







- 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

Índice

01

Mensaje del Presidente





## Carta del Presidente del Directorio

### Estimados accionistas y colaboradores,

El ejercicio 2025 estuvo marcado por significativos desafíos, pero también por avances importantes que confirman la capacidad de la Compañía para adaptarse, crecer y seguir contribuyendo al desarrollo del sector inmobiliario en nuestro país. La industria continúa experimentando un proceso de recuperación gradual, el cual se hizo especialmente evidente durante el último trimestre del año, y que permitió fortalecer nuestra operación y proyectar con mayor optimismo el futuro cercano.

Dentro de este marco de gestión, la compañía alcanzó ingresos consolidados por MM\$77.243, lo que supone un crecimiento del 36,7% frente al ejercicio anterior. Este avance es el reflejo de un desempeño equilibrado entre nuestra unidad de negocios Inmobiliarios, aportando ingresos por la suma de MM\$66.449, y la unidad de negocios de Macrolotes (Piedra Roja), que contribuyó con MM\$10.794, gracias a la exitosa escrituración de lotes para el desarrollo de equipamiento.

El margen bruto consolidado, situado en un 25,9%, ha sido el resultado de una estrategia deliberada para dinamizar la rotación de inventarios inmobiliarios, lo que implicó agilizar la entrega de proyectos con márgenes más estrechos. Si bien esta decisión supuso una presión transitoria sobre la rentabilidad, fue una medida esencial para resguardar la liquidez y proyectar un portafolio más robusto y competitivo para los años venideros.

Por su parte, el incremento del 12,4% en los gastos de administración y ventas –que ascendieron a MM\$16.113 – responde primordialmente al gasto adicional que fue necesario para apoyar, por medio de terceros, el pago del pie de nuestros clientes, una decisión consciente para sostener el pulso comercial del negocio inmobiliario.

Habida cuenta del menor margen bruto y del incremento de los gastos de administración y ventas indicados, la Compañía reconoció una utilidad final consolidada de MM\$3.795, reafirmando la resiliencia de nuestra organización.

Me parece relevante destacar el inicio de escrituración del proyecto “Mirador del Golf”, dentro de Hacienda de Chicureo en la comuna de Colina, desarrollo de una alta complejidad constructiva y comercial, cumpliendo con los plazos y el estándar de producto comprometido con nuestros clientes. Por su parte, también se inició la escrituración del Edificio “Vicuña Mackenna”, en la comuna de La Florida, y la obtención de la Resolución de Calificación Ambiental (RCA) para el loteo de los terrenos del proyecto de casas “El Recreo”, en la comuna de Machalí, tras 7 años de labor ininterrumpida, lo que refleja la diligente dedicación de la organización en sostener sus propósitos en el tiempo.

En el plano financiero, la gestión ha sido conducida bajo criterios de estabilidad y prudencia. El refinanciamiento a largo plazo de Piedra Roja, en concordancia con la extensión proyectada para el desarrollo a

término del proyecto, ha sido fundamental para equilibrar nuestra estructura de activos y pasivos, fortaleciendo la solvencia de la compañía. Bajo este principio de orden, nuestra prioridad absoluta ha sido resguardar una liquidez saludable, garantizando que el crecimiento se sustente en una base responsable ante los desafíos del entorno.

Cerramos este ciclo de ajustes, con la reorganización de equipos, la focalización de negocios y la activación de los proyectos en carpeta de la Compañía, con una definición estratégica a cinco años, tanto para el negocio Inmobiliario como para Macrolotes, lo que nos permitiría mejorar la rentabilidad del patrimonio que ustedes nos han confiado.

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, sus clientes y nuestros accionistas.

Atentamente,

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

# 02

## Perfil de la Entidad



## 2.1

### Misión, visión y valores

Inmobiliaria Manquehue S.A. cuenta con más de cuarenta años de trayectoria en el mercado chileno, consolidándose como un referente en el desarrollo inmobiliario. A lo largo de su historia, la Compañía ha mantenido un compromiso permanente con la calidad y la innovación, desarrollando soluciones habitacionales que aportan valor a las personas y a las comunidades donde se inserta.

La Compañía estructura su negocio en dos áreas fundamentales:

**1 Proyectos residenciales,** que incluyen casas y departamentos diseñados para distintos estilos de vida y necesidades.

**2 Comercialización de macrolotes,** orientada a la venta de terrenos a terceros, fortaleciendo su presencia estratégica en el sector.

En los últimos años, Manquehue ha avanzado hacia un modelo centrado en el cliente, incorporando nuevas tecnologías, optimizando sus procesos y fortaleciendo el talento de su equipo. Esta evolución le ha permitido elevar los estándares del servicio y consolidar su posición como un referente en el mercado.

Durante 2025, la Empresa reafirmó su liderazgo al recibir nuevamente el reconocimiento "Best Place to Live", junto con otros importantes reconocimientos como la obtención del primer lugar al "Mejor Sitio Web Inmobiliario" entregado por Enlace Inmobiliario, y el reconocimiento "25 Mil Líneas de Código Recorridas" de Plan OK, validando su compromiso por ofrecer experiencias que superan las expectativas y contribuyen a mejorar la calidad de vida de sus clientes.

## Misión



“Creamos  
con  
pasión  
tu lugar  
para  
vivir”.

## Visión

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



**Responsabilidad:** Cumplimos nuestros compromisos en tiempo y forma, garantizando la confianza de nuestros clientes.

**Excelencia:** Mantenemos altos estándares de calidad en cada proyecto.



**Integridad:** Actuamos con ética y transparencia en todas nuestras acciones.



**Empatía:** Acompañamos a nuestros clientes en cada etapa del proceso, entendiendo sus necesidades y expectativas.



**Transparencia:** Proveemos información clara, precisa y veraz, promoviendo relaciones de confianza.



## Identificación de la Sociedad

### 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”.

**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**  
imanquehue.com

**Sitio Web Corporativo**  
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

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.



## Historia de la Empresa

Inmobiliaria Manquehue S.A. fue fundada en 1982, impulsada por la decisión de la familia Rabat de desarrollar Santa María de Manquehue, un proyecto pionero ubicado en la comuna de Vitacura, en la Región Metropolitana. Desde sus inicios, la Compañía se enfocó en la urbanización y comercialización de terrenos unifamiliares, estableciendo, mediante una visión innovadora y una estrategia de largo plazo, un nuevo estándar en el desarrollo urbano en Chile.

La Empresa participa en todas las etapas del proceso inmobiliario, desde la adquisición de grandes extensiones de terreno hasta la urbanización y comercialización final de sus proyectos. Estos terrenos, conocidos como macrolotes, se originan de procesos de fusión o división predial previos y se entregan urbanizados, al menos, en uno de sus deslindes, constituyendo la base de sus desarrollos planificados.

A partir de la década de 1990, Inmobiliaria Manquehue inició un proceso de expansión de sus operaciones, incorporando nuevos desarrollos en zonas con potencial de crecimiento habitacional. En 1991, se incorporó el proyecto El Golf de Manquehue, ubicado en el sector Valle Los Trapenses, comuna de Lo Barnechea, con una superficie superior a 250 hectáreas, ampliando el portafolio de proyectos de la Compañía.

En 1996, Inmobiliaria Manquehue dio un paso estratégico con el desarrollo de El Carmen de Huechuraba, proyecto que permitió ampliar su alcance hacia nuevos segmentos y diversificar su base de clientes. Esta iniciativa marcó su ingreso al desarrollo de viviendas en barrios integrados, caracterizados por amplias áreas verdes, buen nivel de equipamiento urbano

y alta conectividad, propios de los macroproyectos residenciales. Con una oferta inicial desde UF 2.000, la Compañía fue consolidando gradualmente su presencia en este mercado y posicionándose como un actor relevante en este tipo de desarrollos.

El año 2000, inició el desarrollo del proyecto Piedra Roja, ubicado en la comuna de Colina, sector Chicureo, el cual se consolidó como el mayor proyecto urbano desarrollado en Chile. A la fecha, la sociedad continúa desarrollando nuevas etapas y proyectos en dicha zona.

En 2005, Inmobiliaria Manquehue amplió su presencia geográfica hacia la Región de O'Higgins, mediante el desarrollo del proyecto Polo de Machali. Posteriormente, en 2009, incorporó el proyecto Haras de Machali, y en 2014, Campo de Machali. En conjunto, estos proyectos permitieron diversificar la oferta habitacional de la Compañía, con viviendas en un rango de precios entre UF 2.500 y UF 6.000.

En paralelo, en 2005, la sociedad ingresó al segmento de construcción en altura con el desarrollo de los proyectos Terrazas del Cóndor y Cumbres del Cóndor, ubicados en el sector Santa María de Manquehue. En 2011, se desarrolló una nueva etapa de Cumbres del Cóndor, fortaleciendo la presencia de la Compañía en este segmento. Posteriormente, se incorporaron proyectos de departamentos de estándar Premium en el sector Piedra Roja, en el entorno del Club de Golf Hacienda Chicureo.

En 2016, la Empresa fortaleció su presencia en el mercado de departamentos de la Región Metropolitana con el desarrollo del proyecto Parque Los Nogales en Los

Trapenses y la compraventa de dos terrenos en Ñuñoa. Para financiar esta estrategia, se vendieron activos no esenciales, como el Edificio Corporativo a Seguros MetLife Chile en 2018 y terrenos en Lo Barnechea y Vitacura, en 2019. Ese mismo año, Inmobiliaria Manquehue se abrió a la Bolsa de Comercio de Santiago, recaudando MUF 661.

Durante 2020 y 2021, Inmobiliaria Manquehue enfrentó uno de los períodos más desafiantes de su historia, marcado por la pandemia y sus efectos en la industria. La Compañía respondió con agilidad, implementando un Plan de Contingencia Sanitaria, adaptando sus canales de venta y acelerando su transformación digital. Entre las principales iniciativas destacaron la incorporación de herramientas como SAP BO y BUK, la adopción de un modelo de trabajo híbrido y el fortalecimiento de su propuesta comercial, con foco en mejorar la experiencia de clientes, colaboradores e inversionistas.

En los años siguientes, la Empresa continuó evolucionando, optimizando procesos y lanzando proyectos estratégicos que consolidaron su liderazgo en el mercado. En este contexto, 2025 fue un año clave: se profundizó la incorporación de soluciones tecnológicas, se iniciaron las ventas de nuevos proyectos como Terrapietra (casas y townhouses en Piedra Roja) y el edificio Los Leones, se obtuvo la recepción final de proyectos emblemáticos como Mirador del Golf y el edificio Vicuña Mackenna, y se reforzó el compromiso con la calidad, obteniendo una vez más, la certificación "Best Place to Live". Estos hitos reflejan la capacidad de Manquehue para adaptarse, innovar y mantener su posición como referente en el sector inmobiliario chileno.

## 2.3

### Línea de Tiempo



2014

Desarrollo de los proyectos "Aguas Claras", "Vista Los Bosques" y "Edificios de Hacienda" (Piedra Roja), "Campo de Machali" (Región de O'Higgins) y "Cumbres del Peñón" (Puente Alto).

2015

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

2016

Adquisición de dos paños para edificios en Ñuñoa y comienzo de la construcción de los edificios Parque Los Nogales (Lo Barnechea) y Teniente Montt (Ñuñoa). Desarrollo del proyecto Casas Alto La Cruz, en Padre Hurtado.

2018

Venta del Edificio Corporativo. Adquisición de paños para edificios en Ñuñoa y Providencia y venta de terrenos prescindibles en Cumbres del Norte y Alto Colibrí.

2019

Emisión de nuevas acciones y 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. Se inició el desarrollo del proyecto "Manuel Montt" y se avanzó en nuevas etapas de los proyectos en Piedra Roja, Padre Hurtado y Machali.

2021

Consolidación de la reestructuración organizacional iniciada el año anterior y adopción exitosa de un modelo de trabajo híbrido. Desarrollo de nuevas etapas en proyectos de casas como Alto La Cruz, Aguapiedra, Aguas Claras, Los Montes y Los Robles. En el ámbito de escrituración, avance en proyectos de edificios como Parque Los Nogales y Teniente Montt, junto con la regularización de escrituras de macrolotes en Piedra Roja, tras retrasos derivados de la pandemia.

2022

Año clave en la recuperación post-pandemia para la economía y el sector inmobiliario. Inmobiliaria Manquehue se ajustó a este nuevo escenario mediante un modelo de trabajo híbrido y la incorporación de un sistema ERP (SAP BO) para hacer más eficientes sus procesos. Además, definió una estrategia de sostenibilidad orientada a reforzar su desempeño y resiliencia. En paralelo, impulsó su crecimiento con nuevos proyectos y compras de terrenos, como el edificio Los Alerces en Ñuñoa y paños en Ñipa (Piedra Roja), Vicuña Mackenna (La Florida) y Arturo Prat (Santiago), consolidando su posición en el mercado.

2023

En 2023, pese al escenario de mayores tasas de crédito y restricciones de financiamiento, Inmobiliaria Manquehue mantuvo un ritmo activo con lanzamientos y recepciones en proyectos clave como Aguapiedra, Aguas Claras y Los Montes. Reforzó su presencia en el segmento medio con desarrollos en Padre Hurtado y Colina, y en edificios con iniciativas en La Florida, Santiago, Lo Barnechea y su segundo proyecto en Ñuñoa. En línea con una mayor eficiencia, la Compañía externalizó la construcción para enfocarse en el desarrollo y la gestión comercial, apoyándose en herramientas digitales como Power BI y SAP BO. Asimismo, ajustó sus oficinas corporativas, reduciendo el espacio físico y promoviendo un entorno de trabajo más colaborativo y eficiente.

20  
24

En 2024, Inmobiliaria Manquehue reforzó su posicionamiento incorporando mejoras tecnológicas y comerciales, entre ellas un chatbot para clientes y postventa, sistemas avanzados de detección de fraudes de proveedores, la incorporación del canal brokers y un mayor foco en trade marketing en puntos de venta. Por segundo año consecutivo obtuvo la certificación "Best Place to Live", reflejando su compromiso con la calidad de vida de sus clientes. Pese a un mercado desafiante, impulsó nuevas etapas de proyectos como Los Montes 6, Los Robles, Parque Nogales y dio inicio a la construcción de Víctor Rae en Las Condes, logrando además mayores eficiencias en la construcción y adaptación de productos. Finalmente, creó un área técnica especializada para apoyar el desarrollo de proyectos y asegurar la calidad final, consolidando su orientación a la excelencia e innovación.

20  
25

Durante el año, la Compañía continuó potenciando y ejecutando proyectos en todos los segmentos en los que participa. Mantuvo el liderazgo en ventas en el mercado de casas, con un alto dinamismo en las etapas disponibles del proyecto Alto La Cruz, en Padre Hurtado. Este desempeño fue acompañado por las recepciones finales de Los Robles 5, Mirador del Golf, Los Montes 6 y del edificio Vicuña Mackenna, logrando un salto en la facturación en comparación con años anteriores. Se lanzaron nuevos proyectos como Terrapiedra en el sector de Chicureo, con una renovada y atractiva oferta de casas y townhouses pensada en la demanda que está empezando a emerger en ese sector, y el edificio Los Leones en la comuna de Providencia, aumentando así la presencia de la marca Manquehue en desarrollos en altura. En el negocio de macrolotes, se logró también un aumento significativo en la facturación gracias a la venta de terrenos, lo que ayudó al desempeño total del grupo durante el último año.

01

02

Perfil de la  
Entidad

03

04

05

06

07

08

09

10

11

## 2.4

# Propiedad de la Empresa

EL 62,5% DEL TOTAL DE ACCIONES DE SERIE ÚNICA DE LA SOCIEDAD ESTÁ EN MANOS DEL GRUPO CONTROLADOR, A TRAVÉS DE DIFERENTES SOCIEDADES.



### 2.4.1 SITUACIÓN DE CONTROL

El 62,5% 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.

#### 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 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 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 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.

#### 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.

#### 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.

#### 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.

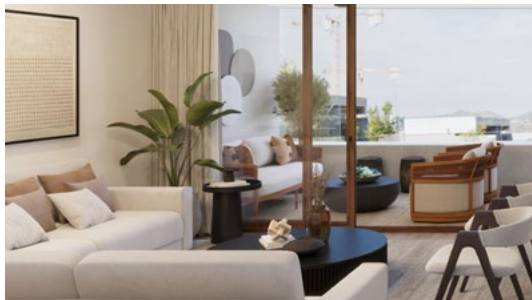
NO SE PRODUJERON CAMBIOS IMPORTANTES EN LA PROPIEDAD O CONTROL DURANTE 2025.

## 2.4.2 ACCIONISTAS

A continuación, se informa del porcentaje de participación de los miembros del Directorio en la propiedad de Inmobiliaria Manquehue S.A., al cierre del 31 de diciembre de 2025.

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%

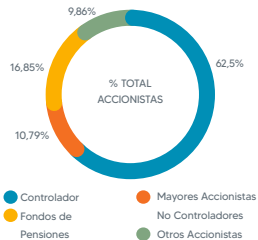
(\*) Relacionado al grupo controlador.



## MAYORES ACCIONISTAS

Al 31 de diciembre de 2025, 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 56 accionistas.

Al 31 de diciembre de 2025, ningún otro integrante del Directorio y de la Alta Administración posee participación directa o indirecta en la propiedad de la Empresa.



