas	5	6	0	0	0	0	0	0	0	0
Operario	18	2	0	0	0	0	1	0	0	0
Fuerza de Venta	2	9	0	0	0	1	0	0	1	0
Administrativo	3	10	0	0	0	0	0	0	0	1
Auxiliar	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Otros profesionales	12	11	0	0	0	0	0	0	0	0
Otros técnicos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total	51	48	0	0	0	1	1	0	1	1

- 01 Mensaje del Presidente
- 02 Perfil de la Entidad
- 03 Gobierno Corporativo
- 04 Estrategia y Modelo de Negocios
- 05 **Personas**
- 06 Gestión de Clientes
- 07 Gestión de Proveedores
- 08 Estándares Utilizados
- 09 Hechos Esenciales
- 10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores
- 11 Estados Financieros Consolidados



5.1 Dotación

DOTACIÓN POR RANGO DE EDAD CMF 5.1.3

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		
			Total			Total			Total			Total			Total			Total
Alta Gerencia	0	0	0	1	0	1	1	1	2	2	2	4	0	0	0	0	1	1
Gerencia	0	0	0	4	2	6	1	3	4	1	0	1	1	1	2	0	0	0
Jefaturas	0	0	0	3	2	5	1	3	4	1	1	2	0	0	0	0	0	0
Operarios	1	0	1	5	1	6	3	0	3	9	1	10	1	0	1	0	0	0
Fuerza de Ventas	1	0	1	0	1	1	2	3	5	0	5	5	0	0	0	0	1	1
Administrativos	0	1	1	0	2	2	2	1	3	1	4	5	0	3	3	0	0	0
Auxiliar	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Otros profesionales	1	0	1	6	5	11	3	5	8	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
Total	3	1	4	19	13	32	13	16	29	15	14	29	3	4	7	0	2	2

01 Mensaje del Presidente

02 Perfil de la Entidad

03 Gobierno Corporativo

04 Estrategia y Modelo de Negocios

05 **Personas**

06 Gestión de Clientes

07 Gestión de Proveedores

08 Estándares Utilizados

09 Hechos Esenciales

10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores

11 Estados Financieros Consolidados



5.1 Dotación

DOTACIÓN POR ANTIGÜEDAD LABORAL CMF 5.1.4

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		
			Total			Total			Total			Total			Total
Alta Gerencia	1	1	2	1	0	1	1	0	1	0	1	1	1	2	3
Gerencia	3	5	8	0	0	0	1	0	1	0	0	0	3	1	4
Jefaturas	3	4	7	0	0	0	0	1	1	0	0	0	2	1	3
Operarios	4	2	6	2	0	2	8	0	8	2	0	2	3	0	3
Fuerza de Ventas	3	7	10	0	0	0	0	1	1	0	2	2	0	0	0
Administrativos	0	8	8	0	1	1	2	1	3	1	0	1	0	1	1
Auxiliar	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Otros profesionales	5	3	8	1	4	5	1	0	1	0	4	4	5	0	5
Otros técnicos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total	19	30	49	4	5	9	13	3	16	3	7	10	14	5	19

- 01 Mensaje del Presidente
- 02 Perfil de la Entidad
- 03 Gobierno Corporativo
- 04 Estrategia y Modelo de Negocios
- 05 **Personas**
- 06 Gestión de Clientes
- 07 Gestión de Proveedores
- 08 Estándares Utilizados
- 09 Hechos Esenciales
- 10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores
- 11 Estados Financieros Consolidados



5.1 Dotación

CARGO			N° TOTAL
Alta Gerencia	0	0	0
Gerentes	0	0	0
Jefaturas	0	0	0
Operario	0	0	0
Administrativo	0	0	0
Auxiliar	0	0	0
Otros profesionales	0	0	0
Otros técnicos	0	0	0
Total	0	0	0

PERSONAS EN SITUACIÓN DE DISCAPACIDAD (PSD)
CMF 5.1.5

TIPO DE CONTRATO			TOTAL	% QUE REPRESENTA DE LA DOTACIÓN TOTAL
Contrato a plazo indefinido	51	49	100	97%
Contrato a plazo fijo	2	1	3	3%
Contrato por obra o faena	0	0	0	0
Servicios a honorarios	0	0	0	0

FORMALIDAD LABORAL
CMF 5.2

DOTACIÓN TIPO DE CONTRATO			TOTAL	% DEL TOTAL
Jornada completa	47	53	100	97%
Jornada Parcial	3	0	3	3%
Pactos de adaptabilidad con responsabilidades familiares	0	0	0	0
Teletrabajo	0	0	0	0
Pactos de adaptabilidad de jornada laboral	0	0	0	0

CONSOLIDADO ADAPTABILIDAD LABORAL
CMF 5.3

- 01 Mensaje del Presidente
- 02 Perfil de la Entidad
- 03 Gobierno Corporativo
- 04 Estrategia y Modelo de Negocios
- 05 **Personas**
- 06 Gestión de Clientes
- 07 Gestión de Proveedores
- 08 Estándares Utilizados
- 09 Hechos Esenciales
- 10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores
- 11 Estados Financieros Consolidados



5.2 Equidad y Brecha Salarial

Inmobiliaria Manquehue se compromete firmemente a garantizar una compensación justa y equitativa para todos sus trabajadores, en función de sus roles, responsabilidades y contribuciones individuales. Este compromiso se refleja en nuestro esfuerzo constante por fomentar una cultura corporativa que valora la diversidad, la inclusión y el respeto mutuo, principios que están claramente establecidos en nuestro Código de Conducta.

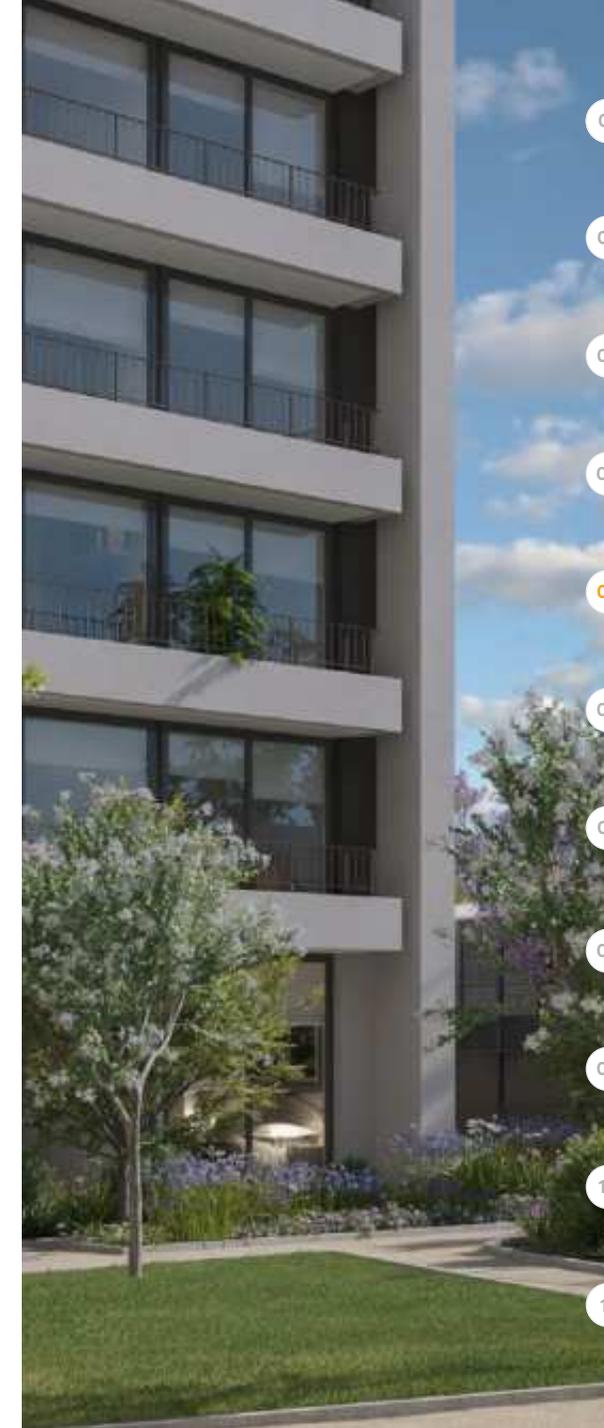
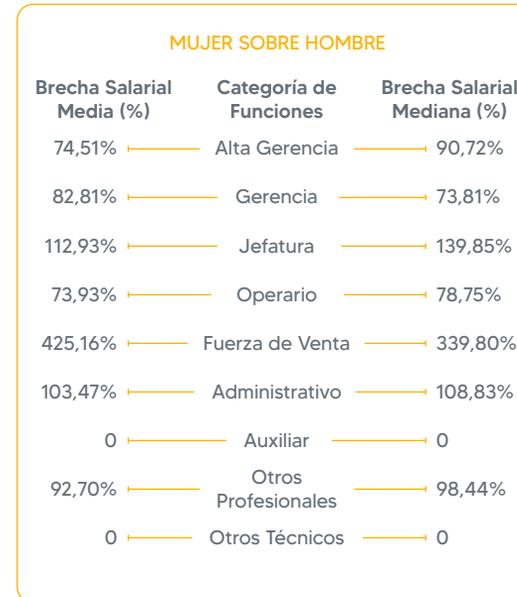
En este contexto, hemos implementado políticas y procedimientos específicos destinados a promover la igualdad e inclusión dentro de nuestra organización. Estas políticas abarcan desde la igualdad en el acceso y la postulación a empleos, hasta programas de capacitación en diversidad e inclusión para todos nuestros colaboradores.

Para reforzar este compromiso, hemos establecido metas para reducir cualquier inequidad que pueda existir, incluyendo:

- **Equidad Salarial:** 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:** Brindar oportunidades de desarrollo de nuestros colaboradores mediante una amplia gama de capacitaciones conductuales y técnicas, disponibles a través de la Universidad Manquehue.
- **Bienestar:** Velar por el bienestar de nuestros empleados mediante operativos de salud y apoyo social, en colaboración con la Corporación de la CChC, además de fomentar un ambiente de trabajo saludable y colaborativo.