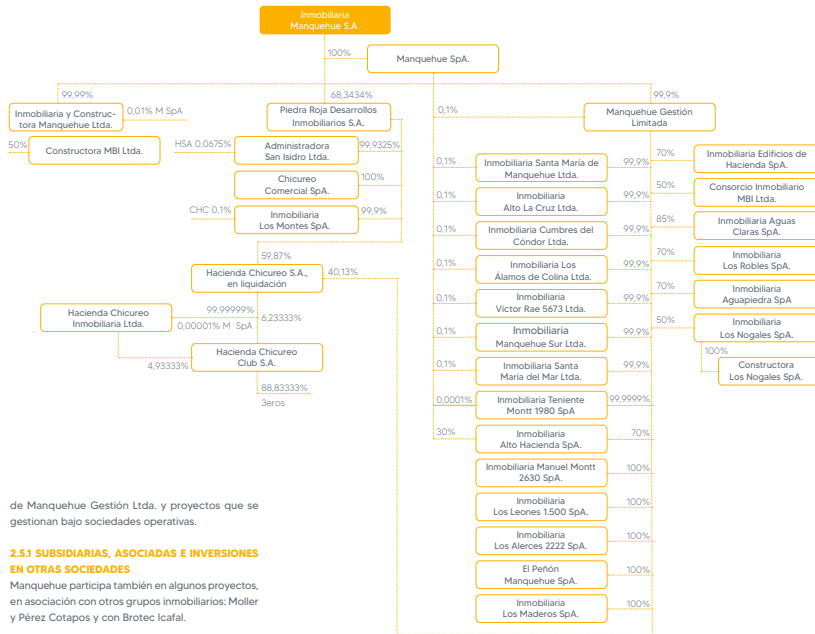
● Controlador  
● Fondos de Pensiones  
● Mayores Accionistas  
● Otros Accionistas

Nombre	Rut	Numero Acciones	%
COMPASS SMALL CAP CHILE FONDO DE INVERSIÓN	96.804.330	63.826.230	10,79%
ROBLE UNO S.A	76.006.947	47.324.479	8,00%
ROBLE DOS S.A.	76.006.954	46.215.312	8,00%
ROBLE TRES S.A.	76.006.959	47.324.479	8,00%
ROBLE CUATRO S.A.	76.006.961	47.324.479	8,00%
ROBLE SEIS S.A.	76.006.973	47.324.479	8,00%
ROBLE SIETE S.A.	76.007.052	47.324.479	8,00%
ROBLE OCHO S.A.	76.007.054	47.324.479	8,00%
ROBLE CINCO S.A.	76.006.967	38.451.143	6,50%
ITAÚ CORREDORES DE BOLSA LIMITADA	96.665.450	21.328.285	3,61%

(\*) Relacionado al grupo controlador.

## 2.5

### Filiales y coligadas



01

02

Perfil de la  
Entidad

03

04

05

06

07

08

09

10

11

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 Brotect Icafal.

**RELACIONES COMERCIALES ENTRE  
MATRIZ Y FILIALES Y ENTRE FILIALES**

CONTRATO	PRESTADORA DEL SERVICIO	EMPRESA QUE RECIBE EL SERVICIO
Contrato de obras de post venta	Inmobiliaria y Constructora Manquehue Limitada	En general, a las filiales cuyo objeto es la comercialización de inmuebles
Contrato de Administración y Gestión	Inmobiliaria Manquehue S.A.	En general, a las filiales cuyo objeto es llevar la administración y gestión de venta para la comercialización de inmuebles
Compraventa	Manquehue Gestión Limitada	En general, a las filiales cuyo objeto es la comercialización de inmuebles
Contrato de Construcción	Constructora Los Nogales SpA	Inmobiliaria Los Nogales SpA
Contrato de Construcción	Inmobiliaria y Constructora Manquehue Limitada	En general, a las filiales cuyo objeto es la comercialización de inmuebles
Contrato servicio de aguas	Administradora San Isidro Limitada	Hacienda Chicureo Club S.A.
Contrato de Construcción	Constructora MBI Limitada	Consortio Inmobiliario MBI Limitada

01

02

Perfil de la  
Entidad

03

04

05

06

07

08

09

10

11

## 2.5 FILIALES Y COLIGADAS

Nombre y Naturaleza Jurídica	Cap. Suscrito y Pagado 2025	Objeto	Directores	Administradores o Gte. General	% Participación IMSA al 31/12/2025	% Participación IMSA al 31/12/2024	% Inversión sobre activo total de la matriz	Domicilio
<b>Inmobiliaria y Constructora Manquehue Limitada</b>	MS671.313	Construcción, gestión y comercialización de inmuebles	N/A	Administrada por IMSA	99,99% directo; 0,01% indirecto	99,99% directo; 0,01% indirecto	-0,27%	Av. Santa María 6.350, oficina 401, Vitacura
<b>Manquehue Gestión Limitada</b>	MS37772.100	Gestión y comercialización de inmuebles	N/A	Administrada por IMSA	99,99% directo; 0,01% indirecto	99,99% directo; 0,01% indirecto	25,71%	Av. Santa María 6.350, oficina 401, Vitacura
<b>Manquehue SpA</b>	MS19965	Inversión en bienes muebles, gestión y comercialización de inmuebles	N/A	Administrada por IMSA	100% directo	100% directo	-0,24%	Av. Santa María 6.350, oficina 401, Vitacura
<b>Piedra Roja Desarrollos Inmobiliarios S.A.</b>	MS76.979.122	Desarrollo, ejecución y administración de toda clase de proyectos inmobiliarios.	Jorge Lama Fernández, Juan Eduardo Bauzá Ramsay, Mauricio Guasch Brzovic, Fernando Hurtado Llona, Pelayo Rabat Vilaplana, Alejandra Villa Muñoz	Cristián Cominetti Zárate (I-III trimestre) Eugenio López Moure (IV trimestre)	68,34% directo	68,34% directo	15,59%	Av. Chicureo N° 12.800, Colina
<b>Chicureo Comercial SpA</b>	MS307.280	Gestión y comercialización de inmuebles	N/A	Cristián Cominetti Zárate (I-III trimestre) Eugenio López Moure (IV trimestre)	68,34% indirecto	68,34% indirecto	0,38%	Av. Paseo Colina Sur 14500, Colina
<b>Inmobiliaria Los Montes SpA</b>	MS6.003	Gestión y comercialización de inmuebles	N/A	Cristián Cominetti Zárate (I-III trimestre) Eugenio López Moure (IV trimestre)	68,34% indirecto	68,34% indirecto	0,09%	Av. Santa María 6.350, oficina 401, Vitacura
<b>Hacienda Chicureo Inmobiliaria Limitada</b>	MS7.767.030	Gestión de inmuebles	N/A	Cristián Cominetti Zárate (I-III trimestre) Eugenio López Moure (IV trimestre)	81,05% indirecto	81,05% indirecto	1,75%	Av. Santa María 6.350, oficina 401, Vitacura

01

02

Perfil de la Entidad

03

04

05

06

07

08

09

10

11

Nombre y Naturaleza Jurídica	Cap. Suscrito y Pagado 2025	Objeto	Directores	Administradores o Gte. General	% Participación IMSA al 31/12/2025	% Participación IMSA al 31/12/2024	% Inversión sobre activo total de la matriz	Domicilio
Hacienda Chicureo S.A., en liquidación	M\$6.024.441	Gestión de inmuebles	Jorge Lama Fernández, Juan Eduardo Bauzá Ramsay, Fernando Hurtado Liona, Mauricio Guasch Brzovic, María Rebeca Bascuñán Jiménez	Cristián Cominetti Zárate, Eugenio López Moure	81,05% indirecto	81,05% indirecto	1,36%	Av. Santa María 6.350, oficina 401, Vitacura
Inmobiliaria Santa María de Manquehue Limitada	M\$3.571.970	Gestión y comercialización de inmuebles	N/A	Administrada por Manquehue Gestión Ltda.	100% indirecto	100% indirecto	2,93%	Av. Santa María 6.350, oficina 401, Vitacura
Inmobiliaria Alto La Cruz Limitada	M\$4.055.510	Gestión y comercialización de inmuebles	N/A	Administrada por Manquehue Gestión Ltda.	100% indirecto	100% indirecto	1,99%	Av. Santa María 6.350, oficina 401, Vitacura
Inmobiliaria Cumbres del Cóndor Limitada	M\$3.036.399	Gestión y comercialización de inmuebles	N/A	Administrada por Manquehue Gestión Ltda.	100% indirecto	100% indirecto	0,98%	Av. Santa María 6.350, oficina 401, Vitacura
Inmobiliaria Los Álamos de Colina Limitada	M\$2.867.257	Gestión y comercialización de inmuebles	N/A	Administrada por Manquehue Gestión Ltda.	100% indirecto	100% indirecto	0,76%	Av. Santa María 6.350, oficina 401, Vitacura
Inmobiliaria Victor Rae 5673 Limitada	M\$546.159	Gestión y comercialización de inmuebles	N/A	Administrada por Manquehue Gestión Ltda.	100% indirecto	100% indirecto	-0,19%	Av. Santa María 6.350, oficina 401, Vitacura
Inmobiliaria Manquehue Sur Limitada	M\$1.449.325	Gestión y comercialización de inmuebles	N/A	Administrada por Manquehue Gestión Ltda.	100% indirecto	100% indirecto	0,24%	Av. Santa María 6.350, oficina 401, Vitacura
Inmobiliaria Santa María del Mar Limitada	M\$13.156	Gestión y comercialización de inmuebles	N/A	Administrada por Manquehue Gestión Ltda.	100% indirecto	100% indirecto	0,07%	Av. Santa María 6.350, oficina 401, Vitacura
Inmobiliaria Teniente Montt 1980 SpA	M\$141.671	Gestión y comercialización de inmuebles	N/A	Administrada por Manquehue Gestión Ltda.	100% indirecto	100% indirecto	0,02%	Av. Santa María 6.350, oficina 401, Vitacura
Inmobiliaria Alto Hacienda SpA	M\$24.627	Gestión y comercialización de inmuebles	N/A	Administrada por Manquehue Gestión Ltda.	100% indirecto	100% indirecto	-0,26%	Av. Santa María 6.350, oficina 401, Vitacura
Inmobiliaria Manuel Montt 2630 SpA	M\$50.000	Gestión y comercialización de inmuebles	N/A	Administrada por Manquehue Gestión Ltda.	100% indirecto	100% indirecto	0,15%	Av. Santa María 6.350, oficina 401, Vitacura

01

02

Perfil de la Entidad

03

04

05

06

07

08

09

10

11

Nombre y Naturaleza Jurídica	Cap. Suscrito y Pagado 2025	Objeto	Directores	Administradores o Gte. General	% Participación IMSA al 31/12/2025	% Participación IMSA al 31/12/2024	% Inversión sobre activo total de la matriz	Domicilio
Inmobiliaria Los Leones 1500 SpA	M\$50.000	Gestión y comercialización de inmuebles	N/A	Administrada por Manquehue Gestión Ltda.	100% indirecto	100% indirecto	-0,06%	Av. Santa María 6.350, oficina 401, Vitacura
Inmobiliaria Los Alerces 2222 SpA	M\$50.000	Gestión y comercialización de inmuebles	N/A	Administrada por Manquehue Gestión Ltda.	100% indirecto	100% indirecto	-0,31%	Av. Santa María 6.350, oficina 401, Vitacura
Inmobiliaria Los Maderos SpA	M\$100.000	Gestión y comercialización de inmuebles	N/A	Administrada por Manquehue Gestión Ltda.	100% indirecto	100% indirecto	-0,01%	Av. Santa María 6.350, oficina 401, Vitacura
El Peñón Manquehue SpA	M\$1.157.446	Gestión y comercialización de inmuebles	N/A	Administrada por Manquehue Gestión Ltda.	100% indirecto	100% indirecto	-1,15%	Av. Santa María 6.350, oficina 401, Vitacura
Inmobiliaria Edificios de Hacienda SpA	M\$9.673.325	Gestión y comercialización de inmuebles	Juan Eduardo Bauzá Ramsay, Rodrigo Barros Baeza, Alejandra Villa Muñoz, Mauricio Guasch Brzovic, Fernando Hurtado Llona	Rodrigo Barros Baeza	70% indirecto	70% indirecto	1,53%	Av. Santa María 6.350, oficina 401, Vitacura
Administradora San Isidro Ltda.	M\$917.261	Administración, explotación y mantenimiento de sistemas de aguas	N/A	Cristián Cominetti Zárate (I-III trimestre), Eugenio López Moure (IV trimestre)	68,34% indirecto	68,34% indirecto	0,22%	Av. Paseo Colina Sur 14500, Colina
Inmobiliaria Aguas Claras SpA	M\$123.355	Gestión y comercialización de inmuebles	Juan Eduardo Bauzá Ramsay, Alejandra Villa Muñoz, Mauricio Guasch Brzovic, Fernando Hurtado Llona, Rodrigo Barros Baeza	Rodrigo Barros Baeza	85% indirecto	70% indirecto	0,03%	Av. Santa María 6.350, oficina 401, Vitacura
Inmobiliaria Los Robles SpA	M\$1.468.817	Gestión y comercialización de inmuebles	Juan Eduardo Bauzá Ramsay, Alejandra Villa Muñoz, Mauricio Guasch Brzovic, Fernando Hurtado Llona, Rodrigo Barros Baeza	Rodrigo Barros Baeza	70% indirecto	70% indirecto	0,40%	Av. Santa María 6.350, oficina 401, Vitacura
Inmobiliaria Aguapiedra SpA	M\$704.647	Gestión y comercialización de inmuebles	Juan Eduardo Bauzá Ramsay, Alejandra Villa Muñoz, Mauricio Guasch Brzovic, Fernando Hurtado Llona, Rodrigo Barros Baeza	Rodrigo Barros Baeza	70% indirecto	70% indirecto	0,16%	Av. Santa María 6.350, oficina 401, Vitacura

01

02

Perfil de la Entidad

03

04

05

06

07

08

09

10

11

Nombre y Naturaleza Jurídica	Cap. Suscrito y Pagado 2025	Objeto	Directores	Administradores o Gte. General	% Participación IMSA al 31/12/2025	% Participación IMSA al 31/12/2024	% Inversión sobre activo total de la matriz	Domicilio
ASOCIADAS								
<b>Constructora Los Nogales SpA</b>	M\$20.000	Construcción de edificios y obras civiles	N/A	Marcos Javier Retamal Muñoz y Juan Eduardo Bauzá Ramsay	50% indirecto	50% indirecto	-0,05%	Av Las Condes 11700, Torre A, Piso 12, Vitacura
<b>Inmobiliaria Los Nogales SpA</b>	M\$50.000	Gestión y comercialización de inmuebles	Juan Eduardo Bauzá Ramsay, Marcos Javier Retamal Muñoz, Sebastián González Catalán, Luis Araya Álvarez, Alejandra Villa Muñoz, Rodrigo Barros Baeza	Rodrigo Barros Baeza	50% indirecto	50% indirecto	-0,33%	Av. Santa María 6.350, oficina 401, Vitacura
<b>Consortio Inmobiliario MBI Limitada</b>	M\$102.520	Gestión y comercialización de inmuebles en Puente Alto	Carlos Alberto Rabat Vilaplana, José Antonio Rabat Vilaplana, Jorge Lama Fernández, Pedro Pablo Browne Urejola, Gonzalo Falcone Benavente, Juan Pablo Portales Montes	Sebastián Serrano Allende	50% indirecto	50% indirecto	-0,55%	Av. Santa María 6.350, oficina 401, Vitacura
<b>Constructora MBI Limitada</b>	M\$10.000	Construcción de toda clase de edificios, viviendas y obras civiles, elaboración de proyectos de arquitectura, ingeniería y construcción.	Carlos Alberto Rabat Vilaplana, José Antonio Rabat Vilaplana, Jorge Lama Fernández, Pedro Pablo Browne Urejola, Gonzalo Falcone Benavente, Juan Pablo Portales Montes	Fernando Juez Correa	50% indirecto	50% indirecto	-0,06%	Nueva de Lyon 145, Oficina 901, Providencia

01

02

Perfil de la Entidad

03

04

05

06

07

08

09

10

11

## 2.6

### Política de dividendos y distribución de utilidades

BOLSA DE COMERCIO DE SANTIAGO			
Periodo 2025	Precio Promedio (\$)	Acciones Transadas (Unidades)	Monto Total M\$
I Trimestre	92,02	7.602.761	701.737.521
II Trimestre	88,24	23.713.971	2.104.683.004
III Trimestre	94,15	16.501.341	1.655.692.604
IV Trimestre	123,26	28.625.951	3.543.102.379

De acuerdo con lo establecido en los Estatutos de la Sociedad y en la Ley N°18.046, la Empresa debe distribuir cada año un dividendo mínimo obligatorio equivalente al treinta por ciento (30%) de las utilidades del ejercicio, siempre que no existan pérdidas en el período ni saldos negativos de ejercicios anteriores. Este porcentaje solo puede modificarse si la junta ordinaria de accionistas acuerda lo contrario por unanimidad.

#### PAGO DE DIVIDENDOS

La junta ordinaria de accionistas aprobó la distribución de un dividendo equivalente al 33,93% de las utilidades, por un total de \$1.183.111.972, lo que representa un pago de \$2 por acción.

#### OTROS VALORES

La entidad no mantiene valores emitidos distintos de las acciones mencionadas en la sección anterior.

Año	Fecha	\$ Por Acción
2024	Mayo 2025	2,00
2023	Abril 2024	2,00
2022	Abril 2023	4,50
2021	Abril 2022	5,00
2020	Mayo 2021	1,49
2019	Mayo 2020	1,50
2018	Mayo 2019	2,79
2017	Mayo 2018	2,68



03

Gobierno Corporativo



## Directorio

El Directorio de Inmobiliaria Manquehue constituye la máxima instancia de conducción y supervisión estratégica de la Compañía. Está conformado por siete integrantes, ninguno de los cuales ejerce funciones ejecutivas, lo que refuerza la objetividad y calidad de las decisiones.

Los directores son elegidos por un periodo de tres años, con posibilidad de reelección. La estructura de gobierno contempla exclusivamente Directores Titulares y no considera la figura de Directores Suplentes.



### 3.1.1 COMPOSICIÓN DEL 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 y Presidente del Directorio de Agrosuper S.A. desde el año 2025. Se desempeña también como miembro del Directorio de AquaChile S.A. y Viña Santa Carolina S.A. Anteriormente fue Director de Sigdo Kooopers 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 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 nombramiento** 24.04.2019

Antes de ser nombrado Director de Inmobiliaria Manquehue S.A. 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.

#### DIEGO BACIGALUPO ARACENA

Ingeniero Civil, PUC, MBA, MIT.

RUT 13.828.244-9

**DIRECTOR**

**Fecha nombramiento** 24.04.2025

Director de Inmobiliaria Manquehue S.A. desde 2025, es también Director de BioNet S.A, Celmedia, Karün World Limited, Grupo Tropera y Presidente del Directorio de F4F SpA. A nivel ejecutivo ha sido Gerente de Desarrollo de Quiñenco S.A, Director de SMSAAM S.A. y Gerente Corporativo de Desarrollo de CCU S.A., entre otras posiciones al interior del Grupo Quiñenco. Anteriormente, trabajó en banca de inversión en Santander Investment. También, ha participado en el sector educativo como miembro del Directorio del Colegio Monte Tabor y Nazaret y como Profesor de Finanzas en la Escuela de Ingeniería de la Pontificia Universidad Católica de Chile. Diego Bacigalupo es Ingeniero Civil de la Pontificia Universidad Católica de Chile y MBA de Massachusetts Institute of Technology.

#### JUAN PABLO ARMAS MAC DONALD

Ingeniero Civil, U. de Chile, MBA, MIT

RUT 6.198.258-2

**VICEPRESIDENTE**

**Fecha nombramiento** 24.04.2019

Director de Inmobiliaria Manquehue S.A. desde 2019. Además es miembro del Consejo de Sofofa, Director de EuroAmerica Cia. 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 Cia. Sudamericana de Vapores S.A. Juan Pablo Armas Mac Donald es Ingeniero Civil de la Universidad de Chile y MBA de 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. y Aguas Andinas 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., Mafriur. 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

02

03

Gobierno Corporativo

04

05

06

07

08

09

10

11

### 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 2025.



**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.



**Directorios 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	2
Entre 51 y 60 años	1
Entre 61 y 70 años	2
Más de 70 años	2
Total	7

### DIRECTORES POR ANTIGÜEDAD EN EL DIRECTORIO

Antigüedad	Número Directores
Menos de 3 años	1
Entre 3 y 6 años	1
Entre 6 y 9 años	5
Entre 9 y 12 años	0
Mayor de 12 años	0
Total	7



01

02

03

Gobierno Corporativo

04

05

06

07

08

09

10

11

### 3.1.2 DIVERSIDAD DEL DIRECTORIO

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

	Canio Corbo Lioi	Carlos Alberto Rabat Vilaplana	Pelayo Rabat Vilaplana	Jorge Lama Fernández	Juan Pablo Armas Mac Donald	Diego Bacigalupo Aracena	Alejandro Molnar Fuentes
<b>RUT</b>	3.712.353-6	6.555.191-8	8.574.779-7	6.370.939-5	6.198.258-2	13.828.244-9	10.852.341-7
<b>Cargo en el Directorio</b>	Presidente	Director	Director	Director	Director	Director	Director
<b>Profesión</b>	Ingeniero Civil Industrial	Ingeniero Civil Industrial	Abogado	Ingeniero Comercial	Ingeniero Civil	Ingeniero Civil	Ingeniero Civil
<b>Estudios</b>	Pontificia Universidad Católica de Chile	Pontificia Universidad Católica de Chile	UDP, MBA, PUC	Pontificia Universidad Católica de Chile	Universidad de Chile, MBA, MIT (EE.UU.)	Pontificia Universidad Católica de Chile, MBA, MIT	Pontificia Universidad Católica de Chile, MBA, UAI
<b>Antigüedad en el cargo</b>	2019	2019	2019	2019	2019	2025	2022
<b>Experiencia industria Construcción, Ingeniería e Inmobiliaria</b>	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si
<b>Experiencia en otras Industrias</b>	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si
<b>Conocimientos en Materia de Sostenibilidad</b>	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si
<b>Otros conocimientos</b>	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si
<b>Independencia</b>	No	No	No	No	Si	Si	Si

01

02

03

Gobierno Corporativo

04

05

06

07

08

09

10

11

### 3.1.3 REMUNERACIONES DEL DIRECTORIO

	Cario Corbo Lioi	Carlos Alberto Rabat Vilaplana	Pelayo Rabat Vilaplana	Jorge Lama Fernández	Juan Pablo Armas Mac Donald	Diego Bacigalupo Aracena	Pablo Ihnen de la Fuente	Alejandro Molnar Fuentes	Total
2024	1.920	960	960	960	960		960	960	7.680
2025	1.920	960	960	960	960	720	240	960	7.680

### 3.1.4 FUNCIONAMIENTO DEL DIRECTORIO

#### INDUCCIÓN

La Compañía no cuenta con un procedimiento formal de inducción. Sin embargo, con motivo de la nueva conformación del Directorio, el Presidente del Directorio, el Presidente del Comité de Estrategias e Inversiones y el Gerente General, se encargaron de informar al nuevo integrante de los principales aspectos de funcionamiento de la Compañía. Además coordinaron reuniones del Director con cada una de las gerencias, con el objeto de que tuviese conocimiento de la información relevante acerca de los negocios, materias y riesgos de la empresa.

#### RÉGIMEN DE SESIONES Y COMUNICACIÓN

El Directorio de Inmobiliaria Manquehue funciona en base a un calendario anual definido para las

reuniones ordinarias del Directorio y de los Comités. Esta organización permite la participación activa de los miembros del Directorio.

Previo a cada sesión, se envían a los Directores las respectivas citaciones, las tablas de temas a tratar y los antecedentes, permitiendo una toma de decisiones informada.

Los integrantes del Directorio de Inmobiliaria Manquehue disponen de manera remota y permanente, acceso al canal de denuncias de la Compañía. La información de los protocolos, códigos y manuales corporativos, se encuentran a su disposición en la página web.

#### REGISTROS Y ACTAS

Inmobiliaria Manquehue dispone de una plataforma digital exclusiva para el Directorio, a la cual cada

integrante accede mediante una clave personal, permitiendo un ingreso remoto y permanente. En esta plataforma se encuentran disponibles las actas de las sesiones del Directorio correspondientes al año en curso. En relación con las Juntas de Accionistas, una vez finalizadas las respectivas reuniones, la información es comunicada a la entidad regulatoria y publicada conforme a lo establecido en la normativa vigente.

#### PLAN DE CONTINUIDAD OPERACIONAL

Ante situaciones de contingencia que pudieran poner en riesgo la continuidad operativa de la Compañía, Inmobiliaria Manquehue define su actuar conforme al Protocolo de Crisis de la Compañía. Asimismo, el Directorio puede ser citado a una sesión extraordinaria con el objeto de analizar la situación y adoptar las medidas que correspondan.

### ASESORÍAS AL DIRECTORIO

El Directorio de Inmobiliaria Manquehue no cuenta con una política formal para la contratación de asesorías, ya que estas se evalúan caso a caso, conforme a los requerimientos identificados para tales servicios. No obstante, cuando lo estima pertinente, el Directorio puede contratar asesorías externas de expertos, conforme al presupuesto acordado en la JOA. Durante 2025, el Directorio no contrató asesorías.

### EVALUACIÓN DE DESEMPEÑO Y FORMACIÓN

La Compañía carece de procedimientos formales para evaluar o mejorar el desempeño de su Directorio o identificar áreas en las que sus integrantes requieran capacitación o respecto de barreras organizacionales que pudieran inhibir la diversidad. Durante 2025 no se consideró la contratación de asesorías para la evaluación del desempeño y funcionamiento del Directorio.

### VISITAS A TERRENO

Durante el año 2025 se realizaron visitas al sector de Piedra Roja, en la comuna de Colina, y a los nuevos proyectos de edificios.

### REPORTES Y SUPERVISIÓN

Existen dos Comités de Directores que reportan mensualmente al Directorio. En ellos se tratan en profundidad diversos temas, incluyendo gestión de riesgos y auditoría interna.

Ellos 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 eficiente.

01

02

03

Gobierno Corporativo

04

05

06

07

08

09

10

11

Para la gestión de riesgos se convoca al menos semestralmente, a la unidad de Auditoría Interna. En estas sesiones, se presenta y analiza el plan de auditoría anual y se revisa la matriz de riesgos, permitiendo identificar los riesgos y facilitando la implementación de estrategias adecuadas para abordarlos de manera oportuna.

Además, se efectúan, al menos, tres reuniones anuales con los auditores externos, en marzo, agosto y diciembre, para revisar y asegurar la integridad y transparencia de los estados financieros.

Se revisa la gestión, desde la supervisión rutinaria hasta el análisis y respuesta ante situaciones críticas y contingencias específicas, durante el desarrollo de proyectos.

En el Directorio se abordan las materias medio-ambientales y sociales relativas cuando impactan de forma significativa en las actividades de la Compañía. El Directorio puede sugerir medidas en estas materias, cuestión que es canalizada por el Gerente General a las distintas filiales o gerencias que corresponda, lo que asegura que las decisiones estratégicas, la formulación de planes de negocio y la asignación presupuestaria, hayan tenido en cuenta un espectro amplio de consideraciones, garantizando así una gestión sostenible e integral de la Compañía.



01

02

03

Gobierno  
Corporativo

04

05

06

07

08

09

10

11

## 3.2

### Comités del Directorio

#### INFORME DE GESTIÓN ANUAL 2025 COMITÉ DE DIRECTORES DE INMOBILIARIA MANQUEHUE S.A.

##### 3.2.1 COMITÉ DE DIRECTORES

###### HONORARIOS EN UF

	<b>Presidente</b> Juan Pablo Armas Mac Donald	<b>Director</b> Diego Bacigalupo Aracena	<b>Director</b> Pablo Ihnen de la Fuente	<b>Director</b> Alejandro Molnar Fuentes	<b>Totales</b>
	Relación: Independiente Inicio: 24.04.2019	Relación: Independiente Inicio: 24.04.2025	Relación: Independiente Inicio: 24.04.2019 Termino: 24.04.2025	Relación: Independiente Inicio: 18.04.2022	
<b>2024</b>	324		324	324	<b>972</b>
<b>2025</b>	324	243	81	324	<b>972</b>

En razón de lo establecido en el inciso octavo numeral 6) del artículo 50 bis de la Ley de Sociedades Anónimas, el Comité de Directores de Inmobiliaria Manquehue S.A. informa las actividades que ha realizado durante el año 2025, incluyendo las principales recomendaciones a los accionistas de la Sociedad.

Durante el ejercicio 2025, el Comité sesionó mensualmente, por 11 veces. Las reuniones de Comité se realizaron de manera presencial o por medio de la plataforma Zoom.

Además de las sesiones ordinarias, el Comité o algunos de sus miembros, se reunieron separadamente con miembros de la administración o auditores externos, para tratar algunas materias.

Se dejó constancia en acta de cada una de las reuniones

del Comité, y fueron aprobadas en la sesión siguiente. Además, por medio de su presidente, el Comité dio cuenta en cada sesión de directorio siguiente a cada comité, de las materias tratadas y los acuerdos alcanzados en la última sesión de comité.

Respecto de los asuntos que el directorio y la ley le han encomendado, el Comité revisó los antecedentes que la administración y los auditores pusieron a su disposición.

#### PRINCIPALES ACTIVIDADES EFECTUADAS POR EL COMITÉ DURANTE EL AÑO 2025

**a) Revisión de materias y citación a JOA:** En el mes de marzo, el Comité revisó la proposición al Directorio para presentar a la Junta Ordinaria de Accionistas, a Deloitte como firma de auditoría externa para el ejercicio del año 2025. El Comité previamente estudió

diferentes propuestas de compañías de auditoría comparando conocimiento de la industria, servicios ofrecidos, experiencia y honorarios.

**b) Examen de informes de Deloitte:** En las sesiones de los meses de marzo, agosto y diciembre, previo a su presentación al directorio para su aprobación, el Comité examinó los informes de Deloitte, auditores externos de Inmobiliaria Manquehue, junto al equipo que participó en su preparación.

**c) Examen de los estados financieros:** En las sesiones de los meses de marzo, mayo, agosto y diciembre, el Comité examinó los estados financieros y el balance presentados por la administración de Inmobiliaria Manquehue, junto con sus notas explicativas y análisis razonados, emitiendo a su respecto un pronunciamiento al Directorio.

**d) Reuniones con Auditores Externos:** El Comité se reunió con los representantes de la empresa de auditores Deloitte tres veces durante el año 2025.

**e) Examen Operaciones con Partes Relacionadas:** El Comité examinó mensualmente las operaciones con partes relacionadas, a fin de resguardar que su objeto contribuyese al interés social, y que sus términos, precios y condiciones se ajustasen a aquéllas que prevalecen en el mercado.

**f) Actualización del Manual Conducta Corporativa:** El Comité recibió y revisó detalladamente el informe de la encargada de Auditoría Interna y Cumplimiento,

01

02

03

Gobierno Corporativo

04

05

06

07

08

09

10

11

respecto de la actualización de Manual de Crisis, Código de Ética y Conducta Corporativa llevada a cabo este año.

**g) Sistemas de Incentivos:** El Comité revisó el sistema de incentivos a ejecutivos de la compañía.

**h) Colaboración en la prevención de delitos:** El Comité colaboró en la vigilancia del cumplimiento de la Ley y de las políticas corporativas.

**i) Denuncias:** El Comité revisó mensualmente las denuncias recibidas por los diferentes canales de denuncias, incluyendo las provenientes de la plataforma de SERNAC. En cada sesión, contó con el informe de cada una de las denuncias, su investigación, y las medidas adoptadas por la administración. Dentro de esta tarea, el Comité fue sugiriendo lineamientos y mejoras.

Durante el año se recibieron 23 denuncias en total.

**j) Matriz de Riesgos Corporativa:** El Comité mantuvo permanente evaluación de los riesgos corporativos, identificados en la matriz de riesgo corporativa aprobada en el año 2024, abordando varios de ellos en el programa de auditoría interna y analizando de manera permanente los potenciales riesgos y contingencias del negocio que eran detectados.

**k) Auditoría Interna y Cumplimiento:** El Comité revisó mensualmente los 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 2026.

Los procesos auditados durante 2025 fueron:

- Ventas
- Mantenimiento y Funcionamiento de Salas de Venta y Pilots
- Planificación Estratégica
- Relación con la Comunidad
- Calidad en la Construcción de Viviendas
- Ciberseguridad: Ley de Protección Datos Personales
- Gestión y Cumplimiento de Normativa Medioambiental
- Gestión de Banco de Terrenos
- Actualización de la Matriz de Delitos de la Compañía
- Seguimiento de la implementación de medidas respecto de los riesgos detectados en los procesos de auditoría de años anteriores.

El Comité recibió el reporte de los juicios y determinación de provisiones.

**l) Otras Materias:** Además, el Comité recibió y revisó

diversos informes de otras materias:

- Respecto de las situaciones que podrían afectar la independencia en operaciones, de procedimientos de revisión y de multas, como el proceso de oficio de la Comisión del Mercado Financiero respecto de la elaboración de los estados financieros consolidados.
- Detalle pormenorizado de la situación de TI y Ciberseguridad, y resguardos debidos, al interior de la Compañía.
- Revisión de las Nuevas Normas Globales de Auditoría Interna, y de las nuevas normas IFRS NIIF S1 y NIIF S2, referidas a sostenibilidad y cambio climático.
- Reporte pormenorizado de los juicios y de las respectivas provisiones. A este respecto además el Comité analizó la manera de determinar las provisiones en general y posteriormente, su aplicación para cada uno de los casos concretos.
- Revisión de la NCG N° 501 - Difusión Pública de Operaciones con Partes Relacionadas.
- Oficio de la Comisión del Mercado Financiero (CMF).

#### RECOMENDACIONES.

Finalmente, la recomendación del Comité a los accionistas es de aprobar el balance, la propuesta de auditores externos, y demás puntos que presentará el Directorio a votación de la Junta Ordinaria de Accionistas, los que fueron previamente revisados por el Comité.



### 3.2.2 COMITÉ DE ESTRATEGIA E INVERSIONES

Este Comité vela por la correcta aplicación de los acuerdos del Directorio, del Estatuto Social y de las normas de gobierno corporativo, y mantiene informado al Directorio sobre las materias que le son encomendadas.

El Comité de Estrategia e Inversiones está conformado por cuatro Directores y tiene como función apoyar al Directorio y al Gerente General en la formulación del Plan Estratégico, el Presupuesto Anual y el Plan de Negocios de corto y mediano plazo, así como en la evaluación de los proyectos de inversión relevantes. Asimismo, supervisa el cumplimiento de los hitos críticos del Plan de Proyectos Inmobiliarios y revisa periódicamente el avance de las ventas y de las obras en ejecución. Además, emite recomendaciones en materia de remuneraciones de los gerentes y asesora en el proceso de selección del Gerente General.

En las sesiones de Directorio, el Gerente General informa lo revisado en la sesión del Comité de Estrategia e Inversiones inmediatamente anterior. De cada sesión del Comité se levanta el acta correspondiente.