Nuestras remuneraciones se determinan mediante un procedimiento de compensaciones que garantiza una estructura salarial 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. No obstante, hasta la fecha, no se han implementado planes específicos de jubilación.

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



- 01 Mensaje del Presidente
- 02 Perfil de la Entidad
- 03 Gobierno Corporativo
- 04 Estrategia y Modelo de Negocios
- 05 **Personas**
- 06 Gestión de Clientes
- 07 Gestión de Proveedores
- 08 Estándares Utilizados
- 09 Hechos Esenciales
- 10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores
- 11 Estados Financieros Consolidados



5.2 Equidad y Brecha Salarial

PERMISO POSTNATAL

En Inmobiliaria Manquehue, estamos firmemente 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 diversas medidas diseñadas para 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 destacadas, 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 2024, 0 mujeres y 0 hombres utilizaron el permiso legal de postnatal, de las cuales 0 retornaron a sus funciones después de 0 meses.

USO DE POSTNATAL POR SEXO

Mujeres 0

Nº de personas que hicieron uso de postnatal

Mujeres 0

Total de personas elegibles para hacer uso de postnatal

Mujeres 0

% personas que hicieron uso de postnatal 100%

Hombres 0

Nº de personas que hicieron uso de postnatal

Hombres 0

Total de personas elegibles para hacer uso de postnatal

Hombres 0

% personas que hicieron uso de postnatal 100%

USO DE POSTNATAL POR CARGO

TIPO DE CARGO	Nº DE PERSONAS	DÍAS UTILIZADOS	PROMEDIO DE DÍAS UTILIZADOS DURANTE EL AÑO
Alta Gerencia	0	0	0
Gerentes	0	0	0
Jefaturas	0	0	0
Operario	0	0	0
Administrativo	0	0	0
Auxiliar	0	0	0
Otros profesionales	0	0	0
Otros técnicos	0	0	0
Total	0	0	0

01 Mensaje del Presidente

02 Perfil de la Entidad

03 Gobierno Corporativo

04 Estrategia y Modelo de Negocios

05 Personas

06 Gestión de Clientes

07 Gestión de Proveedores

08 Estándares Utilizados

09 Hechos Esenciales

10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores

11 Estados Financieros Consolidados



5.3 Gestión integrada del talento

Para Inmobiliaria Manquehue, el bienestar, desarrollo y cuidado de sus colaboradores es una prioridad fundamental, reconociendo que su equipo humano es clave para el éxito y sostenibilidad de la empresa. Con este enfoque, la compañía revisa anualmente su estrategia de gestión de personas, incorporando nuevas herramientas para fortalecer la atracción, desarrollo y retención del talento.

Durante el año 2024 ampliamos la oferta de cursos presentes en la plataforma educativa de Universidad Manquehue. Además, se realizaron capacitaciones tanto presenciales como en línea, fortaleciendo la oferta formativa y promoviendo la actualización constante de habilidades y conocimientos dentro de la organización.

Durante el año 2024, los principales ámbitos de capacitación fueron:

Seguridad Ocupacional y Medio Ambiente (SSOMA)

Se han impartido cursos especializados, liderados por el Área de Prevención de Riesgos, para promover prácticas de trabajo seguras y sustentables, fomentando el respeto por el medio ambiente.

Responsabilidad Civil

Todos los líderes han participado en charlas orientadas a fortalecer la gestión de la responsabilidad civil, reforzando su importancia en la toma de decisiones diarias y estratégicas de la empresa.

Prevención del Delito y Lavado de Activos

Para fortalecer la integridad organizacional, se ha implementado una capacitación integral en prevención del delito y lavado de activos, impartida tanto de manera presencial como a través de Universidad Manquehue.

Inclusión y Diversidad

Se ha desarrollado un programa para fomentar un entorno laboral inclusivo y diverso, promoviendo la capacitación en estas áreas clave para fortalecer la cohesión y el bienestar del equipo.

Desarrollo de Habilidades

A través de Universidad Manquehue, se ofrece una amplia oferta de capacitaciones en habilidades conductuales y técnicas, impulsando el crecimiento personal y profesional de los colaboradores.

01 Mensaje del Presidente

02 Perfil de la Entidad

03 Gobierno Corporativo

04 Estrategia y Modelo de Negocios

05 **Personas**

06 Gestión de Clientes

07 Gestión de Proveedores

08 Estándares Utilizados

09 Hechos Esenciales

10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores

11 Estados Financieros Consolidados



5.3 Gestión integrada del talento

Desde su lanzamiento en 2021 a la fecha, Universidad Manquehue se ha consolidado como la plataforma educativa a través de la cual los colaboradores reciben capacitación en diversos programas. Estos han enriquecido la oferta formativa, promoviendo el aprendizaje continuo y el desarrollo profesional dentro de la organización.

Con una amplia oferta de contenidos nuestros colaboradores pudieron capacitarse en distintos temas como:

 Actualizaciones normativas	 Desarrollo de habilidades blandas	 Uso de herramientas tecnológicas
 Prevención de riesgo, gimnasia de pausa	 Storytelling	 Primeros auxilios en el hogar
 Venta inmobiliaria y manejo de emociones	 Normas tributarias, nueva ley de co-propiedad	 Herramientas de autocuidado en relación con clientes

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 fue de

\$30.000.000

Anual

Esta inversión se distribuyó entre 20 colaboradores, los que representan el 18% de la dotación total de Inmobiliaria Manquehue.

El promedio anual de horas de capacitación que el personal destinó, por cuenta de la entidad, a actividades de capacitación, por sexo y categoría de funciones.

PROMEDIO ANUAL DE HORAS DE CAPACITACIÓN

TIPO DE CARGO	MUJERES	HOMBRES	TOTAL
Alta gerencia	0	0	0
Gerentes	0	10	10
Jefaturas	0	0	0
Operario	0	0	0
Administrativo	0	0	0
Auxiliar	0	0	0
Otros profesionales (ventas)	15	5	20
Otros técnicos	0	0	0
Total	15	15	30

- 01 Mensaje del Presidente
- 02 Perfil de la Entidad
- 03 Gobierno Corporativo
- 04 Estrategia y Modelo de Negocios
- 05 **Personas**
- 06 Gestión de Clientes
- 07 Gestión de Proveedores
- 08 Estándares Utilizados
- 09 Hechos Esenciales
- 10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores
- 11 Estados Financieros Consolidados



5.3 Gestión integrada del talento

“MI PLAN MANQUEHUE”

Durante el año 2024, la empresa reforzó el uso del sistema de gestión del desempeño para la mayoría de sus roles a través de “Mi Plan Manquehue” (Mi Plan M). Este sistema permite gestionar el talento de manera integral, asegurando el alineamiento organizacional, fortaleciendo la estrategia empresarial y proporcionando mayor claridad en los objetivos.

Además, el sistema fomenta una cultura de feedback continuo, generando instancias de crecimiento y desarrollo dentro de cada rol. “Mi Plan M” se ha convertido en un espacio clave para el liderazgo, facilitando el reconocimiento de quienes destacan en su desempeño y brindando apoyo a quienes requieren mejorar.

El ciclo 2024 incluyó reuniones grupales y capacitaciones dirigidas tanto a colaboradores como a jefaturas. Para el próximo período, el compromiso es integrar a los equipos en terreno en este proceso, ampliando su alcance dentro de la organización.

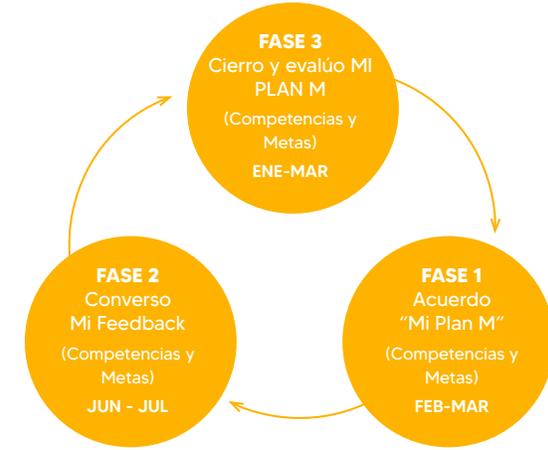
GESTIONANDO NUESTRO CLIMA INTERNO

Generar las condiciones adecuadas para gestionar el clima organizacional ha sido una prioridad durante este año. Para esto ha sido clave el uso de “Mi Pulso Manquehue”, una herramienta que nos ha permitido monitorear la experiencia laboral tanto a nivel general de la empresa como dentro de cada área.

Los resultados reflejan fortalezas en aspectos como el compromiso del equipo, un ambiente laboral positivo, el acceso a herramientas de trabajo adecuadas y la confianza y cercanía de los líderes.

Al mismo tiempo, hemos continuado trabajando en las oportunidades de mejora que surgieron en las encuestas de años anteriores, que serían las siguientes tres áreas clave:

- Claridad en las oportunidades de crecimiento y desarrollo dentro de la organización.
- Fomento de la colaboración entre distintas áreas.
- Fortalecimiento del liderazgo con foco en el desarrollo de los equipos.



Estos resultados orientarán nuestras acciones para seguir fortaleciendo la gestión de personas en la compañía.



- 01 Mensaje del Presidente
- 02 Perfil de la Entidad
- 03 Gobierno Corporativo
- 04 Estrategia y Modelo de Negocios
- 05 Personas
- 06 Gestión de Clientes
- 07 Gestión de Proveedores
- 08 Estándares Utilizados
- 09 Hechos Esenciales
- 10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores
- 11 Estados Financieros Consolidados

5.4 Seguridad laboral



Proyecto Victor Rae

Inmobiliaria Manquehue se compromete de manera firme con la seguridad y salud ocupacional, mediante una política que busca la protección integral de la salud y la integridad física de todos nuestros trabajadores y terceros. Esta política es un pilar esencial dentro de nuestra cultura organizacional y requiere la participación activa y comprometida de todos los miembros de la empresa, sin importar su cargo o modalidad de dependencia.