	Presidente Canio Corbo Lioi	Director Carlos Alberto Rabat Vilaplana	Director Pelayo Rabat Vilaplana	Director Pablo Ihnen de la Fuente	Director Juan Pablo Armas Mac Donald	Totales UF
2024	960	480		480	480	2.400
2025	960	480	360	120	480	2.400



## Administración

### 3.3.1 COMPOSICIÓN DE LA ADMINISTRACIÓN



**JUAN EDUARDO BAUZÁ RAMSAY**  
GERENTE GENERAL

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



**SANDRA PEÑA ZENTENO**  
AUDITORIA INTERNA Y OFICIAL DE CUMPLIMIENTO

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



**RODRIGO BARROS BAEZA**  
GERENTE INMOBILIARIO

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



**EUGENIO LÓPEZ MOURE**  
GERENTE PIEDRA ROJA

Ingeniero Comercial, UCH  
RUT: 10.167.147-K  
Fecha de nombramiento: 22.09.2025



**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

### 3.3.2 REMUNERACIONES DE LA ADMINISTRACIÓN

Al 31 de diciembre de 2025, las remuneraciones de la Alta Administración de Inmobiliaria Manquehue S.A. y sus filiales totalizaron M\$1.892.022, cifra superior a los M\$1.336.712 registrados en 2024. Estos montos consideran tanto remuneraciones fijas como variables.

La Compañía mantiene para su Alta Administración un sistema anual de bonos vinculado al cumplimiento de los objetivos estratégicos y al aporte individual de cada ejecutivo. Dichos incentivos se calculan en función de

un número determinado de remuneraciones mensuales. Por su parte, el Directorio revisa anualmente la estructura salarial y la política de compensación e indemnización del Gerente General y de los principales ejecutivos. La empresa no contempla compensaciones especiales ni planes de opciones sobre acciones para Directores o gerentes.

En 2025 se realizaron pagos por indemnizaciones por años de servicio a Gerentes y Principales Ejecutivos de Inmobiliaria Manquehue S.A., los que ascendieron a \$73.461.283.

Concepto	2025 Miles de \$	2024 Miles de \$
Remuneraciones Principales Ejecutivos	1.675.386	1.336.712
Bonos Principales Ejecutivos	216.636	-
<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>1.892.022</b>	<b>1.336.712</b>



01

02

03

Gobierno  
Corporativo

04

05

06

07

08

09

10

11

### 3.4

## Prácticas del Gobierno Corporativo

#### BUEN FUNCIONAMIENTO DEL GOBIERNO CORPORATIVO (3.1 I A VII)

Inmobiliaria Manquehue, cuenta con políticas y procesos de control -cuyo funcionamiento está en permanente revisión- que se sustentan en diversos instrumentos alineados con la misión y valores de la Compañía, como el Código de Ética, el Reglamento Interno, el Manual de Manejo de Información y el Modelo de Prevención de Delitos.

La detección de eventuales conflictos y el cumplimiento normativo se efectúa por el Encargado de Prevención del Delito, Auditoría Interna y Cumplimiento, así como por el Comité de Ética, compuesto por el Gerente General, Oficial de Cumplimiento y Encargado de Prevención de delitos, el Gerente Legal, Gerente Administración y Finanzas y Subgerente de Gestión de Personas.

Por otra parte, la estructura de la Compañía es lo suficientemente flexible como para encomendar a una o más gerencias abordar las actividades o situaciones que impacten a algún grupo de interés, relacionadas principalmente con la selección de proyectos, las externalidades provenientes de los procesos de selección de proyectos y su construcción.

Estos órganos procuran mantener un activo ejercicio de supervisión y de reportería, garantizando una comunicación constante y directrices claras que refuercen la confianza de los inversionistas y que permitan desarrollar sus actividades de manera eficiente, y en pleno cumplimiento de las leyes y de sus políticas.

Adicionalmente, el Directorio de Inmobiliaria Manquehue S.A. se reúne mensualmente, instancia en la cual realiza un análisis detallado de la gestión de las diversas áreas de la empresa, y en general, de todas las situaciones relevantes para los negocios, incluyendo control interno, gestión de riesgos, inversionistas, intereses de los accionistas. Esto se complementa con las labores del Comité de Directores y del Comité de Estrategia e Inversión, garantizando directrices claras y comunicación constante.

En su conjunto, estos órganos y prácticas permiten una administración eficiente, fortalecen la transparencia, promueven la creación de valor y contribuyen a mantener la confianza de los inversionistas.

Si bien Inmobiliaria Manquehue S.A. valora la diversidad de capacidades, conocimientos, condiciones, experiencias y visiones, no cuenta con políticas

que reduzcan barreras organizacionales.

No obstante, el área de gestión de personas cuenta con políticas de contratación que mantienen criterios de selección abiertos a la diversidad de capacidades, conocimientos, condiciones, experiencias y visiones. Asimismo, en materia de desarrollo profesional, sus políticas promueven la igualdad de oportunidades y sus programas de formación, fomentan el desarrollo de habilidades. Finalmente, sus sistemas de evaluación consideran la contribución de cada persona, más allá de sus diferencias.

La Compañía está comprometida con fomentar un ambiente laboral que no limite la diversidad, y cuenta con mecanismos para la detección de prácticas contrarias a lo anterior, mediante la mantención de un canal de denuncias que asegura confidencialidad. De recibirse una denuncia, tras la investigación interna llevada a cabo conforme al procedimiento establecido por el área de Auditoría Interna y Cumplimiento, los resultados se exponen al Comité de Directores que toma conocimiento de lo efectuado, y puede además recomendar lineamientos o acciones a fin de abordar la situación.



01

02

03

Gobierno Corporativo

04

05

06

07

08

09

10

11

## Gestión y Control del Riesgo

(punto NCG 3.6 p.40)

Inmobiliaria Manquehue S.A. reconoce la gestión del riesgo como un componente esencial para el éxito y la sostenibilidad a largo plazo. El área de Auditoría Interna y Cumplimiento se encarga de la detección, cuantificación, monitoreo y comunicación de los riesgos, así como de velar por el cumplimiento de las políticas, procedimientos y controles establecidos.

Esta área reporta al Comité de Directores sus hallazgos durante el año, y presenta informes semestrales al Directorio sobre los riesgos y sus controles.

La compañía ha desarrollado una Matriz de Riesgos Corporativos que identifica y evalúa riesgos en ámbitos estratégicos, operacionales, de mercado, 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 es revisada periódicamente con responsables claramente asignados para la gestión de cada riesgo. 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.

### RIESGOS Y MITIGACIONES

Inmobiliaria Manquehue S.A. reconoce los riesgos inherentes a su actividad y mantiene un trabajo permanente sobre su matriz de riesgos, con el objeto de prevenirlos o adoptar los controles necesarios para disminuir la probabilidad de su ocurrencia.

Para estos efectos, la empresa cuenta con un sistema de gestión de riesgos monitoreado por el equipo directivo. El análisis de dichos riesgos y las acciones adoptadas son revisados periódicamente por el Directorio y la Administración de Manquehue.

### RIESGOS DE MERCADO

El sector inmobiliario está expuesto a variaciones en variables macroeconómicas y de entorno –como tasas de interés, niveles de desempleo, inflación y fluctuaciones en los precios de materiales de construcción– que pueden afectar la demanda, los costos y la rentabilidad de los proyectos. Para mitigar estos impactos, la Compañía mantiene un conjunto de prácticas y políticas orientadas a fortalecer su resiliencia financiera y operacional.

Entre las principales medidas adoptadas destacan:

- **Relaciones financieras sólidas:** Manquehue mantiene vínculos robustos con instituciones bancarias, lo que facilita procesos de negociación y acceso a condiciones de financiamiento más competitivas.

- **Gestión rigurosa del flujo de caja:** Se realiza un monitoreo permanente del flujo de caja en horizontes de corto, mediano y largo plazo, mediante reportes mensuales y proyecciones anuales y quinquenales que se actualizan de forma continua.

- **Diversificación de mercados y productos:** La estrategia comercial considera un portafolio equilibrado para distintos segmentos entre proyectos de casas y edificios, lo que contribuye a estabilizar los flujos del negocio y reduce la exposición a variaciones específicas en la demanda de cada tipo de producto.

### RIESGOS LEGALES

El sector inmobiliario y de la construcción está expuesto a riesgos derivados de cambios normativos que pueden impactar su operación. Entre estos se incluyen modificaciones en regulaciones de evaluación ambiental, ajustes tributarios, normas relativas a la construcción, o a urbanismo y copropiedad inmobiliaria, que podrían influir en el desarrollo de proyectos. Estos aspectos son monitoreados de forma permanente.

### 10.2.1 CRÉDITO ESPECIAL EMPRESAS CONSTRUCTORAS (CEEC)

La Ley N° 21.558, publicada el 25 de abril de 2023, extendió la vigencia del Crédito Especial para Empresas Constructoras (CEEC) hasta el 1 de enero de 2027 y ajustó su régimen transitorio. En virtud de esta norma, los proyectos con permiso de edificación obtenido antes del 30 de abril de 2024 pueden seguir aplicando el 100% del beneficio.

La futura eliminación del CEEC incrementará los costos de obra, los que se trasladarán directamente a las inmobiliarias, afectando márgenes y resultados a menos que dicho aumento sea traspasado también al cliente final. Varios de los proyectos actualmente desarrollados por la Compañía utilizan este beneficio. Para anticipar los efectos de su eliminación, Inmobiliaria Manquehue sigue reevaluando tempranamente los proyectos futuros y ajustando su planificación.

### 10.2.2 DEMANDAS Y JUICIOS

La Compañía reconoce que pueden surgir demandas o reclamos asociados principalmente a la postventa. Para reducir estos riesgos, se ha reforzado tanto la gestión postventa como la supervisión técnica en obra, participando activamente en el diseño, las especificaciones y el proceso constructivo, asegurando la calidad del inmueble antes de su entrega.

Asimismo, se realiza un monitoreo sistemático de los riesgos asociados a proveedores y subcontratos mediante herramientas especializadas, aplicando

controles en materias de certificación laboral, seguridad y solvencia financiera.

En cuanto a la protección de terrenos frente a ocupaciones ilegales o reclamos por su mantención, la Compañía ha fortalecido la vigilancia de predios, la limpieza y conservación permanente, además de robustecer la asesoría legal para prevenir y enfrentar posibles contingencias.

### 10.2.3 NORMATIVOS

El desarrollo inmobiliario y de macrolotes está sujeto a cambios constantes en la normativa que regula el sector, incluyendo modificaciones como la Ley de Copropiedad Inmobiliaria (Ley 21.442, vigente desde abril de 2022), entre otras disposiciones que pueden afectar costos, plazos y requisitos de los proyectos. Para anticipar estos impactos, la Compañía mantiene un seguimiento sistemático del entorno regulatorio, apoyándose en el trabajo gremial de la CChC y la ADI, así como en asesoría legal especializada. Esta información se integra desde las etapas iniciales de los proyectos, permitiendo evaluar su viabilidad y realizar los ajustes necesarios para asegurar el cumplimiento normativo y la continuidad del desarrollo.

### RIESGOS FINANCIEROS

A continuación, se presenta un resumen de los riesgos financieros a los que está expuesta la Compañía:

- **Riesgo de Liquidez:** La Compañía gestiona su liquidez mediante un sistema robusto de control de caja que considera revisiones semanales, mensuales, anuales y proyecciones a cinco años,

permitiendo anticipar requerimientos y asegurar el cumplimiento de sus obligaciones financieras. En cuanto al financiamiento de obras, mantiene una comunicación permanente con las instituciones bancarias, lo que facilita la obtención oportuna de créditos de construcción al inicio de cada proyecto. Durante la ejecución, se monitorean simultáneamente el avance de ventas y los flujos financieros de las obras, asegurando que los ingresos provenientes de las escrituraciones permitan amortizar los créditos dentro de los plazos establecidos. La deuda de largo plazo se estructura alineándola con los activos asociados, manteniendo un perfil financiero ordenado, coherente y fácil de gestionar.

- **Riesgo de Tasa de Interés:** Este riesgo proviene de las variaciones en los tipos de interés que pueden modificar el costo de la deuda y el valor de los flujos futuros. La Compañía busca mantener una estructura financiera equilibrada que reduzca la sensibilidad de sus resultados frente a estas fluctuaciones. Para mitigar este riesgo, se prioriza el uso de tasas fijas en financiamientos de mediano y largo plazo, especialmente en créditos estructurados, lo que permite asegurar costos más estables y disminuir la incertidumbre respecto de la evolución futura de las tasas. En el caso de las líneas de construcción, la deuda se pacta a un spread fijo sobre la tasa TAB variable, según los plazos establecidos (90, 180 o 360 días), lo que también contribuye a moderar la exposición. Además, las variaciones de tasas pueden influir en la demanda de viviendas, ya que incrementos en

las tasas encarecen los créditos hipotecarios para los clientes y pueden reducir el ritmo de compra.

- **Riesgo de Inflación:** Aunque la mayoría de los ingresos se perciben en UF al momento de las escrituraciones, la inflación puede generar descalces en los flujos financieros cuando los pasivos reajustables y los costos indexados en UF crecen a un ritmo distinto al de los ingresos. Los pasivos en UF corresponden principalmente al financiamiento de terrenos, mientras que la deuda asociada a las líneas de construcción se cursa en pesos, lo que introduce un comportamiento financiero distinto entre ambos tipos de obligaciones. En escenarios de inflación elevada, aunque durante 2025 los índices volvieron a niveles más estables, el aumento generalizado de precios puede afectar la capacidad de ahorro y compra de los clientes, ralentizando las ventas y repercutiendo en los resultados del grupo.
- **Riesgo de Crédito:** Inmobiliaria Manquehue mantiene una exposición acotada a riesgo de crédito, dado que la mayor parte del valor de las viviendas se cobra directamente a través de las instituciones financieras que otorgan los créditos hipotecarios a los compradores. El monto restante se percibe de manera anticipada, antes de la entrega del inmueble. En la venta de terrenos, el riesgo es prácticamente nulo, ya que el pago se realiza mediante documentos a la vista con instrucciones notariales. El riesgo de mercado surge cuando la banca aplica condiciones más restrictivas para acceder a financiamiento hipotecario, lo que puede reducir la demanda de

viviendas y afectar el ritmo comercial del sector.

- **Riesgo de Activos de Carácter Financiero:** Los excedentes de caja de la Compañía se invierten exclusivamente en instituciones bancarias nacionales con trayectoria sólida y calificaciones de riesgo acordes al tipo de instrumento utilizado. La política interna de inversiones define con qué entidades se puede operar y qué instrumentos están autorizados, asegurando que la administración mantenga un perfil de riesgo prudente y alineado con los objetivos financieros de la Compañía.

- **Riesgo de Covenants:** Al 31 de diciembre de 2025 la filial El Peñón Manquehue SpA mantiene covenants vinculados a propiedad y a la entrega de información financiera, derivados de un contrato de mutuo hipotecario con Evolucionadora Administradora de Mutuos Hipotecarios S.A. Por su parte, al cierre de 2025, la filial Piedra Roja Desarrollos Inmobiliarios S.A. presenta covenants asociados a un contrato swap de cobertura de flujo de caja suscrito con Scotiabank Chile. Estos incluyen la entrega de estados financieros auditados, declaraciones tributarias, información para límites de crédito, certificados anuales de cumplimiento, reportes de modificaciones estatutarias, cumplimiento normativo (incluyendo prevención de lavado de activos y anticorrupción) y restricciones de uso de fondos para actividades ilícitas. También se exige notificar sanciones, investigaciones relevantes y cambios del controlador en listas de sanciones en plazos específicos. No existen otros covenants vigentes en Inmobiliaria Manquehue S.A. ni en

sus filiales. La Compañía mantiene un monitoreo permanente de sus principales ratios financieros de endeudamiento y liquidez, revisándolos mensualmente para asegurar el cumplimiento de todas las obligaciones comprometidas.

### RIESGO DE TERRENOS

La Compañía cuenta con un banco de terrenos relevante en la Región Metropolitana y en la comuna de Machali, lo que asegura su capacidad de desarrollar futuros proyectos inmobiliarios y sostener una oferta estable de macrolotes y lotes comerciales para terceros desarrolladores. Esta posición estratégica garantiza la continuidad de las operaciones y respalda el crecimiento de largo plazo.

No obstante, la valorización y viabilidad de nuevos desarrollos pueden verse afectadas por cambios en los instrumentos de planificación territorial –como ajustes en planes reguladores, densidades, alturas máximas o modificaciones a la Ley de Aportes al Espacio Público (ex EISTU)– que influyen directamente en los costos y la rentabilidad de los proyectos.

Para mitigar estos riesgos, la Compañía cuenta con áreas especializadas que realizan un seguimiento permanente de la normativa urbanística, ambiental y regulatoria. Este monitoreo permite anticipar cambios, evaluar su impacto y ajustar oportunamente las condiciones técnicas y de desarrollo de cada proyecto.

### RIESGO SEGURIDAD DE LA INFORMACIÓN

La ciberseguridad representa una amenaza permanente con potencial de generar pérdidas económicas, afectar

la continuidad operacional y dañar la reputación de la Compañía. Para enfrentar este riesgo, se han establecido controles preventivos y mecanismos de respuesta que buscan reducir la probabilidad de incidentes y mitigar su impacto.

Entre las principales medidas se encuentran la realización periódica de evaluaciones de riesgo, la adopción de marcos y buenas prácticas reconocidas en materia de seguridad, y la inversión en tecnologías de protección como sistemas de detección y firewalls avanzados. Además, la Compañía cumple estrictamente con las normativas de seguridad y privacidad de datos, y se promueve una cultura interna de ciberseguridad mediante programas de concientización y capacitación continua para todos los colaboradores.

### RIESGO DE CONSTRUCCIÓN

En la industria inmobiliaria y de la construcción, los principales riesgos operacionales se relacionan con accidentes laborales, enfermedades profesionales, la interacción con comunidades y vecinos, y las relaciones laborales propias del sector. Muchos de estos procesos involucran a empresas subcontratistas, lo que implica responsabilidades subsidiarias para la Compañía. Para enfrentar esas contingencias y proteger sus activos, la Compañía mantiene pólizas de seguros de responsabilidad civil y seguros de “todo riesgo de construcción”. El primero cubre daños a trabajadores, terceros y propiedades afectadas por la ejecución de las obras. El segundo protege los activos en construcción –incluyendo equipos, maquinaria, bodegas, materiales y mobiliario– frente a eventos como sismos, incendios, robos o actos de vandalismo, entre otros.

Adicionalmente, la Compañía está expuesta a variaciones en los costos y plazos de construcción, derivadas de factores internos o externos, lo que puede afectar los márgenes del negocio. Para mitigar este riesgo, en algunos proyectos se opta por desarrollar las obras en conjunto con terceros especializados, distribuyendo las responsabilidades y reduciendo la exposición operativa.

### RIESGO POR LA NATURALEZA CÍCLICA DEL NEGOCIO

El desarrollo inmobiliario se caracteriza por plazos largos y exposición a ciclos económicos que pueden generar variaciones relevantes en los resultados, debido al desfase natural entre la toma de decisiones de inversión y la concreción de ventas. Para enfrentar esta volatilidad, la Compañía realiza un monitoreo continuo del mercado y busca distribuir sus ingresos de manera equilibrada durante el año.

La Administración y el Directorio analizan sistemáticamente la evolución del mercado residencial y de macrolotes, ajustando el plan de negocios y supervisando el cumplimiento de hitos clave, lo que permite suavizar impactos y asegurar la continuidad operativa en el largo plazo.

En el caso de la filial Piedra Roja, las fluctuaciones del mercado inmobiliario inciden directamente en la demanda por terrenos. Sin embargo, su portafolio diversificado –que incluye terrenos de distintos tamaños, densidades y usos comerciales– permite adaptarse con mayor flexibilidad a cambios en la demanda. Asimismo, la permanente revisión de los flujos de caja y la gestión activa de compromisos y financiamiento contribuyen a administrar eficazmente los distintos ciclos del negocio.

### RIESGO LABORAL

La gestión efectiva de los riesgos laborales es fundamental para asegurar la continuidad de las operaciones, ya que incidentes, accidentes o contingencias legales pueden alterar el normal desarrollo de las actividades. Para ello, la Compañía ha consolidado un esquema de supervisión estricta sobre proveedores y contratistas, enfocado en anticipar riesgos y asegurar estándares consistentes de seguridad y cumplimiento.

Además de los riesgos propios de la actividad laboral, la organización incorpora la gestión de riesgos de carácter delictivo, manteniendo actualizado su Modelo de Prevención de Delitos conforme a la Ley 20.393, integrando las exigencias de la Ley 21.595 y reforzando los controles internos. Este modelo se complementa con iniciativas permanentes de comunicación dirigidas tanto a colaboradores como a terceros, así como un Canal de Denuncias confidencial que facilita la detección temprana de

posibles irregularidades. Por otra parte, la reciente reforma previsional en Chile implica un incremento en los costos laborales asociados al empleo directo y a la subcontratación. La Compañía está evaluando medidas que permitan absorber estos cambios sin afectar la estabilidad de sus equipos, impulsando mejoras en eficiencia y ajustes operativos que aseguren una implementación adecuada en el mediano plazo.

### RIESGO DE POSTVENTA

El marco normativo vigente –en particular el artículo 18° de la Ley General de Urbanismo y Construcciones (LGUC)– establece que el primer propietario-vendedor es responsable por daños derivados de fallas o defectos en la construcción, ya sea durante su ejecución o posteriormente, con plazos de prescripción diferenciados según la naturaleza de la falla. En este contexto, Manquehue cuenta con un equipo de postventa altamente especializado, cuya labor es asegurar una atención oportuna y de excelencia frente

a cualquier inconveniente que presenten los clientes. Para respaldar esta gestión, la Administración mantiene provisiones basadas en el comportamiento histórico de desembolsos por proyecto. Estas provisiones se revisan y actualizan de forma permanente, de modo de contar siempre con los recursos necesarios cuando deban ser utilizados.

No obstante, la principal estrategia del Grupo Manquehue es prevenir la ocurrencia de reclamos mediante la entrega de viviendas de alta calidad. Por ello, a lo largo de toda la cadena de valor, los equipos de la Compañía realizan un monitoreo continuo del estándar constructivo, velando porque cada proyecto cumpla consistentemente con los niveles de calidad definidos por Manquehue.

### RIESGO DE RESTRICCIONES EN EL MERCADO DE FINANCIAMIENTO HIPOTECARIO

El financiamiento hipotecario es un elemento clave para el desempeño del mercado inmobiliario, ya que su

disponibilidad depende del contexto económico global y local. Factores como la inflación y el empleo influyen directamente en la capacidad de endeudamiento de los compradores.

En los últimos años, la combinación de inflación alta, mayores tasas de interés y restricciones en los plazos de la banca ha ralentizado las ventas y elevado el riesgo de desistimientos, especialmente al momento de escriturar.

Pese a este escenario, la Compañía cuenta con una cartera de clientes sólida, con compradores que poseen créditos preaprobados en condiciones favorables. Además, ofrece alternativas que facilitan el proceso de compra –como el pago del pie en cuotas y diversos medios de pago– lo que ayuda a mitigar los efectos de un entorno crediticio más restrictivo.

01

02

03

Gobierno Corporativo

04

05

06

07

08

09

10

11



### 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, las normas relativas a sociedades abiertas a la Bolsa, entre otros.

- Código Civil, Código de Comercio y Código Tributario de la República.
- DL N°825 que establece la Ley sobre Impuesto a las Ventas y Servicios.
- DS N°40, aprueba Reglamento del Sistema de Evaluación de Impacto Ambiental.
- Legislación Tributaria.
- Ley 18.046 sobre Sociedades Anónimas.
- Ley 18.045 de Mercado de Valores.
- Ley 19.300 sobre Bases Generales del Medio Ambiente.
- Ley 20.393 sobre Responsabilidad Penal de Personas Jurídicas en los Delitos que indica.
- Ley 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.
- El cumplimiento de las normas mencionadas configura el estándar legal mínimo en el desarrollo y comercialización de proyectos. En caso de modificaciones legales a la normativa vigente, revisan con anticipación a fin de adaptar los proyectos a las nuevas normas, sin que esto genere impactos económicos relevantes o materiales para la Sociedad.

### 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, N°19.913 y Ley N°21.595. Esta última se incorporó al modelo y a la matriz de riesgos desde su entrada en vigor en septiembre de 2024, reafirmando el compromiso de la Compañía con la mejora continua de sus prácticas de gobernanza corporativa.

El objetivo del MPD no es solo disuadir la comisión de delitos, sino que busca garantizar el cumplimiento de los deberes de dirección y supervisión establecidos

por 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 la operación del negocio.

A través de este modelo preventivo, Inmobiliaria Manquehue asegura una gestión efectiva de posibles riesgos, 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.

El MPD se complementa con un Manual de Prevención para el Lavado de Activos, Financiamiento del Terrorismo y Proliferación de Armas de Destrucción Masiva, que establece directrices, planes de acción y controles específicos fundamentales para la debida diligencia y conocimiento de clientes.

### CÓDIGO DE CONDUCTA CORPORATIVA

3.6 vii

Inmobiliaria Manquehue ha establecido un Código de Ética, diseñado para proteger y reforzar la manera en que se llevan a cabo los negocios, basado en principios éticos y en los valores que representan a la Compañía. El Código define pautas de acción para enfrentar los desafíos éticos en la operación diaria y es avalado por el Directorio, orienta el comportamiento de todos quienes forman parte de Inmobiliaria Manquehue, asegurando coherencia con los objetivos y principios organizacionales.

El documento está disponible en la página web y en el Canal de Denuncias de la Empresa, siendo accesible para directores, ejecutivos, colaboradores y otros grupos de interés. Además, se somete constantemente a revisión y actualización, adaptándose a la normativa vigente e incorporando nuevas temáticas éticas relevantes para la Compañía.

### CANAL DE DENUNCIAS

#### 3.6 ix

Inmobiliaria Manquehue S.A. 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, 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 Ética y conducta, infringir el Modelo de Prevención de Delitos establecido, o de contravenir la legislación vigente.

En el año 2025, se recibieron 12 denuncias, gestionadas mediante una revisión e investigación acorde a nuestro procedimiento vigente. Todas las denuncias son informadas al Comité de Ética, reportadas y revisadas mensualmente con el 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 S.A. 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.

Número de denuncias de acoso sexual  
2025 presentadas en la empresa 0

Número de denuncias de acoso sexual  
2025 presentadas en DT 0

Número de denuncias de acoso laboral  
2025 presentadas en la empresa 0

Número de denuncias de acoso laboral  
2025 presentadas en DT 0

### LIBRE COMPETENCIA

#### 8.1.4

La estrategia de Inmobiliaria Manquehue S.A. para asegurar el cumplimiento normativo y promover un entorno de libre competencia se apoya en la robusta estructura proporcionada por su Modelo de Prevención de Delitos y su Código de Ética.

Si bien 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 ejecutoriadas 0

Monto en pesos de las sanciones 0



# 04

## Estrategia y Modelo de Negocios



## 4.1

### Objetivos estratégicos



Con más de cuatro décadas de trayectoria, Inmobiliaria Manquehue S.A. se ha posicionado como un referente en la creación de barrios integrales y proyectos que se consolidan en el tiempo. A lo largo de su desarrollo, la Compañía ha ampliado su oferta para responder a un mercado cada vez más diverso y dinámico, incorporando soluciones que abarcan desde viviendas en extensión hasta desarrollos en altura.

Su propósito es acompañar a las personas en las distintas etapas de su vida, ofreciendo alternativas habitacionales que se ajusten a sus necesidades y expectativas. Para ello, cuenta con equipos especializados que brindan una asesoría cercana y profesional durante todo el proceso, asegurando una experiencia de compra confiable y de alto estándar.

01

02

03

04

Estrategia  
y Modelo  
de Negocios

05

06

07

08

09

10

11

## 4.2

### Contexto Inmobiliario

El mercado inmobiliario destinado a viviendas en altura y extensión en la Región Metropolitana se caracteriza por una fuerte fragmentación, con numerosos desarrolladores operando un número acotado de proyectos. Esta estructura competitiva aumenta la presión sobre los actores del sector y refuerza la relevancia estratégica de la ubicación, un recurso cada vez más limitado, especialmente en las comunas centrales del Gran Santiago.

De acuerdo con datos del portal inmobiliario TOCTOC, durante 2025 se promesaron 25.768 viviendas en el Gran Santiago, reflejando un crecimiento del 11,4% respecto de las 23.128 unidades registradas en 2024. Del total, el 83,3% correspondió a departamentos, mientras que el 16,7% correspondió a casas.

En cuanto a precios, se observa una tendencia a la baja tanto en departamentos como en viviendas unifamiliares, siendo estas últimas las que muestran una reducción más pronunciada.

#### VARIACIONES EN EL MERCADO

Durante el año 2025, las ventas totales en términos de unidades aumentaron un 11,4%, alcanzando 25.768 propiedades al cierre del ejercicio (Gráfico N°1). Esto refleja un aumento sostenido tanto en número de viviendas (32,6%) como en valor (23,9%, superando las MUF 101), en comparación con los niveles registrados en 2022 (MUF 81,6), período en que se observaron los niveles más bajos de ventas de los últimos años.

A nivel de tipo de producto, las promesas en MUF de departamentos crecieron un 4,9%, mientras que la

venta de casas experimentó un aumento del 14,9% respecto al año anterior.

El año 2025 se consolida como el tercer año consecutivo con aumento de ventas de viviendas en términos de unidades. Pese a aún estar lejos a niveles previos a 2019, hay diversos factores que han ido mejorando la perspectiva en comparación con los últimos años:

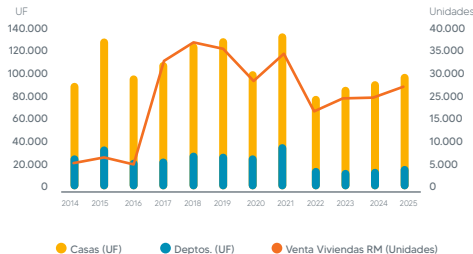
- Camino al control de la inflación: los altos niveles alcanzados significaron una caída en los salarios reales, reduciendo la capacidad de ahorro y endeudamiento de las personas. Sin embargo, durante el último año logró estabilizarse hacia niveles cercanos a la meta del Banco Central, lo que ayuda a reducir la incertidumbre y darle

más estabilidad a las personas e instituciones para inversiones y proyectos de más largo plazo.

- Subsidio al Crédito Hipotecario: este beneficio, donde el Estado aporta un subsidio a la tasa de interés del crédito hipotecario para compra de viviendas nuevas de hasta UF 4.000 - junto con reducir el pie hasta un 10% - impulsó la venta de unidades que permanecían en stock, ayudando a aumentar las unidades que pertenecen a este segmento.
- Estabilidad en las tasas hipotecarias: las tasas han mostrado una tendencia a la baja desde finales de 2025, beneficiadas por la recuperación del mercado financiero, la reducción de la TPM, y el subsidio comentado en el punto anterior.

Gráfico N°1

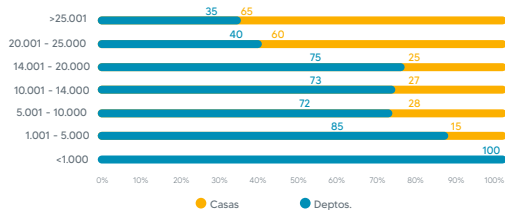
#### COMPOSICIÓN VENTA DE VIVIENDAS EN SANTIAGO



En 2025, el mercado inmobiliario de la Región Metropolitana mostró un mayor nivel de venta de departamentos en comparación con las casas para la mayoría de los rangos de precios, tal como se observa en el Gráfico N°2. Sin embargo, en rangos de precios superiores a UF 20.001, la preferencia se revirtió, predominando la venta de casas.

Gráfico N°2.

#### COMPOSICIÓN PROMESAS EN 2025 EN UNIDADES



En cuanto al precio promedio, los departamentos registraron una disminución de 1,8%, mientras que las casas presentaron una caída promedio de 3,6% (Gráfico N°3). Por su parte, el valor promedio en UF por metro cuadrado en casas disminuyó desde UF 61 en 2024 a UF 58 en 2025. En el caso de los departamentos, se observó el efecto contrario, con un aumento de 2,9% en el mismo período, pasando de UF 72 a UF 74 por metro cuadrado en promedio (Gráfico N°4).

Gráfico N°3

#### EVOLUCIÓN PRECIO PROMEDIO POR TIPO DE VIVIENDA

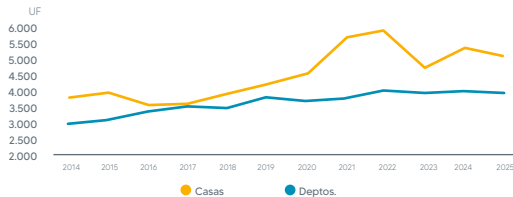
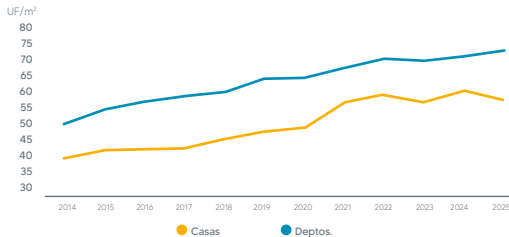


Gráfico N°4

#### EVOLUCIÓN UF/M² PROMEDIO POR TIPO DE VIVIENDA



## FACTORES QUE INCIDEN EN LA INDUSTRIA INMOBILIARIA

La industria inmobiliaria chilena opera en un entorno altamente dinámico, donde múltiples variables económicas, sociales, regulatorias y tecnológicas influyen en su desempeño. Comprender estas fuerzas es clave para diseñar estrategias que permitan anticiparse a cambios, gestionar riesgos y capturar nuevas oportunidades.



### Ciclo económico y política monetaria:

El comportamiento del ciclo económico impacta directamente la demanda y oferta de viviendas. Expansiones con tasas de interés bajas y mayor disponibilidad de crédito impulsan la actividad, mientras que períodos de contracción –marcados por tasas altas y menor confianza– tienden a moderar la demanda. Las decisiones del Banco Central en materia de política monetaria, particularmente los ajustes en tasas, influyen de manera inmediata en el costo de los créditos hipotecarios y, por ende, en la capacidad de compra de los hogares.



### Factores demográficos y sociales:

El crecimiento poblacional, los procesos de urbanización y los cambios en la estructura familiar presionan la demanda de nuevas viviendas. Fenómenos como el envejecimiento de la población, hogares más pequeños o la preferencia por ubicaciones más conectadas generan necesidades distintas en cuanto a tipología, tamaño y localización de los proyectos.