Para garantizar entornos de trabajo seguros y saludables, implementamos una gestión de riesgos laborales que es participativa, sistemática, programada y permanente, incluyendo tanto a nuestros colaboradores como a contratistas y subcontratistas. Durante 2024, desarrollamos una serie de iniciativas en colaboración con la Mutua 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 Mutua 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 2024, 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 2024

Número de accidentes de trabajo	0
Tasa accidentabilidad por cada cien trabajadores	0
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	0
Promedio de días perdidos por accidente durante el año	0

01 Mensaje del Presidente

02 Perfil de la Entidad

03 Gobierno Corporativo

04 Estrategia y Modelo de Negocios

05 Personas

06 Gestión de Clientes

07 Gestión de Proveedores

08 Estándares Utilizados

09 Hechos Esenciales

10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores

11 Estados Financieros Consolidados

5.5 Beneficios

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

Para respaldar este compromiso, hemos implementado 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 forma parte de nuestro esfuerzo por crear un ambiente laboral donde cada colaborador se sienta valorado, respaldado y motivado para alcanzar su máximo potencial. Además, la Subgerencia de Gestión de Personas se encarga de monitorear y comparar constantemente las oportunidades de beneficios que el mercado ofrece, con el fin de implementar los más destacados en nuestra empresa.



Proyecto Víctor Rae

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

Calidad de Vida

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

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

01 Mensaje del Presidente

02 Perfil de la Entidad

03 Gobierno Corporativo

04 Estrategia y Modelo de Negocios

05 **Personas**

06 Gestión de Clientes

07 Gestión de Proveedores

08 Estándares Utilizados

09 Hechos Esenciales

10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores

11 Estados Financieros Consolidados



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.

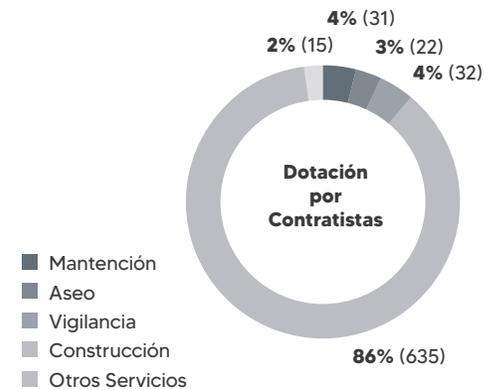
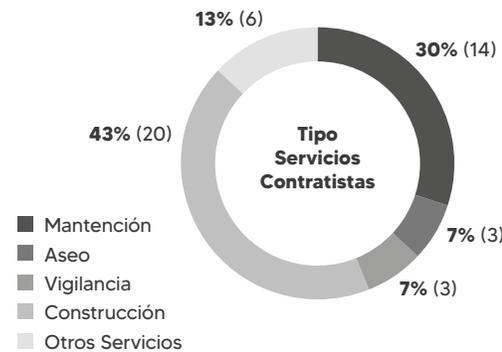
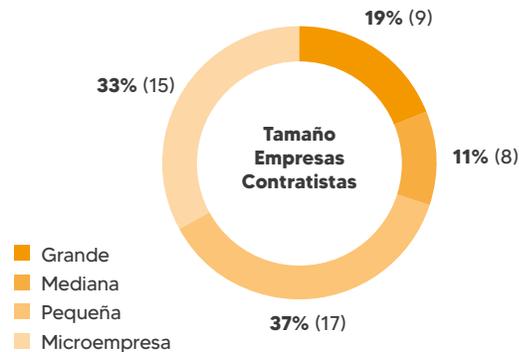
SUBCONTRATACIÓN

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, 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. Manquehue mantiene contacto estrecho con nuestros contratistas, a los cuales consideramos socios estratégicos de nuestro negocio. Debido a la importancia de nuestros socios y con el objetivo de establecer relaciones cercanas y de confianza, en el mes de septiembre del año 2024 realizamos el “Primer encuentro con Prestadores de

Servicios y Contratistas”. Este encuentro contó con la participación de nuestra Gerente de Administración y Finanzas, nuestra Oficial de Cumplimiento y el Subgerente de Gestión de Proveedores y Subcontratos, permitiendo por parte de Manquehue dar a conocer la Política y Procedimientos de nuestra compañía en materia de Subcontratación y Ley de Delitos Económicos y, por parte de Prestadores de Servicios y Contratistas entregar retroalimentación que permitió modificar y mejorar nuestros procesos.

Durante los meses de enero y febrero comenzó la implementación del cumplimiento laboral de contratistas mediante la plataforma CERTILAP, plataforma que se mantiene vigente y con buenos resultados en materia de control documental.

Manquehue a fines del año 2024, mantiene la siguiente distribución relacionada con contratistas o prestadores de servicios, un 70 % corresponde a micro y pequeña empresa, lo que significa que cuentan con una dotación igual o menor a 50 empleados, mientras que un 19% de ellas corresponde a gran empresa.



- 01 Mensaje del Presidente
- 02 Perfil de la Entidad
- 03 Gobierno Corporativo
- 04 Estrategia y Modelo de Negocios
- 05 Personas
- 06 Gestión de Clientes
- 07 Gestión de Proveedores
- 08 Estándares Utilizados
- 09 Hechos Esenciales
- 10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores
- 11 Estados Financieros Consolidados



5.6 Relaciones laborales

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 Mutuality (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.
- Certificado F-30.
- Certificado F-30-1.
- Liquidaciones de Sueldos, debidamente firmadas por parte de los trabajadores.
- Pagos Previsionales (AFP - Salud - Mutual - Etc.).

01 Mensaje del Presidente

02 Perfil de la Entidad

03 Gobierno Corporativo

04 Estrategia y Modelo de Negocios

05 Personas

06 Gestión de Clientes

07 Gestión de Proveedores

08 Estándares Utilizados

09 Hechos Esenciales

10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores

11 Estados Financieros Consolidados



5.6 Relaciones laborales

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.



- 01 Mensaje del Presidente
- 02 Perfil de la Entidad
- 03 Gobierno Corporativo
- 04 Estrategia y Modelo de Negocios
- 05 Personas
- 06 Gestión de Clientes
- 07 Gestión de Proveedores
- 08 Estándares Utilizados
- 09 Hechos Esenciales
- 10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores
- 11 Estados Financieros Consolidados

5.6 Relaciones laborales

En septiembre 2024, realizamos nuestro primer encuentro con prestadores de servicios y contratistas, con el objetivo de entregarles capacitación respecto de la ley de delitos económicos y subcontratación, aclarando dudas.

CAPACITACIÓN Y CHARLAS CON CONTRATISTAS

Durante el segundo semestre de 2024 se realizaron reuniones y charlas sobre ley de subcontratación, certificación laboral y acreditación en CERTIAP 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.



Proyecto Los Montes

01 Mensaje del Presidente

02 Perfil de la Entidad

03 Gobierno Corporativo

04 Estrategia y Modelo de Negocios

05 **Personas**

06 Gestión de Clientes

07 Gestión de Proveedores

08 Estándares Utilizados

09 Hechos Esenciales

10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores

11 Estados Financieros Consolidados

06

GESTIÓN DE CLIENTES



6.1 Caracterización de clientes

Al finalizar el año 2024, 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.

Inmobiliaria Manquehue se caracteriza por su enfoque y atención personalizada hacia cada cliente, entendiendo 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 persona”, que representan grupos específicos con características demográficas similares y patrones de compra o insights.

Cada uno de nuestros proyectos, está destinado a satisfacer las necesidades de estos diferentes segmentos, adaptando nuestra comunicación y oferta de productos acorde a ello. Al finalizar el año 2024, 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.



Proyecto Los Montes

01 Mensaje del Presidente

02 Perfil de la Entidad

03 Gobierno Corporativo

04 Estrategia y Modelo de Negocios

05 Personas

06 Gestión de Clientes

07 Gestión de Proveedores

08 Estándares Utilizados

09 Hechos Esenciales

10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores

11 Estados Financieros Consolidados



6.2 Modelo de atención a clientes

En Inmobiliaria Manquehue, ofrecemos múltiples canales de interacción con nuestros clientes, categorizados en dos áreas principales. La primera comprende nuestros puntos de contacto presencial, tales como salas de información y viviendas piloto, donde nuestros ejecutivos de ventas ofrecen atención personalizada. En estos espacios, proporcionamos información detallada sobre nuestros proyectos a través del material de ventas y realizamos recorridos guiados por los diferentes pilotos, los jardines con paisajismo exclusivo de cada proyecto, así como las áreas comunes y amenities de los desarrollos en altura.

Por otro lado, nuestra presencia digital ha cobrado mayor importancia. Disponemos de una herramienta de inteligencia artificial (IA) que establece contacto inmediato a través de WhatsApp cuando un cliente solicita información mediante campañas digitales, portales inmobiliarios o nuestro sitio web. Esta solución ha incrementado notablemente nuestra capacidad de contacto, evitando la pérdida de potenciales compradores. Además, la herramienta filtra y organiza la información proporcionada por el cliente, lo que nos permite perfilarlo y clasificar su nivel de interés y necesidades, brindando así una atención personalizada que se ajusta a nuestros altos estándares de servicio.

Hemos innovado en la presentación de nuestros proyectos a través de nuestra página web, la cual se actualiza constantemente para responder a las necesidades de información de nuestros clientes. A través de este medio, proporcionamos detalles completos de nuestros proyectos, incluyendo fotografías, imágenes renderizadas, ubicaciones y recorridos virtuales, lo que permite a las personas explorar nuestras ofertas desde cualquier lugar. Complementamos esta información con asesoría sobre financiamiento, ser-

vicio 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. Además, 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.

Cuando un interesado se pone en contacto, ya sea de forma digital o presencial, le proporcionamos la información necesaria y buscamos la mejor solución para sus necesidades, con transparencia y claridad.

Tras la firma de la promesa de compraventa, nuestro equipo de Servicio al Cliente, se pone en contacto con el comprador para guiarlo, manteniéndose disponible para cualquier consulta.

Durante la construcción, mantenemos comunicación constante 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.

Sesenta días antes de 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 comprador 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, atendiendo todas sus necesidades y coordinando los detalles con la entidad financiera o el departamento legal en caso de adquisiciones al contado.

Una vez que se otorga la Recepción Municipal y los documentos están listos para ser firmados, se notifica al comprador 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, garantizando que la firma de la escritura de compraventa se realice de manera correcta.

Tras la firma, el departamento de Servicio al Cliente se pone en contacto 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, un ejecutivo del área de Postventa, realiza la entrega física de la propiedad, proporcionando toda la información de contacto necesaria para cualquier consulta o incidencia posterior.

Nuestro compromiso es ofrecer un acompañamiento continuo, asegurando que el comprador se sienta respaldado a lo largo de todo el proceso de adquisición y en una de las decisiones más importantes de su vida.

- 01 Mensaje del Presidente
- 02 Perfil de la Entidad
- 03 Gobierno Corporativo
- 04 Estrategia y Modelo de Negocios
- 05 Personas
- 06 Gestión de Clientes
- 07 Gestión de Proveedores
- 08 Estándares Utilizados
- 09 Hechos Esenciales
- 10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores
- 11 Estados Financieros Consolidados

6.3 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 cotización, firma de promesa, proceso de escrituración, entrega del inmueble y episodios de Postventa, 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 en pro de mantener la mejora continua de nuestros procesos y protocolos. Estas evaluaciones se realizan en todos nuestros proyectos.

Nuestro compromiso es salvaguardar la privacidad, confidencialidad e integridad de estos datos mediante sólidas medidas de seguridad técnicas, físicas y administrativas.



01 Mensaje del Presidente

02 Perfil de la Entidad

03 Gobierno Corporativo

04 Estrategia y Modelo de Negocios

05 Personas

06 Gestión de Clientes

07 Gestión de Proveedores

08 Estándares Utilizados

09 Hechos Esenciales

10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores

11 Estados Financieros Consolidados

6.4 Cuidado y seguridad de la información de nuestros clientes



Proyecto Estancia Liray

En Inmobiliaria Manquehue, reconocemos que la información de nuestros clientes es un activo fundamental. Por ello, nuestro compromiso es proteger su privacidad, confidencialidad e integridad, mediante medidas de seguridad robustas en los ámbitos técnico, físico y administrativo. Estas acciones incluyen:

- **Política de Control de Acceso:** Implementamos una estricta política que regula el acceso a los sistemas que contienen información de clientes, basada en el principio de mínimo privilegio. El acceso se concede únicamente al personal autorizado que necesita la información para el desempeño de sus funciones.
- **Actualizaciones de Seguridad:** Mantenemos nuestros sistemas constantemente actualizados, incluyendo actualizaciones regulares de software, hardware y fireware para abordar las amenazas emergentes.
- **Auditorías Externas Periódicas:** Empresas independientes y certificadas realizan auditorías periódicas de nuestros

sistemas de TI para asegurar el cumplimiento continuo con los más altos estándares de seguridad.

- **Respaldos de Datos:** Realizamos copias de seguridad regulares y fuera del sitio de nuestras bases de datos para garantizar la disponibilidad de la información ante cualquier incidente de seguridad o fallo del sistema.
- **Cultura de Seguridad Interna:** Fomentamos una sólida cultura de seguridad a través de la formación de los empleados, simulaciones de phishing y campañas de concienciación, asegurando que todos comprendan su papel en la protección de la información de los clientes.
- **Seguridad en la Nube:** Nuestros proveedores de servicios en la nube cumplen con los estándares de seguridad más estrictos a nivel internacional y poseen las certificaciones pertinentes.
- **Monitoreo de la Infraestructura:** Monitoreamos continuamente nuestra infraestructura para detectar amenazas, utilizando la detección de intrusiones, el análisis

de registros y la evaluación de vulnerabilidades.

- **Protección de la marca:** El creciente protagonismo de nuestra marca en redes sociales exige una estrategia proactiva para salvaguardar nuestra identidad y reputación online. Con ese objetivo, se implementó una herramienta que permite la detección y gestión temprana de suplantación de identidad, monitoreando la actividad en redes sociales y el robo de credenciales corporativas.

ATENCIÓN A LAS PREOCUPACIONES DE LOS CLIENTES

En Inmobiliaria Manquehue S.A., estamos comprometidos con ofrecer respuestas oportunas y claras a las inquietudes de nuestros clientes. Para ello, hemos implementado un protocolo integral para revisar y analizar las preocupaciones de los clientes, incluyendo aquellas ante el SERNAC (Servicio Nacional del Consumidor). Este proceso demuestra nuestro compromiso constante con la búsqueda de soluciones satisfactorias y el cumplimiento de las necesidades de nuestros clientes.

01 Mensaje del Presidente

02 Perfil de la Entidad

03 Gobierno Corporativo

04 Estrategia y Modelo de Negocios

05 Personas

06 **Gestión de Clientes**

07 Gestión de Proveedores

08 Estándares Utilizados

09 Hechos Esenciales

10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores

11 Estados Financieros Consolidados

07

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 otros 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 sus Filiales solo consideran a aquellos que operan dentro de un marco de transparencia, integri-

dad y cortesía. Este compromiso se alinea con los valores y principios establecidos por la empresa, respetando tanto las leyes locales como las disposiciones internacionales. De acuerdo con esas leyes y convenciones, 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.



- 01 Mensaje del Presidente
- 02 Perfil de la Entidad
- 03 Gobierno Corporativo
- 04 Estrategia y Modelo de Negocios
- 05 Personas
- 06 Gestión de Clientes
- 07 Gestión de Proveedores
- 08 Estándares Utilizados
- 09 Hechos Esenciales
- 10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores
- 11 Estados Financieros Consolidados

7.2 Calificación y evaluación de proveedores



Con una visión 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 fortalezcan 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". Esta plataforma, propiedad de la Cámara Chilena de Comercio, brinda la capacidad de evaluar el riesgo operacional y financiero asociado con sus proveedores y contratistas.

La evaluación de cada proveedor se basa en los siguientes criterios:

- **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.

Además de la evaluación inicial, Manquehue ha implementado un sistema de seguimiento continuo a través de informes periódicos, que le permiten supervisar en tiempo real el desempeño de sus proveedores y contratistas. 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.

- 01 Mensaje del Presidente
- 02 Perfil de la Entidad
- 03 Gobierno Corporativo
- 04 Estrategia y Modelo de Negocios
- 05 Personas
- 06 Gestión de Clientes
- 07 **Gestión de Proveedores**
- 08 Estándares Utilizados
- 09 Hechos Esenciales
- 10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores
- 11 Estados Financieros Consolidados



7.3 Pago a proveedores

El promedio del plazo de pagos durante el año 2024 fue de **25,57 días**.

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 disponen de una política de pago 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 (7.1).

Durante el año 2024, se registró el pago de 7.247 facturas, la gran mayoría saldadas dentro del marco temporal de 30

días establecido, sumando un total de \$60.284.610.944 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 534 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 (7.1 V).

Esta práctica garantiza una base equitativa y consistente en las interacciones con todos los proveedores, independien-

temente de su clasificación, enfatizando la importancia de la transparencia y la eficiencia en la gestión financiera. Al fomentar estas prácticas comerciales éticas, Manquehue S.A. refuerza 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.

El promedio del plazo de pagos durante el año 2024 fue de **25,57 días**.

PAGO A PROVEEDORES (7.1, 7.1I, 7.1II, 7.1IV)

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	6.735	442	70
Monto Total (millones de pesos)	60.284.610.944	1.571.102.225	149.911.972
Número de Proveedores, según facturas pagadas por rango.	516	129	24

PROVEEDORES EXTRANJEROS	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	0	0	0
Monto Total (millones de pesos)	0	0	0
Número de Proveedores, según facturas pagadas por rango.	0	0	0

EMPRESA PROVEEDOR	PORCENTAJE
EMPRESA CONSTRUCTORA DESCO S.A.	40,49%
LO CAMPINO CONSTRUCTORA LTDA	39,42%
TAGUA TAGUA CONSULTORES SPA	0,78%
CONSTRUCTORA A.R.V. LTDA	0,71%
A&L CONSTRUCCIONES SPA	0,60%
MTM DISEÑO Y PUBLICIDAD SPA	0,49%
EJEVIAL SPA	0,47%
ZURICH CHILE SEGUROS DE VIDA S.A.	0,40%
CONSULTORA MARIA ELENA SUBERCASEAUX TRICALLOTIS E.I.R.L.	0,39%
MERCADOLIBRE CHILE LTDA	0,39%

- 01 Mensaje del Presidente
- 02 Perfil de la Entidad
- 03 Gobierno Corporativo
- 04 Estrategia y Modelo de Negocios
- 05 Personas
- 06 Gestión de Clientes
- 07 Gestión de Proveedores
- 08 Estándares Utilizados
- 09 Hechos Esenciales
- 10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores
- 11 Estados Financieros Consolidados