### Tecnología e innovación:

Su dinamismo sigue transformando todos los eslabones del negocio: desde la promoción y venta hasta la operación y postventa. Herramientas como plataformas digitales, realidad virtual, análisis de datos y modelos de construcción industrializada permiten mejorar la experiencia del cliente, optimizar procesos y elevar la productividad. Tecnologías como IoT aplicadas a proyectos residenciales añaden valor y eficiencia energética, convirtiéndose en un sello creciente del sector.



### Marco regulatorio y políticas públicas:

La industria está fuertemente influida por normativas urbanísticas, ambientales y de uso de suelo. Elementos como los planes reguladores comunales, exigencias de construcción o restricciones de densidad tienen efectos directos en la oferta disponible, los costos de desarrollo y la configuración de los proyectos. Asimismo, programas gubernamentales –como subsidios habitacionales o planes de regeneración urbana– influyen en el comportamiento de la demanda.



### Sostenibilidad y medio ambiente:

La mayor conciencia ambiental ha impulsado la preferencia por viviendas eficientes, sostenibles y con menor impacto ambiental. La incorporación de certificaciones energéticas, materiales sustentables y tecnologías inteligentes se ha convertido en un factor diferenciador para los consumidores. Este enfoque ha llevado a la industria a desarrollar proyectos más eficientes, flexibles y alineados con estilos de vida contemporáneos.



### Globalización e inversión extranjera:

El mercado inmobiliario chileno se encuentra cada vez más integrado a los flujos globales de capital. La inversión extranjera ha aportado financiamiento, innovación y nuevos estándares al sector. No obstante, la volatilidad de los mercados internacionales y los ciclos políticos locales pueden generar incertidumbre e influir en la toma de decisiones de inversión.

La industria inmobiliaria chilena se encuentra en permanente transformación, influida por un conjunto complejo de factores internos y externos. En este contexto, las empresas del sector deben robustecer sus estrategias, impulsar la innovación y desarrollar soluciones que respondan a las nuevas expectativas de los consumidores, aprovechando las oportunidades que ofrece un entorno en evolución constante.

01

02

03

04

Estrategia  
y Modelo  
de Negocios

05

06

07

08

09

10

11

## Actividades y negocios de la compañía

Inmobiliaria Manquehue S.A., a través de sus filiales, desarrolla, comercializa y gestiona proyectos inmobiliarios, además de generar y vender macrolotes. Su operación se concentra principalmente en la Región Metropolitana y en la comuna de Machalí, en la Región de O'Higgins, donde mantiene una presencia consolidada. Para gestionar estos ámbitos de manera eficiente y especializada, la compañía estructura su actividad en dos Unidades de Negocio.

### 1. DESARROLLO INMOBILIARIO

Este segmento comprende el desarrollo de proyectos habitacionales en dos líneas:

- **Departamentos:** Región Metropolitana.
- **Casas:** Región Metropolitana y Machalí.

Los terrenos destinados a futuros desarrollos se encuentran en distintas etapas de avance, con proyecciones de escrituración en el corto y mediano plazo, lo que permite sostener un flujo de ingresos estable. Bajo la supervisión de la Gerencia Inmobiliaria, la compañía ejecuta proyectos tanto en extensión como en densidad, operando mediante dos modalidades: desarrollo propio (100%) y desarrollo conjunto (50%).

En los proyectos de control conjunto, Inmobiliaria Manquehue mantiene el 50% de la propiedad, mientras el restante corresponde a la sociedad inmobiliaria o constructora asociada. Sus resultados se reconocen en la línea "Participación en las ganancias de asociadas y negocios conjuntos" de los Estados de Resultados Consolidados.

### Cartera de Proyectos Diversificada

Inmobiliaria Manquehue ha construido una cartera de proyectos sólida y diversificada, sustentada en una lectura estratégica del mercado y en su capacidad de adaptación a distintos perfiles de clientes. Esta visión le ha permitido desarrollar una oferta inmobiliaria equilibrada, capaz de responder a las distintas etapas del ciclo de vida habitacional.

Actualmente, la Compañía cuenta con 18 proyectos residenciales en desarrollo, ubicados en zonas estratégicas, orientados tanto a viviendas en extensión como en altura. Esta combinación permite ofrecer alternativas habitacionales coherentes con las distintas necesidades, preferencias y niveles de ingreso de sus clientes.

Hoy en día, Inmobiliaria Manquehue desarrolla sus proyectos para tres segmentos distintos:

- **Segmento alto de casas**
- **Segmento medio de casas**
- **Segmento de departamentos**

Esta estructura de cartera permite balancear riesgos, capturar oportunidades en distintos segmentos y sostener un crecimiento consistente en el tiempo.

### SEGMENTO ALTO DE CASAS

Incluye proyectos emblemáticos como Aguapiedra, Aguas Claras, Los Robles y Los Montes, caracterizados por su propuesta arquitectónica, altos estándares de diseño y una integración armónica con el entorno. A su vez, desarrollos como Mirador del Golf o Terrapiedra, donde el primero combina casas y departamentos, mientras que el segundo contempla una oferta de townhouses y casas, reflejan la capacidad de la Compañía para innovar en formatos residenciales y crear propuestas diferenciadas.

### SEGMENTO MEDIO DE CASAS

La Compañía continúa fortaleciendo su presencia en este segmento mediante proyectos ubicados en zonas con alto potencial de crecimiento y consolidación urbana. Iniciativas como Alto La Cruz y Estancia Liray, junto a futuros desarrollos en Machalí y El Peñón, evidencian el compromiso por ofrecer viviendas cómodas, accesibles, funcionales y bien localizadas.

### SEGMENTO DE DEPARTAMENTOS

La oferta en este segmento se ha ampliado con nuevos proyectos como Vicuña Mackenna, Arturo Prat, y Víctor Rae orientados principalmente a primera vivienda y localizados en sectores con buena conectividad. Estos desarrollos responden a una demanda urbana creciente y refuerzan la diversificación del portafolio.



1 Los Montes - Piedra Roja



2 Aguapiedra - Piedra Roja



3 Aguas Claras - Piedra Roja



4 Los Robles - Piedra Roja



5 Terrapiedra - 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

02

03

04

Estrategia  
y Modelo  
de Negocios

05

06

07

08

09

10

11



01

02

03

**04**Estrategia  
y Modelo  
de Negocios

05

06

07

08

09

10

11

## 4.3

# Actividades y negocios de la compañía

### 2. MACROLOTES

Este segmento considera la gestión y comercialización de terrenos para proyectos residenciales y de equipamiento destinados a terceros. Los macrolotes se ubican en el sector Piedra Roja, donde se mantienen con el objetivo de avanzar en su factibilización y urbanización para su posterior enajenación.

La unidad a cargo del desarrollo territorial administra aproximadamente 1.800 hectáreas en Chicureo, comuna de Colina, cuyo crecimiento se ha desarrollado junto a diversas inmobiliarias mediante la construcción de condominios residenciales. La demanda sostenida por viviendas de alto valor ha contribuido a la consolidación del sector.

### HORIZONTES DE TIEMPO

Los terrenos asociados a este proyecto constituyen un activo estratégico para la compañía. Su venta se planifica en horizontes de mediano y largo plazo, de acuerdo con la evolución del mercado y el avance de la planificación urbana. Para reflejar adecuadamente su valor, la empresa evalúa periódicamente sus condiciones y realiza los ajustes contables correspondientes cuando aplica.

### Dentro de estos activos se distinguen:

- Terrenos destinados a macrolotes: con horizontes de comercialización que pueden extenderse entre 5 y 10 años o más, según el desarrollo urbano del sector.
- Terrenos destinados a desarrollo inmobiliario: asociados a proyectos en diseño, ejecución o próximos a iniciar, con plazos de materialización de corto y mediano plazo.

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

### CARACTERÍSTICAS

- Mayor proyecto de desarrollo territorial en Chile.
- 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 Supermercados



1 Centro Comercial



2 Clínicas



3 Clubes deportivos



1 Laguna navegable 8 hectáreas

01

02

03

04

Estrategia y Modelo de Negocios

05

06

07

08

09

10

11

## PLANES DE INVERSIÓN

Inmobiliaria Manquehue S.A. cuenta con un plan de inversiones orientado a fortalecer sus dos unidades de negocio:

### MACROLOTES

La compañía ejecuta un plan de inversiones de largo plazo destinado a la urbanización y mitigaciones requeridas para habilitar los terrenos antes de su venta. Este programa se desarrolla por etapas, con el propósito de preparar progresivamente los lotes y dejarlos en condiciones óptimas para su futura venta.

### DESARROLLO INMOBILIARIO

La actividad inmobiliaria se rige por un plan de desarrollo a cinco años, revisado de manera mensual, que contempla proyectos de casas y edificios, tanto en terrenos propios como en aquellos adquiridos para iniciativas específicas ("spot"). Este plan se apoya en un análisis constante del mercado, lo que permite identificar oportunidades y orientar las inversiones hacia los sectores con mayor potencial de crecimiento.

## LA COMPETENCIA EN EL MERCADO INMOBILIARIO CHILENO

Durante 2025, el mercado inmobiliario operó en un entorno competitivo y en proceso de ajuste. La presencia de numerosos actores en los distintos segmentos del sector –especialmente en el mercado de departamentos, donde se ha observado una baja de precios– ha intensificado la competencia comercial entre las empresas.

### FACTORES QUE EXPLICAN ESTA MAYOR COMPETENCIA

#### Stock de unidades terminadas

Parte relevante de la industria mantuvo viviendas terminadas disponibles, generando costos de mantención y financiamiento y propiciando estrategias comerciales orientadas a acelerar su venta.

#### Condiciones macroeconómicas

Si bien el año mostró una recuperación gradual, persistieron restricciones crediticias, inflación y tasas hipotecarias elevadas. Aunque estas últimas comenzaron a disminuir, continuaron afectando la demanda habitacional, principalmente en segmentos medios.

#### Estructura competitiva del sector

La industria inmobiliaria chilena continúa caracterizándose por un alto grado de atomización, con una gran cantidad de actores operando simultáneamente en distintos segmentos del mercado. Ninguna compañía concentró una participación dominante de la oferta, reflejando un mercado diverso y competitivo.

Tras varios años de desaceleración –marcados por caídas en ventas, restricciones de financiamiento y acumulación de stock– alrededor de 120 empresas permanecieron activas en 2024 y 2025, en línea con el proceso de ajuste posterior al enfriamiento iniciado en 2022.

Entre las compañías con mayor presencia, trayectoria y disponibilidad de información pública al cotizar en la Bolsa de Santiago destacan Socovesa, Paz Corp, Inmobiliaria Aconcagua, Besalco, Moller, Ingevec y Echeverría Izquierdo, que forman parte del grupo de desarrolladores con operaciones más consolidadas y una participación relevante en los segmentos de viviendas en extensión, edificios y proyectos mixtos.

#### Tendencias que marcan 2025

Durante 2025, el sector inmobiliario transitó hacia una fase de estabilización tras un periodo de marcados desafíos macroeconómicos. La demanda mostró un repunte gradual, impulsado por la normalización de las tasas hipotecarias y una búsqueda creciente de eficiencia energética y flexibilidad habitacional por parte de los clientes. Por el lado de la oferta, la industria enfrentó una contracción en el inicio de nuevos proyectos debido a costos de construcción aún elevados y una normativa más exigente, lo que contribuyó a disminuir el sobrestock existente y a priorizar la comercialización de unidades con entrega inmediata.

**1. Descenso en tasas hipotecarias**, alcanzan su nivel más bajo en 16 meses, situándose alrededor del 4,29%, lo que mejora las condiciones de acceso y presiona a una mayor actividad comercial entre las empresas.

**2. Persistencia de sobreoferta en departamentos**, especialmente en la Región Metropolitana, donde se requieren más de dos años y medio para su absorción, incentivando descuentos y promociones.

**3. Ajustes de precio en zonas de alto valor**, con caídas significativas en comunas como Vitacura, donde los precios por m<sup>2</sup> han disminuido hasta un 14,5% en departamentos nuevos, lo que incentiva la demanda, pero también intensifica la competencia entre desarrolladores.

Tendencias globales como la demanda por viviendas sostenibles, la integración tecnológica y la mayor preferencia por espacios flexibles continúan influyendo en la forma en que las empresas compiten y diseñan sus proyectos para atender a un consumidor más exigente y selectivo en sus decisiones de compra en 2025.

01

02

03

04

Estrategia  
y Modelo  
de Negocios

05

06

07

08

09

10

11

## 4.4

# Contexto negocio 2025

El año 2025 estuvo marcado por un proceso de ajuste y recuperación gradual dentro del mercado inmobiliario chileno, luego de un 2024 particularmente complejo. Aunque persistieron factores que condicionaron la actividad, el sector comenzó a mostrar señales de reactivación tanto en la demanda como en las condiciones de financiamiento, configurando un escenario más equilibrado para compradores, inversionistas y desarrolladores.

### FACTORES QUE AFECTARON AL MERCADO:

#### Inflación moderándose pero aún influyente

La inflación, que cerró 2024 en torno al 4,5%, comenzó a estabilizarse en 2025, con proyecciones de alcanzar un 4% anual. Este descenso alivió parcialmente la presión sobre los presupuestos familiares, aunque el impacto acumulado de los años previos siguió restringiendo la capacidad de ahorro de muchos hogares.

#### Mejoras en el financiamiento hipotecario

Las tasas alcanzaron su nivel más bajo en 16 meses, situándose en torno al 4,29%, lo que favoreció el mayor interés por la compra de viviendas, especialmente en proyectos en verde y con entrega inmediata.

#### Stock elevado en segmentos específicos

Al inicio de 2025, el mercado –particularmente el de departamentos en la Región Metropolitana– continuaba con un inventario significativo. Se estimaba que más de 67.000 unidades seguían disponibles al cierre de 2024, lo que implicaba un período superior a dos años y medio para absorber este stock bajo el ritmo de ventas observado, lo que mantuvo la presión competitiva entre desarrolladores.

#### Ajuste de precios y oportunidades para compradores

En comunas de alto valor –como Vitacura– se registraron caídas relevantes en precios por m<sup>2</sup>, cercanas a –14,5% en departamentos nuevos, reflejando el proceso de corrección iniciado en 2024 y prolongado durante 2025.

#### Mayor atractivo por proyectos sustentables y eficientes

En línea con tendencias globales, durante 2025 aumentó la demanda por proyectos con certificaciones verdes. En Santiago, cerca de 30% de los nuevos desarrollos incorporaron atributos de sostenibilidad, impulsados por consumidores más conscientes y por mejores condiciones de financiamiento para este tipo de proyectos.

#### CONSECUENCIAS OBSERVADAS EN 2025

##### Recuperación gradual de la demanda

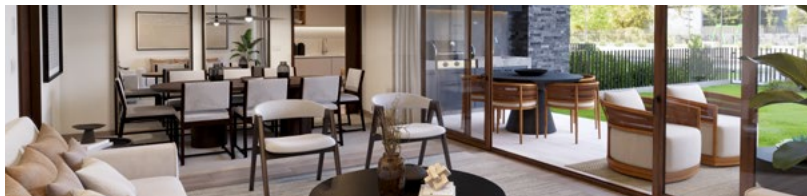
Aunque se mantuvo por debajo de niveles prepandemia, 2025 marcó un punto de inflexión con un aumento proyectado en ventas de entre 5% y 10% respecto del año anterior, favorecido por la mejora en tasas y un contexto macroeconómico más estable.

##### Disminución gradual del sobrestock

La combinación de mejores condiciones de financiamiento, ajustes de precios y estrategias comerciales más competitivas permitió comenzar a reducir el inventario acumulado. La mayor tracción en la venta de unidades en verde y en entrega inmediata ayudó a dinamizar el mercado.

##### Actividad más cautelosa en nuevos proyectos

Pese a la mejora en las ventas, el desarrollo de nuevos proyectos permaneció limitado. Los permisos de edificación seguían 70% por debajo de los niveles históricos de 2018–2019, reflejando una postura prudente por parte de las inmobiliarias ante un entorno aún desafiante y por la incertidumbre regulatoria en densidades y normas comunales.



01

02

03

04

Estrategia  
y Modelo  
de Negocios

05

06

07

08

09

10

11

## 4.5

# Desempeño 2025 Inmobiliaria Manquehue

LOS INGRESOS CONSOLIDADOS ALCANZARON MM\$77.243, LO QUE REPRESENTA UN CRECIMIENTO DE 36,7% RESPECTO DEL AÑO ANTERIOR.

El ejercicio 2025 se desarrolló en un entorno económico desafiante, caracterizado por condiciones financieras más restrictivas, una demanda selectiva y mayores exigencias en la gestión de capital. Frente a este escenario, la compañía mantuvo un enfoque disciplinado en la ejecución operativa, la priorización de inversiones y el fortalecimiento de la posición financiera, cerrando el año con avances en sus principales líneas de negocio y con una base más sólida para el siguiente ciclo.

En este contexto, los ingresos consolidados alcanzaron MM\$77.243, lo que representa un crecimiento de 36,7% respecto del año anterior. Este avance refleja un desempeño equilibrado entre el negocio inmobiliario, que aportó MM\$66.449, y la unidad de Macrolotes, que contribuyó con MM\$10.794 gracias a la exitosa escrituración de lotes de equipamiento.

El margen bruto consolidado fue de 25,9%, asociado a una estrategia orientada a acelerar la rotación de inventarios y privilegiar la entrega de proyectos, aun cuando ello implicó márgenes más acotados en el corto plazo para resguardar liquidez y competitividad del portafolio.

Los gastos de administración y ventas ascendieron a MM\$16.113 (+12,4%), explicados principalmente por el financiamiento del pie a clientes, medida que permitió sostener el dinamismo comercial y cerrar el ejercicio con una utilidad de MM\$3.795.