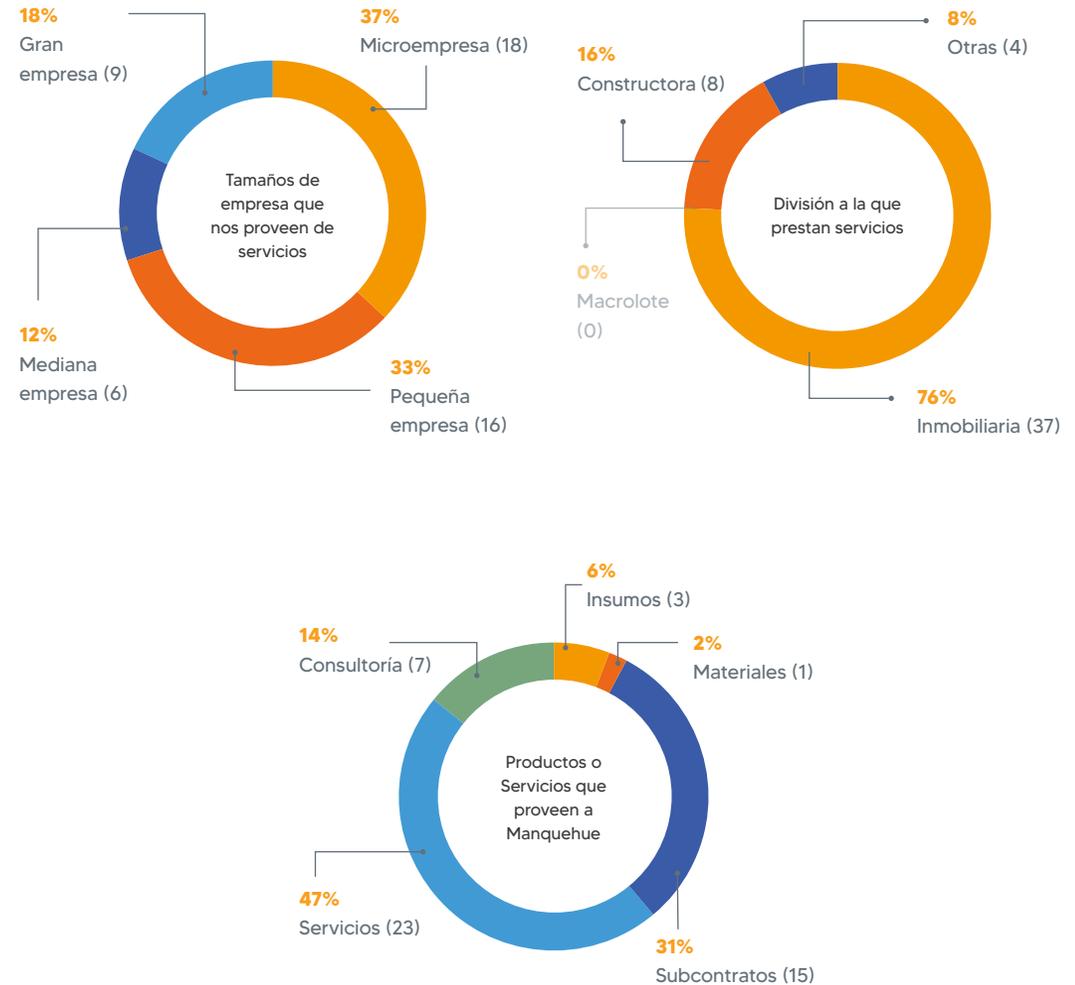
7.4 Capacitación Proveedores

Durante el año 2024 se realizan capacitaciones dirigidas a Colaboradores, Proveedores de Servicios y Contratistas, destacándose las siguientes:

- Nivel interno (todos los integrantes de la compañía):
 - Política de Proveedores.
 - Uso de Plataforma Rindegastos.
 - Factoring.
- Nivel Externo, nuevos proveedores:
 - Política de Proveedores.
 - Inducción a Portal de Proveedores.
 - Uso de Plataforma CERTILAP.
 - Ley de Prevención de Delitos.

Estas capacitaciones tienen por objetivo difundir a todos los colaboradores y partes interesadas las políticas para que puedan interiorizarlas y cumplir cabalmente con ellas, fortaleciendo la confianza entre las partes.

Finalmente, durante el mes de diciembre con el objetivo de conocer las actividades, origen y opinión de nuestros proveedores desarrollamos un cuestionario a proveedores obteniendo una alta participación lo que permitirá entre otras mejorar nuestra relación y gestión con ellos:



01 Mensaje del Presidente

02 Perfil de la Entidad

03 Gobierno Corporativo

04 Estrategia y Modelo de Negocios

05 Personas

06 Gestión de Clientes

07 Gestión de Proveedores

08 Estándares Utilizados

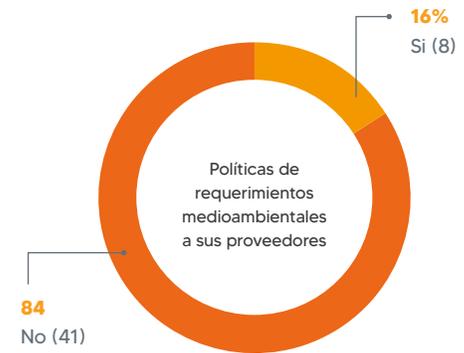
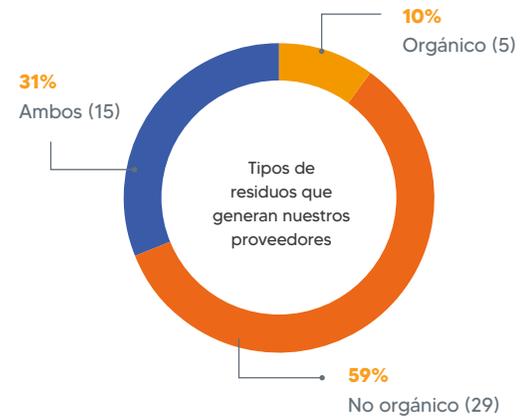
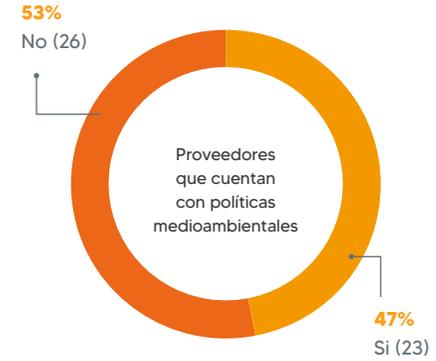
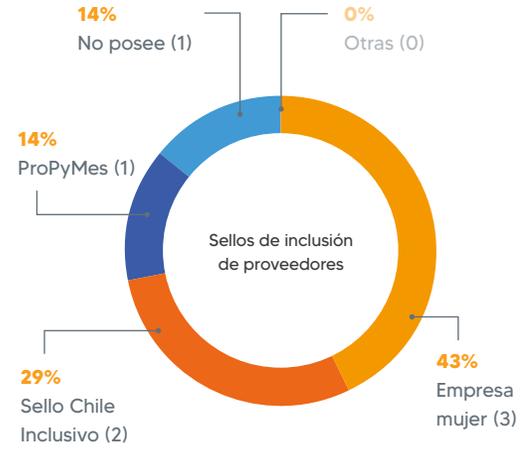
09 Hechos Esenciales

10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores

11 Estados Financieros Consolidados



7.4 Capacitación Proveedores



01 Mensaje del Presidente

02 Perfil de la Entidad

03 Gobierno Corporativo

04 Estrategia y Modelo de Negocios

05 Personas

06 Gestión de Clientes

07 Gestión de Proveedores

08 Estándares Utilizados

09 Hechos Esenciales

10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores

11 Estados Financieros Consolidados

08

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 ³), 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	
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 conexa, por subsector inmobiliario	Porcentaje (%) por área de suelo, pies cuadrados (ft ²)	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 ²)	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.

- 01 Mensaje del Presidente
- 02 Perfil de la Entidad
- 03 Gobierno Corporativo
- 04 Estrategia y Modelo de Negocios
- 05 Personas
- 06 Gestión de Clientes
- 07 Gestión de Proveedores
- 08 Estándares Utilizados
- 09 Hechos Esenciales
- 10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores
- 11 Estados Financieros Consolidados

8.1 Índice SASB

TABLA 2. PARÁMETROS DE ACTIVIDAD

INDICADOR	CÓDIGO	UNIDAD DE MEDIDA	CÓDIGO
Número de inmuebles, por subsector inmobiliario	IF-RE-000.A	Número	En 2024 el Desarrollo Inmobiliario fue de 18 proyectos, 10 para el subsector casas y 8 para el subsector edificios.
Superficie de suelo alquilable, por subsector inmobiliario	IF-RE-000.B	Pies cuadrados (ft ²)	
Porcentaje de inmuebles administrados indirectamente, por subsector inmobiliario	IF-RE-000.C	Porcentaje (%) por área de suelo	No aplica para la empresa. Inmobiliaria Manquehue no participa del negocio de renta habitacional.
Tasa de ocupación media, por subsector inmobiliario	IF-RE-000.D	Porcentaje (%)	



Proyecto Estancia Liray

01 Mensaje del Presidente

02 Perfil de la Entidad

03 Gobierno Corporativo

04 Estrategia y Modelo de Negocios

05 Personas

06 Gestión de Clientes

07 Gestión de Proveedores

08 Estándares Utilizados

09 Hechos Esenciales

10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores

11 Estados Financieros Consolidados



8.2 Índice CMF

INDICADOR	CONTENIDO	PÁGINA	COMENTARIO
1	Índice de contenidos	101	
2	Perfil de la entidad		
2.1	Misión, Visión, propósito y valores	6 - 8	
2.2	Información histórica	9 - 12	
2.3	Propiedad		
2.3.1	Situación de control	13	
2.3.2	Cambios importantes en la propiedad o control	13	
2.3.3	Identificación de socios o accionistas mayoritarios	14	
2.3.4	Acciones, sus características y derechos		
2.3.4.i	Acciones, sus características y derechos	24	
2.3.4.iii.a	Acciones, sus características y derechos	24	
2.3.4.iii.a	Acciones, sus características y derechos	24	
2.3.4.iii.b	Acciones, sus características y derechos	24	
2.3.4.iii.c	Acciones, sus características y derechos	24	
2.3.5	Otros valores	14	Durante el periodo no se emitieron otros valores
3	Gobierno Corporativo		
3.1	Marco de Gobernanza		
3.1.i	Marco de Gobernanza	39	
3.1.ii	Marco de Gobernanza	66 - 70	
3.1.iii	Marco de Gobernanza	45 - 46	
3.1.iv	Marco de Gobernanza	69 - 70	
3.1.v	Marco de Gobernanza	64 - 65	
3.1.vi	Marco de Gobernanza	39	

INDICADOR	CONTENIDO	PÁGINA	COMENTARIO
3.1.vii	Marco de Gobernanza	39	
3.1.viii	Organigrama	37	
3.2	Directorio		
3.2.i	Directorio	27 - 28	
3.2.ii	Directorio	30	
3.2.iii	Directorio	31	
3.2.iv	Directorio	30	
3.2.v	Directorio	31	
3.2.vi	Directorio	31 - 32	
3.2.vii	Directorio	31 - 32	
3.2.viii	Directorio	31 - 32	
3.2.ix	Directorio	31 - 32	
3.2.ix.a	Directorio	31 - 32	
3.2.ix.b	Directorio	31 - 32	
3.2.ix.c	Directorio	31 - 32	
3.2.x	Directorio	31	
3.2.xi	Directorio	31 - 32	
3.2.xii	Directorio		
3.2.xii.a	Directorio	31	
3.2.xii.b	Directorio	31	
3.2.xii.c	Directorio	46-47	
3.2.xii.d	Directorio	31	
3.2.xiii	Directorio		

01 Mensaje del Presidente

02 Perfil de la Entidad

03 Gobierno Corporativo

04 Estrategia y Modelo de Negocios

05 Personas

06 Gestión de Clientes

07 Gestión de Proveedores

08 Estándares Utilizados

09 Hechos Esenciales

10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores

11 Estados Financieros Consolidados



INDICADOR	CONTENIDO	PÁGINA	COMENTARIO
3.2.a	Directorio	29	
3.2.b	Directorio	29	
3.2.c	Directorio	29	
3.2.d	Directorio	29	
3.2.e	Directorio	29	
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	33, 36	
3.3.ii	Comités del Directorio	33, 37	
3.3.iii	Comités del Directorio	33, 36	
3.3.iv	Comités del Directorio	34 - 35	
3.3.v	Comités del Directorio	33	
3.3.vi	Comités del Directorio	33	
3.3.vii	Comités del Directorio	33	
3.4	Ejecutivos principales		
3.4.i	Ejecutivos principales	37	
3.4.ii	Ejecutivos principales	37	
3.4.iii	Ejecutivos principales	37	
3.4.iv	Ejecutivos principales	14	
3.5	Adherencia a códigos nacionales o internacionales		La empresa no adhiere formalmente a códigos de buen gobierno coprorativo.
3.6	Gestión de riesgos		
3.6.i	Gestión de riesgos	40	
3.6.ii	Gestión de riesgos	40 - 44	
3.6.ii.a	Gestión de riesgos	40 - 44	
3.6.ii.b	Gestión de riesgos	44	

INDICADOR	CONTENIDO	PÁGINA	COMENTARIO
3.6.ii.c	Gestión de riesgos	46-47	
3.6.ii.d	Gestión de riesgos	43	
3.6.ii.e	Gestión de riesgos	40 - 44	
3.6.iii	Gestión de riesgos	40	
3.6.iv	Gestión de riesgos	40	
3.6.v	Gestión de riesgos	40	
3.6.vi	Gestión de riesgos	40	
3.6.vii	Gestión de riesgos	46-47	
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	46-47	
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 2024 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 2024, 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

01 Mensaje del Presidente

02 Perfil de la Entidad

03 Gobierno Corporativo

04 Estrategia y Modelo de Negocios

05 Personas

06 Gestión de Clientes

07 Gestión de Proveedores

08 Estándares Utilizados

09 Hechos Esenciales

10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores

11 Estados Financieros Consolidados



INDICADOR	CONTENIDO	PÁGINA	COMENTARIO
3.6 xiii	Gestión de riesgos	45-46	
3.7	Relación con los grupos de interés y el público en general		
3.7.i	Relación con los grupos de interés y el público en general		Durante 2024, 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
3.7.ii	Relación con los grupos de interés y el público en general		La compañía continúa 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 2025, 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 2024 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	31	
4	Estrategia		
4.1	Horizontes de tiempo	56	
4.2	Objetivos estratégicos	49	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	
5	Personas		
5.1	Dotación de personal		
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	

INDICADOR	CONTENIDO	PÁGINA	COMENTARIO
5.1.4	Antigüedad laboral	74	
5.1.5	Número de personas con discapacidad	75	
5.2	Formalidad laboral	75	
5.3	Adaptabilidad laboral	75	
5.4	Equidad salarial por sexo		
5.4.1	Política de equidad	76	
5.4.2	Brecha salarial	76	
5.5	Acoso laboral y sexual	46-47	
5.6	Seguridad laboral	81	
5.7	Permiso postnatal	77	
5.8	Capacitación y beneficios		
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 - 86	
6	Modelo de negocios		
6.1	Sector industrial		
6.1 i	Sector industrial	55 - 56	
6.1 ii	Sector industrial	60	
6.1 iii	Sector industrial	46-47	
6.1.iv	Sector industrial	46-47	
6.1.v	Sector industrial	70	
6.1 vi	Sector industrial		En 2024 la empresa participó en la Asociación de Desarrolladores Inmobiliarios (ADI) y la Cámara Chilena de la Construcción (CchC)
6.2	Negocios		
6.2.i	Negocios	55	
6.2.ii	Negocios	88 - 89	
6.2.iii	Negocios	95	
6.2.iv	Negocios	88 - 89	
6.2.v	Negocios	15	

- 01 Mensaje del Presidente
- 02 Perfil de la Entidad
- 03 Gobierno Corporativo
- 04 Estrategia y Modelo de Negocios
- 05 Personas
- 06 Gestión de Clientes
- 07 Gestión de Proveedores
- 08 Estándares Utilizados
- 09 Hechos Esenciales
- 10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores
- 11 Estados Financieros Consolidados



INDICADOR	CONTENIDO	PÁGINA	COMENTARIO
6.2.vi	Negocios		La empresa no posee patentes de propiedad
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	57	
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	57	
6.5	Subsidiarias, asociadas e inversiones en otras sociedades		
6.5.1	Subsidiarias y asociadas		
6.5.2	Inversión en otras sociedades		
7	Gestión de proveedores		
7.1	Pago a proveedores	95 - 97	
7.1.i	Pago a proveedores	95 - 97	
7.1.ii	Pago a proveedores	95 - 97	
7.1.iii	Pago a proveedores	95 - 97	
7.1.iv	Pago a proveedores	95 - 97	

INDICADOR	CONTENIDO	PÁGINA	COMENTARIO
7.1.v	Pago a proveedores	95 - 97	
7.2	Evaluación de proveedores	94	
8	Indicadores		
8.1	Cumplimiento legal normativo		
8.1.1	En relación con clientes	91	Durante el año 2024 no existieron multas relacionadas
8.1.2	En relación con sus trabajadores	83	Durante el año 2024 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	46-47	
8.1.5	Otros valores	45-46	
8.2	Indicadores de sostenibilidad por tipo de industria	99 - 100	
9	Hechos relevantes o esenciales	106 - 107	
10	Comentarios de accionistas y del comité de directores	108 - 109	
11	Informes financieros	110	

01 Mensaje del Presidente

02 Perfil de la Entidad

03 Gobierno Corporativo

04 Estrategia y Modelo de Negocios

05 Personas

06 Gestión de Clientes

07 Gestión de Proveedores

08 Estándares Utilizados

09 Hechos Esenciales

10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores

11 Estados Financieros Consolidados



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:** 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 prometados.
- **Stock Potencial:** Inmuebles en construcción, que podrían ser escriturados en los próximos 12 meses, incluyendo aquellos que están prometados.
- **Superficie útil para venta macrolotes (Há):** Superficie que excluye calles y avenidas, que aún no se ha escriturado a la fecha del cierre de trimestre.
- **Tasa de Desistimiento:** Promesas desistidas/ Promesas Totales
- **Velocidad de venta:** Ventas en un trimestre (inmuebles escriturados) / Stock disponible
- **Venta en blanco:** Venta de inmuebles antes de comenzar su construcción.

01 Mensaje del Presidente

02 Perfil de la Entidad

03 Gobierno Corporativo

04 Estrategia y Modelo de Negocios

05 Personas

06 Gestión de Clientes

07 Gestión de Proveedores

08 Estándares Utilizados

09 Hechos Esenciales

10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores

11 Estados Financieros Consolidados

09

HECHOS
ESENCIALES



9.1 Hechos Esenciales o Relevantes

Inmobiliaria Manquehue S.A. durante el año 2024, informó a la Comisión para el Mercado Financiero (“CMF”) y a las Bolsas de Valores los siguientes hechos esenciales:

28/03/2024

Con fecha 28 de marzo de 2024, se informó la fecha y materias de la Junta Ordinaria de Accionistas efectuada el 25 de abril de 2024.

25/04/2024

Con fecha 25 de abril de 2024, se informó de la aprobación del Balance y Estados Financieros y la Memoria Anual respecto del ejercicio 2023, la distribución del dividendo acordado y la Designación como empresa de auditoría externa a Deloitte Auditores Consultores Limitada para el ejercicio 2024.

29/08/2024

Con fecha 29 de agosto de 2024, se informó de la aprobación del Directorio de un nuevo texto de Política General de Habitabilidad para operaciones con partes relacionadas, que se encuentra a disposición de los accionistas en las oficinas sociales y en www.imanquehue.com.