La compañía también evidenció una mejora sustancial en su desempeño operativo, alcanzando un EBITDA de MM\$8.437, lo que supone un crecimiento del

Proyectos	Ubicación	Total (unidades)	Precio prom. (UF)
Los Montes	Piedra Roja	68	8.241
Aguapiedra	Piedra Roja	3	10.950
Aguas Claras	Piedra Roja	1	7.916
Los Robles	Piedra Roja	9	9.089
Terrapiedra	Piedra Roja	220	9.634
Estancia Liray	Colina	126	3.724
Cumbres del Peñón	Puente Alto	330	5.313
Ciudad del Sol	Puente Alto	118	4.526
Alto la Cruz	Padre Hurtado	52	5.034
El Recreo	Machali	432	3.800
Los Litres	Colina	137	3.553
<b>Total Casas</b>		<b>1.496</b>	
Parque Nogales	Lo Barnechea	34	15.500
Mirador del Golf	Piedra Roja	34	18.767
Los Leones	Providencia	70	9.559
Los Alerces	Nuñoa	25	4.334
Victor Rae	Las Condes	29	12.288
Arturo Prat	Santiago	185	3.249
Vicuña Mackenna	La Florida	103	3.941
<b>Total Departamentos</b>		<b>480</b>	
<b>Total Proyectos</b>		<b>1.976</b>	

63% respecto al ejercicio 2024. Este avance se explica fundamentalmente por el mayor dinamismo comercial logrado durante el año, que permitió elevar el volumen de ventas y fortalecer la generación de caja operacional. Un factor particularmente determinante fue la contribución de la unidad de macrolotes, cuya escrituración aportó un margen bruto destacado debido a que los terrenos están registrados a costo histórico.

En cuanto a los permisos de edificación medidos en m<sup>2</sup>, al cierre de 2025 se observó un aumento de casi un 25% en comparación con lo reportado al cierre del año anterior, llegando a un total de 123.981 m<sup>2</sup>. El aumento en los permisos de proyectos propios de casas se explica principalmente por el nuevo proyecto Terrapiedra – Casas y Townhoses - ubicado en Colina, y en departamentos por el nuevo edificio Los Leones 1.500, ubicado en Providencia.

Al 31 de diciembre de 2025, las promesas netas acumuladas alcanzaron MUF 1.646, lo que representa una disminución del 13,6% respecto del mismo

período del año anterior. Por su parte, el backlog de promesas cerró el año en MUF 1.703, cifra que refleja un ligero aumento en comparación con las MUF 1.688 registradas al cierre de 2024.

#### SEGMEN TO MACROLOTES

Durante 2025, las escrituraciones de la unidad de macrolotes alcanzaron a MUF 269, en comparación con MUF 69 reportados en 2024. El backlog de promesas de compraventa cerró en MUF 357, superior a los MUF 263 del año anterior, definiendo así ingresos comprometidos para los próximos ejercicios.

El nivel de ventas alcanzado se mantuvo dentro de los rangos definidos para esta unidad, cuyo ciclo de realización total se proyecta en un horizonte de 7 a 10 años. Los activos pendientes de enajenación corresponden a usos residenciales, tanto en extensión como en altura, factor que determina la composición y el perfil de desarrollo futuro de la cartera de tierras. En el ámbito financiero, la sociedad ajustó la estructura de deuda mediante el refinanciamiento de obligaciones hacia el largo plazo, alineando los pasivos con la

duración del ciclo comercial. Paralelamente, avanzó en las urbanizaciones contempladas en el plan anual, lo que permitió reducir la provisión asociada a estas obras conforme a su ejecución.

Durante el período también se pagaron MUF 50 al Ministerio de Obras Públicas (MOP), correspondientes a una cuota del plan de mitigaciones, dando cumplimiento al calendario contractual vigente.

PERMISOS	DIC 2025 M <sup>2</sup>	DIC 2024 M <sup>2</sup>
<b>Permisos proyectos propios</b>	<b>84.422</b>	<b>59.928</b>
Casas	71.014	59.928
Departamentos	13.408	-
<b>Permisos proyectos con sociedades o consorcios</b>	<b>39.559</b>	<b>39.559</b>
Casas	7.405	7.405
Departamentos	32.154	32.154
<b>Total Permisos</b>	<b>123.981</b>	<b>99.487</b>

SUPERFICIE ÚTIL PARA VENTA (HECTÁREAS)				
Macrolotes Piedra Roja	Residencial	Equipamiento	Otros	Total
A - La Ñipa	24,5	11,0	43,6	<b>79,1</b>
B - La Laguna	19,3	1,8	-	<b>21,1</b>
C - Alto Hacienda	84,1	14,4	32,6	<b>131,1</b>
<b>Total</b>	<b>127,9</b>	<b>27,2</b>	<b>76,2</b>	<b>231,2</b>



## 4.6

# Claves de 2025

### 4.6.1 TRANSFORMACIÓN DIGITAL

Durante el 2025, la compañía continuó trabajando en fortalecer la operación, optimizar procesos internos y mejorar la experiencia de clientes. Estas iniciativas se desarrollaron bajo un marco de gobernanza tecnológica que prioriza la seguridad de la eficiencia operativa.

Inmobiliaria Manquehue siguió avanzando en dar visibilidad a través de la plataforma de Business Intelligence (BI), con el objeto de fomentar la toma de decisiones con datos. Adicionalmente, se trabajó en la automatización de procesos repetitivos para disminuir la carga operativa y aloca el tiempo en funciones de análisis.

Con el objeto de mejorar la experiencia de los clientes, la compañía trabajó en la implementación de un bot, que acelera la contactabilidad del cliente.

Todas estas acciones permitieron mejorar en los siguientes aspectos:

#### DISPONIBILIDAD DE DATOS

Acceso a información en tiempo real para la toma de decisiones oportuna.

#### AUTOGESTIÓN

Capacidad de los usuarios para generar reportes según requerimientos específicos.

#### INTERCONECTIVIDAD

Facilitación del flujo de información compartida entre departamentos.

#### CAPACIDAD ANALÍTICA

Uso de herramientas para el procesamiento profundo de datos operativos.

#### OPTIMIZACIÓN DE PROCESOS

Reducción de horas hombre dedicadas a la generación manual de reportes.

#### EFICIENCIA EN GASTOS

Eliminación de costos relacionados con el soporte físico (papel) y la distribución de informes.

#### MITIGACIÓN DE ERRORES

Mejora en la exactitud de los datos utilizados para la planificación estratégica.

### FORTALECIMIENTO DE LA INFRAESTRUCTURA Y CIBERSEGURIDAD

Durante el año se realizaron actividades de ciberseguridad, con foco en la capacitación de los usuarios respecto de la seguridad de la información. Otras actividades fueron:

**Habilitación de copilot a nivel corporativo**, potenciando la productividad y habilitando nuevas capacidades transversales.

**Implementación de autenticación multifactor**, reforzando los mecanismos de acceso seguro a los sistemas corporativos.

**Monitoreo permanente de amenazas de ingeniería social**, fortaleciendo la prevención y detección temprana de riesgos.

**Capacitaciones de Ciberseguridad para colaboradores**, contribuyendo a la cultura de protección de la información y alineando a la organización con la hoja de ruta definida en el plan de seguridad.

**Migración y actualización de licencias**, junto con planes de capacitación, continuidad operacional y modernización de entornos de usuario.

Estas iniciativas fortalecieron la resiliencia tecnológica de la compañía y consolidan capacidades alineadas con los estándares actuales del mercado.



#### OPTIMIZACIÓN DE SISTEMAS CORPORATIVOS Y ERP

El área de TI, generó algunos desarrollos para mejorar la eficiencia operacional. Entre los principales desarrollos destacan:

- Seguimiento digital de operaciones y consolidado segmentado, permitiendo una gestión financiera más precisa, oportuna y centralizada.
- Cartola de Clientes, herramienta que ordenó y centralizó información relevante para la gestión comercial.
- Portal de Cheques, que mejoró la trazabilidad y el control documental.
- Integraciones con terceros para conciliaciones y avances en el proyecto de Flujo de Caja, orientados a la automatización y reducción de tareas manuales.

Estos desarrollos fortalecieron el control de procesos y consolidan el ecosistema tecnológico de la organización.

#### DIGITALIZACIÓN COMERCIAL, POSTVENTA Y PROCESOS

Durante el año se ejecutaron iniciativas orientadas a mejorar la experiencia del cliente y optimizar la gestión interna, entre ellas:

Firma Electrónica de Promesas y desarrollo del Módulo de Promesas, incrementando la trazabilidad, seguridad y eficiencia de los procesos comerciales.

Habilitación digital de la Ficha SAC (Servicio de Atención al Cliente), mejorando la gestión de solicitudes y tiempos de respuesta.

Encuestas digitales de satisfacción, permitiendo recopilar información estratégica de manera oportuna.

Implementación de asistentes digitales para la atención de clientes en Postventa, ampliando los canales de soporte y mejorando la disponibilidad del servicio.

Actualización de la Política de Protección de Datos, reforzando el compromiso con la privacidad, la transparencia y el cumplimiento normativo.

#### GESTIÓN DEL CAMBIO

La gestión del cambio fue un eje transversal para la implementación de iniciativas y la adaptación de la organización al entorno del mercado. El programa se desarrolló sobre dos pilares principales: liderazgo y acompañamiento a los equipos, orientados a facilitar la adopción de nuevas prácticas y procesos.

#### LIDERAZGO

- **Programa Lidera+:** Instancia de formación para el estamento gerencial centrada en el desarrollo de competencias para la gestión estratégica del cambio. Incluye herramientas técnicas y protocolos de comunicación para la conducción de equipos durante procesos de transformación.
- **Talleres de liderazgo:** Sesiones prácticas orientadas al fortalecimiento de habilidades de comunicación y resolución de conflictos. Entregan metodologías para transmitir los objetivos de la organización y gestionar la respuesta de los equipos ante los ajustes operativos, basándose en el desarrollo de la inteligencia emocional y la mediación.

#### ACOMPANAMIENTO

Universidad Manquehue: Mediante convenios académicos, se ejecutan programas de capacitación técnica en gestión de procesos. Estos contenidos entregan herramientas para la adaptación a nuevos escenarios operativos y el desarrollo de capacidades de respuesta institucional.

Soporte y Seguimiento: La organización mantiene métodos de apoyo técnico mediante modalidades de talleres y retroalimentación. Estas instancias permiten entregar orientación específica para la resolución de tareas y el cumplimiento de objetivos en el desempeño individual.

La gestión del cambio en la compañía se define como un proceso de adaptación permanente. Mediante este esquema de trabajo, la organización busca que las jefaturas y los equipos actúen como facilitadores de la transformación institucional, con el objetivo de asegurar la continuidad de las operaciones y el cumplimiento de las proyecciones financieras en el largo plazo.

01

02

03

04

Estrategia  
y Modelo  
de Negocios

05

06

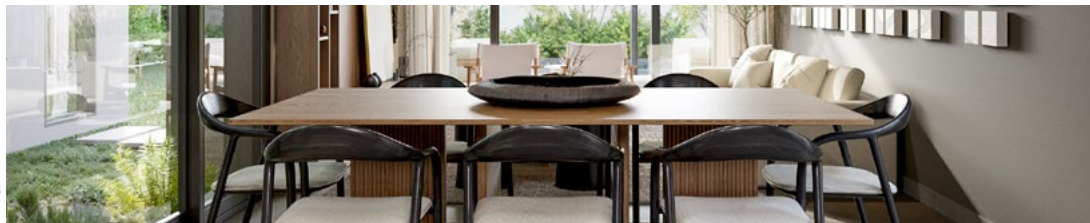
07

08

09

10

11





#### 4.6.2 COMPROMISO CON LA SOSTENIBILIDAD

##### SOSTENIBILIDAD INTEGRAL: COMPROMISO, ACCIÓN Y RESULTADOS 2025

La sostenibilidad forma parte de la estrategia de desarrollo inmobiliario de la compañía, orientada a resguardar el valor de los proyectos y su desempeño en el largo plazo. Para ello, durante el ejercicio se incorporaron criterios de eficiencia en el diseño y en la ejecución de las obras, junto con prácticas de supervisión operacional y control de procesos.

#### LOS PRINCIPALES FOCOS DE GESTIÓN DEL PERÍODO FUERON:

##### Gobernanza

Funcionamiento del gobierno corporativo y vinculación de los estándares éticos con las mejores prácticas institucionales.

##### Gestión de Capital Humano

Programas de formación y desarrollo profesional orientados al cumplimiento de los objetivos de la organización.

##### Gestión de Terceros

Alineación de las empresas prestadoras de servicios con los estándares de eficiencia y los protocolos de sostenibilidad definidos por la compañía.

##### Relación con Clientes

Transparencia en la información y gestión de los estándares de calidad según los requerimientos del mercado.

##### Gestión Ambiental

Supervisión de las medidas de cuidado del entorno, asegurando la efectividad de los protocolos de mitigación por parte de los responsables de las obras.

##### Vínculo con la Comunidad

Gestión de la relación con el entorno de los proyectos y participación de los actores locales en las etapas de desarrollo.

01

02

03

04

Estrategia  
y Modelo  
de Negocios

05

06

07

08

09

10

11

#### 4.6.2 COMPROMISO CON LA SOSTENIBILIDAD

DURANTE 2025 LA COMPAÑÍA  
DIO CONTINUIDAD A ESTAS  
INICIATIVAS, MANTENIENDO  
LA SOSTENIBILIDAD COMO  
PARTE DE SU GESTIÓN  
OPERACIONAL HABITUAL.

1

##### GOBERNANZA

Protocolos de Integridad y Control Interno  
Durante el ejercicio se revisó la matriz de riesgos institucional, ajustando controles a la operación vigente. En el marco del Modelo de Prevención del Delito y Lavado de Activos se ejecutó un programa de capacitación para toda la organización y se prepararon procesos para la entrada en vigencia de la Ley de Protección de Datos Personales. Estas acciones permitieron identificar brechas y fortalecer la prevención de riesgos y el resguardo operacional.

##### EJECUCIÓN DE CAPACITACIONES

- **Contenido Técnico:** Análisis de casos, marco regulatorio y protocolos de actuación.
- **Formatos de Implementación:** Sesiones presenciales lideradas por la Oficial de Cumplimiento, y de forma digital a través de la plataforma Universidad Manquehue.
- **Alcance:** Participación de todos los niveles de la organización.

2

##### GESTIÓN DE PROVEEDORES Y SUBCONTRATOS

La estrategia considera a proveedores y subcontratos como parte del proceso de ejecución de proyectos.

##### COLABORACIÓN Y SOPORTE OPERATIVO

- Se realizaron encuentros periódicos de proveedores para resolución de requerimientos operativos.
- Se ejecutaron capacitaciones en Modelo de Prevención del Delito.
- Se entregaron kits de implementación para subcontratos de menor tamaño.
- Se aplicó un sistema de evaluación técnica y de cumplimiento

##### CONDICIONES DE OPERACIÓN Y CUMPLIMIENTO

- **Compromiso de Pago:** Se mantuvo una política de pago con un promedio inferior a 30 días, con el fin de contribuir a la estabilidad financiera y liquidez de los proveedores y subcontratos.
- **Control y Trazabilidad:** Ante las exigencias de la Ley de Delitos Económicos, se utilizaron herramientas de certificación como Rednegocios para asegurar el orden documental y proteger la relación comercial.

3

##### RELACIÓN CON LOS CLIENTES

Durante 2025, la Compañía mantuvo la gestión de la experiencia de clientes como parte de su operación habitual, dando continuidad a los protocolos aplicados en el proceso de compra y postventa, en línea con los estándares asociados al reconocimiento Best Place to Live y su posicionamiento dentro de las principales inmobiliarias del país.

Para ello se recogió información mediante encuestas, entrevistas y grupos focales, lo que permitió identificar brechas operativas y ajustar procedimientos de atención. Este análisis facilitó respuestas acordes a los distintos perfiles de clientes y una atención consistente en cada etapa del proceso.

De esta manera, la organización se orienta a la construcción de relaciones basadas en la satisfacción de los usuarios, donde el cumplimiento de estos estándares actúa como base para mantener el posicionamiento de la empresa en el mercado inmobiliario.

01

02

03

04

Estrategia  
y Modelo  
de Negocios

05

06

07

08

09

10

11

4

#### NUESTRA GENTE

La estrategia de sostenibilidad se integra en la gestión interna mediante el desarrollo y la capacitación del personal. La organización promueve un entorno de trabajo basado en el respeto y la diversidad, orientado a que cada integrante acceda a oportunidades de crecimiento profesional.

Para ello, se ejecutan programas de formación continua que abarcan competencias técnicas y materias de sostenibilidad, con el objetivo de fortalecer una cultura de responsabilidad operativa. Asimismo, la compañía implementa políticas de equilibrio entre la vida personal y laboral, incorporando modalidades de flexibilidad que se ajustan a los requerimientos de los equipos.

De manera complementaria, se incentiva la participación en proyectos sociales y de voluntariado, vinculando el desempeño del personal con el entorno y las metas de sostenibilidad de la empresa. Bajo este enfoque, la organización busca consolidar un equipo donde estos principios operen como valores compartidos y fundamenten el cumplimiento de los objetivos corporativos.

5

#### GESTIÓN DEL MEDIO AMBIENTE

La compañía incorporó criterios de sostenibilidad desde la etapa de diseño, mediante estudios de calificación energética que anticipan los requerimientos de la Ley 21.305 y buscan mejorar el desempeño térmico y el uso eficiente de recursos en los proyectos.