Proyecto Estancia Liray

01 Mensaje del Presidente

02 Perfil de la Entidad

03 Gobierno Corporativo

04 Estrategia y Modelo de Negocios

05 Personas

06 Gestión de Clientes

07 Gestión de Proveedores

08 Estándares Utilizados

09 Hechos Esenciales

10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores

11 Estados Financieros Consolidados

10

COMENTARIOS DE ACCIONISTAS Y COMITÉ DE DIRECTORES



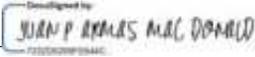
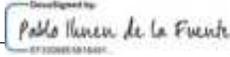
10.1 Declaración de responsabilidad 2024

DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

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

En Sesión de Directorio de fecha 20 de marzo de 2025, los Directores y el Gerente General de la sociedad **Inmobiliaria Manquehue S.A.**, firmantes de la presente, bajo juramento declaran tanto haber tomado conocimiento como ser responsables, respecto de la veracidad de la información incorporada en el Informe de los Estados Financieros Consolidados Anuales, referidos al 31 de diciembre de 2024 de acuerdo al siguiente detalle:

	Consolidado
Estados Consolidados de Situación Financiera	X
Estados Consolidados de Resultados Integrales	X
Estados Consolidados de Flujo de Efectivo	X
Estados Consolidados de Cambios en el Patrimonio Neto	X
Notas Explicativas a los Estados Financieros Consolidados	X
Informe de los Auditores Externos	X
Análisis Razonado	X
Hechos relevantes	X

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, 20 de marzo de 2025

- 01 Mensaje del Presidente
- 02 Perfil de la Entidad
- 03 Gobierno Corporativo
- 04 Estrategia y Modelo de Negocios
- 05 Personas
- 06 Gestión de Clientes
- 07 Gestión de Proveedores
- 08 Estándares Utilizados
- 09 Hechos Esenciales
- 10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores
- 11 Estados Financieros Consolidados

11

ESTADOS FINANCIEROS CONSOLIDADOS





11.1 Estados Consolidados de Situación Financiera

ACTIVOS				
ACTIVOS CORRIENTES	N°	31/12/24	31/12/23	VARIACIÓN
	NOTA	M\$	M\$	M\$
Efectivo y equivalentes al efectivo	5	20.365.462	30.711.993	(10.346.531)
Otros activos no financieros	7	17.508	17.508	-
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes, neto	8	31.302.526	25.610.044	5.692.482
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas	9	483.019	774.763	(291.744)
Inventarios	10	116.521.226	96.504.005	20.017.221
Activos por impuestos	11	12.350.111	7.935.438	4.414.673
TOTAL DE ACTIVOS CORRIENTES		181.039.852	161.553.751	19.486.101
ACTIVOS NO CORRIENTES				
Otros activos financieros	6	379.004	362.949	16.055
Otros activos no financieros	7	442.083	459.592	(17.509)
Cuentas por cobrar	8	1.942.769	1.403.585	539.184
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas	9	3.710.666	3.820.738	(110.072)
Inventarios	10	24.958.515	27.743.647	(2.785.132)
Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación	12	4.140.008	4.126.937	13.071
Activos intangibles distintos de la plusvalía	13	845.530	886.493	(40.963)
Propiedades, planta y equipo	14	870.928	625.518	245.410
Activos por derecho de uso	15	7.279.493	6.669.288	610.205
Propiedades de inversión	16	91.819.347	93.471.828	(1.652.481)
Activos por impuestos diferidos	17	51.475.018	46.796.222	4.678.796
TOTAL DE ACTIVOS NO CORRIENTES		187.863.361	186.366.797	1.496.564
TOTAL DE ACTIVOS		368.903.213	347.920.548	20.982.665

PASIVOS Y PATRIMONIO				
PASIVOS CORRIENTES	N°	31/12/24	31/12/23	VARIACIÓN
	NOTA	M\$	M\$	M\$
Otros pasivos financieros	18	83.668.938	61.581.855	22.087.083
Pasivos por arrendamientos	19	759.149	190.586	568.563
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	20	16.016.587	17.950.597	(1.934.010)
Otras provisiones	21	11.624.728	15.450.736	(3.826.008)
Pasivos por impuestos	11	1.161.177	1.301.405	(140.228)
Provisiones por beneficios a los empleados	22	459.713	532.053	(72.340)
Otros pasivos no financieros	23	749.153	752.067	(2.914)
TOTAL DE PASIVOS CORRIENTES		114.439.445	97.759.299	16.680.146
PASIVOS NO CORRIENTES				
Otros pasivos financieros	18	30.926.594	31.874.769	(948.175)
Pasivos por arrendamientos	19	7.371.592	5.646.837	1.724.755
Cuentas por pagar	20	10.439.666	10.901.185	(461.519)
Pasivos por impuestos diferidos	17	249.798	402.194	(152.396)
Otras provisiones	21	30.340.493	28.338.689	2.001.804
Provisiones por beneficios a los empleados	22	130.310	124.458	5.852
TOTAL DE PASIVOS NO CORRIENTES		79.458.453	77.288.132	2.170.321
TOTAL PASIVOS		193.897.898	175.047.431	18.850.467
PATRIMONIO				
Capital emitido	24.2	98.570.453	98.570.453	-
Sobrepeso en colocación de acciones		3.448.858	3.448.858	-
Ganancias acumuladas		42.591.325	40.254.402	2.336.923
Otras reservas	24.4	(85.009)	(8.337)	(76.672)
Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora		144.525.627	142.265.376	2.260.251
Participaciones no controladoras	24.5	30.479.688	30.607.741	(128.053)
TOTAL PATRIMONIO		175.005.315	172.873.117	2.132.198
TOTAL DE PATRIMONIO Y PASIVOS		368.903.213	347.920.548	20.982.665

- 01 Mensaje del Presidente
- 02 Perfil de la Entidad
- 03 Gobierno Corporativo
- 04 Estrategia y Modelo de Negocios
- 05 Personas
- 06 Gestión de Clientes
- 07 Gestión de Proveedores
- 08 Estándares Utilizados
- 09 Hechos Esenciales
- 10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores
- 11 Estados Financieros Consolidados



11.2 Estados Consolidados de Resultados

ESTADO DE RESULTADOS POR FUNCIÓN	N°	31/12/24	31/12/23
	NOTA	M\$	M\$
Ingresos de actividades ordinarias	25	56.486.585	56.172.653
Costo de ventas	26.1	(40.798.245)	(37.524.115)
Ganancia bruta		15.688.340	18.648.538
Gasto de administración	26.1	(14.340.348)	(16.705.803)
Otros ingresos	26.5	870.584	1.016.525
Otros gastos	26.5	(5.018)	(79.865)
Ingresos financieros	26.4	1.348.014	3.503.162
Costos financieros	26.4	(2.215.805)	(2.330.573)
Participación en las ganancias de asociadas y negocios conjuntos que se contabilicen utilizando el método de la participación	12	103.079	995.166
Diferencia de cambio	26.6	(7.283)	-
Resultados por unidades de reajuste	26.7	(928.001)	(1.216.360)
Ganancia antes de impuestos		513.562	3.830.790
Ingreso por impuestos a las ganancias	17	3.621.085	571.905
Ganancia procedente de operaciones continuadas		4.134.647	4.402.695
Ganancia procedente de operaciones discontinuadas		-	-
Ganancia		4.134.647	4.402.695
Ganancia, atribuible a			
Ganancia, atribuible a los propietarios de la controladora	28	3.487.025	3.597.058
Ganancia, atribuible a participaciones no controladoras	24.5	647.622	805.637
Ganancia		4.134.647	4.402.695

Ganancias por acción			
Ganancia por acción básica:			
Ganancia por acción básica en operaciones continuas (en pesos)	28	5,89	6,08
Ganancia por acción diluidas:			
Ganancia diluida por acción procedente de operaciones continuas (en pesos)	28	5,89	6,08

ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL	N°	31/12/24	31/12/23
	NOTA	M\$	M\$
Ganancia		4.134.647	4.402.695
Componentes de otro resultado integral antes de impuesto			
Participación de otro resultado integral de asociada, contabilizado utilizando el método de la participación que no se reclasificará al resultado del periodo, antes de impuestos		(76.672)	-
Total otro resultado integral que no se reclasificará al resultado del periodo, antes de impuesto		-	-
Impuesto a las ganancias relativo a participación de otro resultado integral de asociada, contabilizado utilizando el método de la participación que no se reclasificará al resultado del periodo		-	-
Total impuesto a las ganancias relativo a otro resultado integral que no se reclasificará al resultado del periodo		4.057.975	4.402.695
Resultado integral atribuible a:			
Resultado integral atribuible a los propietarios de la controladora		3.410.353	3.597.058
Resultado integral atribuible a participaciones no controladoras		647.622	805.637
Resultado integral total		4.057.975	4.402.695

01 Mensaje del Presidente

02 Perfil de la Entidad

03 Gobierno Corporativo

04 Estrategia y Modelo de Negocios

05 Personas

06 Gestión de Clientes

07 Gestión de Proveedores

08 Estándares Utilizados

09 Hechos Esenciales

10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores

11 Estados Financieros Consolidados



11.3 Cambios en el Patrimonio Neto

ESTADOS DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO	N°	CAPITAL EMITIDO	SOBREPREGIO EN COLOCACIÓN DE ACCIONES	RESERVA DE COBERTURAS DE FLUJO DE CAJA	OTRAS RESERVAS	GANANCIAS ACUMULADAS	PATRIMONIO ATRIBUIBLE A LOS PROPIETARIOS DE LA CONTROLADORA	PARTICIPACIONES NO CONTROLADORAS	PATRIMONIO TOTAL
	NOTA	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$
Saldo al 01.01.2024		98.570.453	3.448.858	-	(8.337)	40.254.402	142.265.376	30.607.741	172.873.117
Cambio en patrimonio									
Ganancia		-	-		-	3.487.025	3.487.025	647.622	4.134.647
Otro resultado integral		-	-	(76.672)	-	-	(76.672)	-	(76.672)
Resultado integral		-	-	(76.672)	-	3.487.025	3.410.353	647.622	4.057.975
Dividendos	24.3	-	-		-	(103.995)	(103.995)	(1.125.359)	(1.229.354)
Dividendos mínimos	24.3	-	-		-	(1.046.107)	(1.046.107)	-	(1.046.107)
Aumento de capital	24.5	-	-		-	-	-	385.198	385.198
Incremento (disminución) por transferencias y otros cambios		-	-		-	-	-	(35.514)	(35.514)
Total de cambios en patrimonio		-	-	(76.672)	-	2.336.923	2.260.251	(128.053)	2.132.198
Saldo final al 31.12.2024	24	98.570.453	3.448.858	(76.672)	(8.337)	42.591.325	144.525.627	30.479.688	175.005.315

ESTADOS DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO	N°	CAPITAL EMITIDO	SOBREPREGIO EN COLOCACIÓN DE ACCIONES	RESERVA DE COBERTURAS DE FLUJO DE CAJA	OTRAS RESERVAS	GANANCIAS ACUMULADAS	PATRIMONIO ATRIBUIBLE A LOS PROPIETARIOS DE LA CONTROLADORA	PARTICIPACIONES NO CONTROLADORAS	PATRIMONIO TOTAL
	NOTA	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$	M\$
Saldo al 01.01.2023		98.570.453	3.448.858		(6.505)	37.747.820	139.760.626	30.697.718	170.458.344
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)
Aumento de capital	24.5	-	-		-	-	-	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



11.4 Flujos de Efectivo Directo

	N° NOTA	31/12/24 M\$	31/12/23 M\$
ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO			
Flujos de efectivo procedentes de (utilizados en) actividades de operación			
Clases de cobros por actividades de operación			
Cobros procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios		56.367.427	66.795.853
Pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios		(75.259.257)	(59.782.822)
Pagos a y por cuenta de los empleados		(4.249.306)	(5.642.516)
Dividendos pagados	9.1.3	(1.125.359)	(1.570.335)
Intereses recibidos		1.341.077	3.440.849
Impuestos a las ganancias reembolsados (pagados)		155.407	230.666
Flujos de efectivo netos (utilizados) procedentes de actividades de la operación		(22.770.011)	3.471.695
Flujos de efectivo procedentes de (utilizados en) actividades de inversión			
Flujos de efectivo utilizados en la compra de participaciones no controladoras			
Préstamos a entidades relacionadas		(1.797)	-
Importes procedentes de la venta de propiedades, planta y equipo		-	(71.167)
Compras de propiedades, planta y equipo		27.899	96.256
Cobros a entidades relacionadas		(479.994)	(131.940)
Dividendos recibidos	9.1.3	-	2.179.807
Flujos de efectivo netos (utilizados) procedentes de actividades de inversión		(165.475)	2.464.299
Flujos de efectivo procedentes de (utilizados en) actividades de financiación			
Importes procedentes de la emisión de acciones			
Pagos por otras participaciones en el patrimonio	9	385.198	873.374
Importes procedentes de préstamos de largo plazo	5	-	(198.584)
Importes procedentes de préstamos de corto plazo	5	7.679.378	-
Pagos de préstamos	5	60.796.962	35.488.185
Pagos de pasivos por arrendamientos financieros	5	(48.309.421)	(44.515.428)
Intereses pagados	5	(204.952)	(445.455)
Dividendos pagados	5	(8.823.552)	(9.007.616)
Dividendos pagados	24.3	(1.183.112)	(2.662.002)
Otras entradas de efectivo	5d	2.248.454	-
Flujos de efectivo netos procedentes (utilizados) en actividades de financiación		12.588.955	(20.467.526)
Decremento neto en el efectivo y equivalentes al efectivo, antes del efecto de los cambios en la tasa de cambio			
Efectos de la variación en la tasa de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo		(10.346.531)	(14.531.532)
Disminución neta de efectivo y equivalentes al efectivo		(10.346.531)	(14.531.532)
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del ejercicio		30.711.993	45.243.525
Efectivo y equivalentes al efectivo al final del ejercicio	5	20.365.462	30.711.993

01 Mensaje del Presidente

02 Perfil de la Entidad

03 Gobierno Corporativo

04 Estrategia y Modelo de Negocios

05 Personas

06 Gestión de Clientes

07 Gestión de Proveedores

08 Estándares Utilizados

09 Hechos Esenciales

10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores

11 Estados Financieros Consolidados



11.5 Opinión Inmobiliaria Manquehue S.A. 31.12.2024



Deloitte
Auditorías y Consultores Limitada
Rosario Norte 407
Rut: 90.276.200-3
Las Condes, Santiago
Chile
Fono: (56) 227 297 000
Fax: (56) 223 749 177
deloittechile@deloitte.com
www.deloitte.cl

INFORME DEL AUDITOR INDEPENDIENTE

A los Accionistas y Miembros del Directorio de Inmobiliaria Manquehue S.A. y subsidiarias

Opinión

Hemos efectuado una auditoría a los estados financieros consolidados de Inmobiliaria Manquehue S.A. y subsidiarias (la "Sociedad") que comprenden los estados consolidados de situación financiera al 31 de diciembre de 2024 y 2023 y los correspondientes estados consolidados de resultados integrales, de cambios en el patrimonio y de flujos de efectivo por los años terminados en esas fechas y las correspondientes notas a los estados financieros consolidados.

En nuestra opinión, los estados financieros consolidados adjuntos presentan razonablemente, en todos sus aspectos significativos, la situación financiera de la Sociedad al 31 de diciembre de 2024 y 2023 y los resultados de sus operaciones y sus flujos de efectivo por los años terminados en esas fechas de acuerdo con Normas Internacionales de Información Financiera emitidas por el International Accounting Standards Board.

Base para la opinión

Efectuamos nuestras auditorías de acuerdo con Normas de Auditoría Generalmente Aceptadas en Chile. Nuestras responsabilidades de acuerdo a tales normas se describen, posteriormente, en los párrafos bajo la sección "Responsabilidades del auditor por la auditoría de los estados financieros" del presente informe. De acuerdo a los requerimientos éticos pertinentes para nuestras auditorías de los estados financieros se nos requiere ser independientes de la Sociedad y cumplir con las demás responsabilidades éticas de acuerdo a tales requerimientos. Consideramos que la evidencia de auditoría que hemos obtenido es suficiente y apropiada para proporcionarnos una base para nuestra opinión de auditoría.

Responsabilidades de la Administración por los estados financieros

La Administración es responsable por la preparación y presentación razonable de los estados financieros de acuerdo con Normas Internacionales de Información Financiera emitidas por el International Accounting Standards Board. Esta responsabilidad incluye el diseño, implementación y mantenimiento de un control interno pertinente para la preparación y presentación razonable de estados financieros que estén exentos de representaciones incorrectas significativas, ya sea debido a fraude o error.

Al preparar los estados financieros, la Administración es requerida que evalúe si existen hechos o circunstancias que, considerados como un todo, originen una duda sustancial acerca de la capacidad de la Sociedad para continuar como una empresa en marcha al menos por los doce meses a partir del cierre del periodo que se reporta, sin limitarse a dicho periodo.

Deloitte® se refiere a Deloitte Touche Tohmatsu Limited una compañía privada limitada por garantía, de Reino Unido, y a su red de firmas miembros, cada una de las cuales es una entidad legal separada e independiente. Por favor, vea en www.deloitte.com/consumers la descripción detallada de la estructura legal de Deloitte Touche Tohmatsu Limited y sus firmas miembros.

Deloitte Touche Tohmatsu Limited es una compañía privada limitada por garantía constituida en Inglaterra & Gales bajo el número 0727800, y su domicilio registrado: Hill House, 1 Little New Street, Londres, EC4A 3DF, Reino Unido.

Responsabilidades del auditor por la auditoría de los estados financieros

Nuestros objetivos son obtener una seguridad razonable de que los estados financieros como un todo, están exentos de representaciones incorrectas significativas, debido a fraude o error, y emitir un informe del auditor que incluya nuestra opinión. Una seguridad razonable es un alto, pero no absoluto, nivel de seguridad y, por lo tanto, no garantiza que una auditoría realizada de acuerdo con Normas de Auditoría Generalmente Aceptadas en Chile siempre detectará una representación incorrecta significativa cuando ésta exista. El riesgo de no detectar una representación incorrecta significativa debido a fraude es mayor que el riesgo de no detectar una representación incorrecta significativa debido a un error, ya que el fraude puede involucrar colusión, falsificación, omisiones intencionales, ocultamiento, representaciones inadecuadas o hacer caso omiso de los controles por parte de la Administración. Una representación incorrecta se considera significativa si, individualmente, o en su sumatoria, éstas podrían influir el juicio que un usuario razonable realiza a base de estos estados financieros consolidados.

Como parte de una auditoría realizada de acuerdo con Normas de Auditoría Generalmente Aceptadas en Chile, nosotros:

- Ejercemos nuestro juicio profesional y mantenemos nuestro escepticismo profesional durante toda la auditoría.
- Identificamos y evaluamos los riesgos de representaciones incorrectas significativas de los estados financieros, ya sea, debido a fraude o error, diseñamos y realizamos procedimientos de auditoría en respuesta a tales riesgos. Tales procedimientos incluyen el examen, a base de pruebas, de la evidencia con respecto a los montos y revelaciones en los estados financieros.
- Obtenemos un entendimiento del control interno pertinente para una auditoría con el objeto de diseñar procedimientos de auditoría que sean apropiados en las circunstancias, pero sin el propósito de expresar una opinión sobre la efectividad del control interno de la Sociedad. En consecuencia, no expresamos tal tipo de opinión.
- Evaluamos lo apropiado que son las políticas de contabilidad utilizadas y la razonabilidad de las estimaciones contables significativas efectuadas por la Administración, así como evaluamos lo apropiado de la presentación general de los estados financieros consolidados.
- Concluimos si a nuestro juicio existen hechos o circunstancias, que, considerados como un todo, originen una duda sustancial acerca de la capacidad de la Sociedad para continuar como una empresa en marcha por al menos doce meses a partir del cierre del periodo que se reporta, sin limitarse a dicho periodo.

Se nos requiere comunicar a los responsables del Gobierno Corporativo, entre otros asuntos, la oportunidad y el alcance planificados de la auditoría y los hallazgos significativos de la auditoría, incluyendo, cualquier deficiencia significativa y debilidad importante del control interno que identificamos durante nuestra auditoría.



Marzo 21, 2025
Santiago, Chile



Patricia Zuanic C.
RUT: 9.563.048-0
Socia

01 Mensaje del Presidente

02 Perfil de la Entidad

03 Gobierno Corporativo

04 Estrategia y Modelo de Negocios

05 Personas

06 Gestión de Clientes

07 Gestión de Proveedores

08 Estándares Utilizados

09 Hechos Esenciales

10 Comentarios de Accionistas y Comité de Directores

11 Estados Financieros Consolidados



Trayectoria y estilo
pensado para ti