Durante el período se inició la tramitación de la Declaración de Impacto Ambiental (DIA) del proyecto Recreo en Machalí, con el objetivo de verificar que no hubiera efectos significativos sobre el entorno. Asimismo, se aplicaron controles de monitoreo de ruido, emisiones y residuos, junto con instancias de información y participación para las comunidades cercanas.

De forma complementaria, se priorizó la contratación de servicios y mano de obra local, contribuyendo al desarrollo de las zonas donde se emplazan los proyectos.

6

#### RELACIÓN CON LA COMUNIDAD

La gestión de la compañía se orienta a generar impactos positivos en las zonas donde opera, combinando el desarrollo del entorno con la atención a las necesidades de los distintos grupos de interés. Durante 2025, las principales acciones fueron:

- Seguridad en Estancia Liray: Se formaron comités de seguridad con los residentes, coordinando acciones con la Municipalidad de Colina y Carabineros de Chile, mejorando infraestructura y protocolos para reducir riesgos en el sector.
- Erradicación del Campamento Los Aromos: Se completó el traslado de las familias a viviendas definitivas del Serviu y se mantiene coordinación con autoridades para cerrar definitivamente el asentamiento.
- Desarrollo de Áreas Verdes: Se inició la construcción de un parque en el terreno del antiguo campamento, orientado a recuperar el espacio para la comunidad y mejorar el entorno.

#### RELACIONAMIENTO CON GRUPOS DE INTERÉS

La gestión de la compañía reconoce a los grupos de interés como un elemento clave para la sostenibilidad y continuidad del negocio. Durante 2025, se mantuvo un seguimiento cercano a sus requerimientos y consultas, asegurando respuestas oportunas y trazables.

- Gestión de requerimientos: Las consultas recibidas por los canales oficiales fueron derivadas y resueltas por las áreas técnicas correspondientes. Este proceso asegura una respuesta acorde a las necesidades de cada grupo de interés y el cumplimiento de los estándares de servicio.
- Análisis de temas críticos: Las materias detectadas a partir de estas interacciones fueron informadas al Comité de Directores para su evaluación. Este procedimiento permite que la perspectiva de los grupos de interés sea integrada en la toma de decisiones y en la planificación de la empresa.
- Canales de comunicación: La sociedad mantiene el flujo de información mediante sus estructuras actuales, identificando brechas operativas para fortalecer la gestión de estas relaciones en los periodos siguientes.

#### MECANISMOS DE CONTROL Y TRAZABILIDAD

- Resolución Operativa: Los requerimientos recibidos por canales formales fueron derivados a las áreas técnicas responsables para su resolución en los plazos establecidos, asegurando el cumplimiento de los estándares de servicio de la organización.
- Escalamiento a la Gobernanza: Las materias detectadas con impacto en la estrategia fueron presentadas ante el Comité de Directores para su análisis y discusión, permitiendo la integración de estas perspectivas en la toma de decisiones.

#### 4.6.2 COMPROMISO CON LA SOSTENIBILIDAD

A CONTINUACIÓN, SE DESCRIBEN LOS CRITERIOS DE GESTIÓN PARA CADA GRUPO DE INTERÉS, DETALLANDO SUS REQUERIMIENTOS Y LOS MÉTODOS APLICADOS PARA SU ATENCIÓN.

Grupo de interés	¿Por qué son Grupo de Interés para Manquehue?	Actividades de la entidad que impactan a estos grupos de interés	Principales intereses y expectativas de los grupos de interés	Mecanismos de Relacionamento
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"> <li>Encuestas de satisfacción.</li> <li>Servicios de postventa personalizados.</li> <li>Sitio Mi Espacio Manquehue.</li> </ul>
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"> <li>Programas de desarrollo profesional.</li> <li>Evaluaciones de desempeño.</li> <li>Políticas de inclusión y diversidad.</li> </ul>
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"> <li>Plataforma Red Negocios.</li> <li>Reuniones regulares de capacitación de Proveedores y Subcontratos</li> </ul>
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"> <li>Procesos de Participación Ciudadana.</li> <li>Contacto durante el periodo de construcción.</li> </ul>
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"> <li>Informes de gestión.</li> <li>Sesiones de Directorio.</li> <li>Memoria Financiera.</li> </ul>
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"> <li>Cumplimiento normativo proactivo.</li> <li>Solicitud de reuniones por plataforma de Lobby.</li> <li>Participación en foros sectoriales.</li> </ul>
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"> <li>Participación en instancias Gremiales (ADI) y CChC).</li> </ul>

01

02

03

04

Estrategia  
y Modelo  
de Negocios

05

06

07

08

09

10

11

05

Personas





## 5.1

### Dotación

Al cierre de 2025, Inmobiliaria Manquehue S.A. y sus filiales contaban con 107 colaboradores, entre ejecutivos, profesionales, técnicos y personal administrativo en oficinas centrales, además de equipos de postventa y personal vinculado a las obras. Este equipo participó activamente en el desarrollo de los proyectos ejecutados en distintas ubicaciones del país, reflejando el alcance y la diversidad de iniciativas gestionadas por la compañía.










#### DOTACIÓN POR SEXO

##### CMF 5.1.1

Cargo			Total
Alta Gerencia	4	4	8
Gerencia	6	5	11
Jefatura	7	6	13
Operario	19	5	24
Fuerza de Venta	2	11	13
Administrativo	5	8	13
Auxiliar	0	0	0
Otros profesionales	13	12	25
Otros técnicos	0	0	0
<b>Total</b>	<b>56</b>	<b>51</b>	<b>107</b>

#### DOTACIÓN POR NACIONALIDAD

##### CMF 5.1.2

Cargo	CHILE		BRASIL		PERÚ		VENEZUELA		BOLIVIA	
										
Alta Gerencia	4	4	0	0	0	0	0	0	0	0
Gerencia	6	5	0	0	0	0	0	0	0	0
Jefatura	7	6	0	0	0	0	0	0	0	0
Operario	17	5	0	0	1	0	0	1	0	0
Fuerza de Venta	1	10	0	1	0	0	1	0	0	0
Administrativo	5	7	0	0	0	0	0	1	0	0
Auxiliar	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Otros profesionales	13	12	0	0	0	0	0	0	0	0
Otros técnicos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Total</b>	<b>53</b>	<b>49</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

01

02

03

04

05

Personas

06

07

08

09

10

11

## DOTACIÓN POR RANGO DE EDAD

CMF 5.1.3

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	1	5	0	3	3	1	0	1	1	1	2	0	0	0
Jefatura	3	0	3	1	2	3	2	3	5	1	0	1	0	1	1	0	0	0
Operario	1	1	2	3	0	3	4	1	5	9	3	12	2	0	2	0	0	0
Fuerza de Venta	0	0	0	2	1	3	0	2	2	0	7	7	0	0	0	0	1	1
Administrativo	0	0	0	1	3	4	3	1	4	1	4	5	0	0	0	0	0	0
Auxiliar	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Otros profesionales	0	0	0	6	6	12	7	6	13	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Otros técnicos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Total</b>	<b>4</b>	<b>1</b>	<b>5</b>	<b>18</b>	<b>13</b>	<b>31</b>	<b>17</b>	<b>17</b>	<b>34</b>	<b>14</b>	<b>16</b>	<b>30</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>5</b>	<b>0</b>	<b>2</b>	<b>2</b>

01

02

03

04

05

Personas

06

07

08

09

10

11

**DOTACIÓN POR ANTIGÜEDAD LABORAL**  
**CMF 5.1.4**

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	2	0	2	0	1	1	2	0	2	0	0	0	0	3	3
Gerencia	3	3	6	0	1	1	0	0	0	0	0	0	3	1	4
Jefatura	5	3	8	0	1	1	0	1	1	0	0	0	2	1	3
Operario	2	4	6	4	1	5	8	0	8	2	0	2	3	0	3
Fuerza de Venta	2	8	10	0	0	0	0	1	1	0	1	1	0	1	1
Administrativo	2	5	7	0	1	1	0	1	1	3	0	3	0	1	1
Auxiliar	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Otros profesionales	6	5	11	3	1	4	1	3	4	0	2	2	3	1	4
Otros técnicos	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Total</b>	<b>22</b>	<b>28</b>	<b>50</b>	<b>7</b>	<b>6</b>	<b>13</b>	<b>11</b>	<b>6</b>	<b>17</b>	<b>5</b>	<b>3</b>	<b>8</b>	<b>11</b>	<b>8</b>	<b>19</b>

01

02

03

04

05

Personas

06

07

08

09

10

11



### PERSONAS EN SITUACIÓN DE DISCAPACIDAD (PSD) CMF 5.1.5

Cargo			Total
Alta Gerencia	0	0	0
Gerencia	0	0	0
Jefatura	0	0	0
Operario	0	0	0
Fuerza de Venta	0	0	0
Administrativo	0	0	0
Auxiliar	0	0	0
Otros profesionales	0	0	0
Otros técnicos	0	0	0
<b>Total</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

### FORMALIDAD LABORAL CMF 5.2

Tipo de contrato			Total	% de la dotación total
Contrato a plazo indefinido	53	46	99	92%
Contrato a plazo fijo	1	5	6	6%
Contrato por obra o faena	0	0	0	0
Servicios a honorarios	2	0	2	2%

### CONSOLIDADO ADAPTABILIDAD LABORAL CMF 5.3

Dotación tipo de contrato			Total	% de la dotación contratada
Jornada completa	54	51	105	100%
Jornada Parcial	0	0	0	0
Pactos de adaptabilidad con responsabilidades familiares	1	6	7	7%
Teletrabajo	10	25	35	33%
Pactos de adaptabilidad de jornada laboral	0	0	0	0

01

02

03

04

05

Personas

06

07

08

09

10

11

## 5.2

### Equidad y Brecha Salarial

Inmobiliaria Manquehue S.A. se compromete con una Política de Compensaciones basada en los principios de competitividad externa y equidad interna, alineada con los distintos roles, responsabilidades y contribuciones individuales.

En este marco, ha impulsado acciones orientadas a promover la igualdad en los procesos de postulación, en las estructuras de compensación y en los programas de capacitación. Asimismo, con el objetivo de fortalecer el compromiso con sus colaboradores, ha desarrollado iniciativas en los siguientes ámbitos:

#### Equidad Interna

Asegurar la equidad salarial por género y promover la equidad a través de nuestra Política de Compensaciones.

#### Desarrollo Profesional

Impulsar el crecimiento de los colaboradores mediante capacitaciones técnicas y conductuales disponibles en la Universidad Manquehue, complementadas con instancias de retroalimentación y planes de desarrollo individual a través de Mi Plan M (gestión del desempeño).

#### Bienestar

Priorizar el bienestar integral mediante el programa Vive tus Beneficios, que contempla actividades de autocuidado, talleres, operativos de salud y oftalmológico, fomentando un ambiente de trabajo saludable y de autocuidado.

El Paquete de Compensaciones establece además de una estructura de remuneración mensual competitiva con el mercado inmobiliario, un robusto paquete de beneficios, en términos de flexibilidad laboral, que fomenten el equilibrio entre trabajo y familia, la salud de los colaboradores y sus familias, además de un eje de bienestar integral. En cuanto a la política de jubilación, la compañía revisa periódicamente sus prácticas para responder a las necesidades de sus colaboradores; no obstante, a la fecha no cuenta con planes formales de retiro programado.

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

Categoría de Funciones	Brecha Salarial Media (%)	Brecha Salarial Mediana (%)
Alta Gerencia	62,88%	85,95%
Gerencia	89,29%	95,99%
Jefatura	111,37%	110,12%
Operario	99,34%	86,46%
Fuerza de Venta	173,76%	255,85%
Administrativo	103,30%	103,65%
Auxiliar	0	0
Otros Profesionales	99,97%	86,05%
Otros Técnicos	0	0



01

02

03

04

05

Personas

06

07

08

09

10

11

### PERMISO POSTNATAL

Inmobiliaría Manquehue S.A. promueve la igualdad de género y la conciliación entre la vida laboral, familiar y personal de todos los colaboradores. En este sentido, implementaron una serie de medidas destinadas a apoyar a los empleados y empleadas en sus responsabilidades de maternidad, paternidad y cuidado.

Además de cumplir estrictamente con la normativa vigente, se facilitan permisos para asistir a actividades escolares de hijos e hijas, gestionados a través del sistema interno BUK. Esta facilidad está disponible tanto para madres, padres como para cuidadores. A lo largo del año 2025, 0 mujeres y 1 hombre utilizaron el permiso legal de postnatal, de las cuales 1 retornaron a sus funciones después de 1,5 meses.

Uso de postnatal por cargo	N° de personas	Días utilizados	Promedio de días utilizados durante el año
Alta Gerencia	0	0	0
Gerencia	0	0	0
Jefatura	0	0	0
Operario	0	0	0
Fuerza de Venta	0	0	0
Administrativo	0	0	0
Auxiliar	0	0	0
Otros profesionales	1	42	11,5%
Otros técnicos	0	0	0
<b>Total</b>	<b>1</b>	<b>42</b>	<b>11,5%</b>

### USO DE POSTNATAL POR SEXO

0 1 N° de personas que hicieron uso de postnatal

0 1 Total de personas elegibles para hacer uso de postnatal

0 1% Personas que hicieron uso de postnatal 100%

01

02

03

04

05

Personas

06

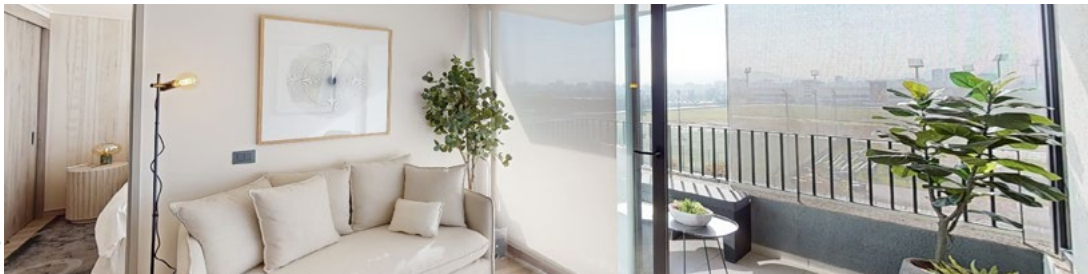
07

08

09

10

11



### 5.3

## Gestión Integrada del Talento

Durante 2025, la gestión integrada de talento en Inmobiliaria Manquehue se enfocó en consolidar la experiencia de los colaboradores a lo largo de todo su ciclo en la organización. El clima y ambiente laboral fueron gestionados a través de la herramienta Mi Pulso, permitiendo recoger de manera sistemática la percepción de los equipos y orientar acciones de mejora continua. En materia de desarrollo, la Universidad de Manquehue puso a disposición rutas de aprendizaje estructuradas y alineadas a las funciones y responsabilidades de cada rol, fortaleciendo las capacidades técnicas y de gestión requeridas para el negocio.

Asimismo, el desempeño de los colaboradores fue acompañado mediante el modelo Mi Plan M, promoviendo conversaciones periódicas de feedback, alineamiento de objetivos y desarrollo individual. El reconocimiento tuvo un rol central a través de Espíritu M, iniciativa que destacó a quienes encarnaron de manera ejemplar los valores corporativos y contribuyeron positivamente a la cultura organizacional. Finalmente, se profundizó el vínculo entre la gestión interna y la experiencia de cliente mediante la Ruta Manquehue y el programa Nuestro Cliente, Nuestro Orgullo, reforzando la comprensión del impacto que cada rol tiene en la satisfacción y confianza de quienes eligen a la compañía.

### Inversión en Capacitación

Durante el período, Inmobiliaria Manquehue destinó un total de \$21.200.000 a programas de formación, educación y desarrollo profesional de sus colaboradores.

Esta inversión benefició a 84 colaboradores, equivalentes al 80% de la dotación total, reforzando el compromiso de la organización con el desarrollo de habilidades, la mejora continua y el fortalecimiento de capacidades internas.

El promedio anual de horas de capacitación, financiadas por la entidad, corresponde al tiempo que las personas de la organización destinaron a actividades de formación durante el período, desagregado por tipo de cargo y sexo:

Tipo de cargo			Total
Alta Gerencia	5	4	9
Gerencia	6	5	11
Jefatura	5	5	10
Operario	0	0	0
Fuerza de Venta	2	10	12
Administrativo	1	4	5
Auxiliar	0	0	0
Otros profesionales	19	18	37
Otros técnicos	0	0	0
<b>Total</b>	<b>38</b>	<b>46</b>	<b>84</b>



Curso de Ciberseguridad



Universidad Manquehue BUK



Talleres Mi Plan M



Prevención de riesgos



Seminario Storytelling



Cursos Normativos

01

02

03

04

05

Personas

06

07

08

09

10

11

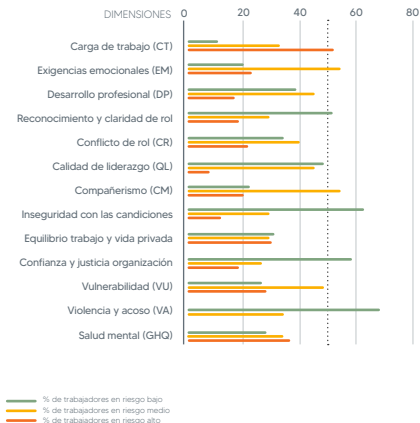
### Mi Pulso (Gestión de clima)

Mi Pulso constituye la estrategia de Inmobiliaria Manquehue para evaluar de manera sistemática el ambiente laboral y el clima organizacional, permitiendo identificar factores de riesgo, fortalezas y oportunidades de mejora que orientan la toma de decisiones en materia de gestión de personas.

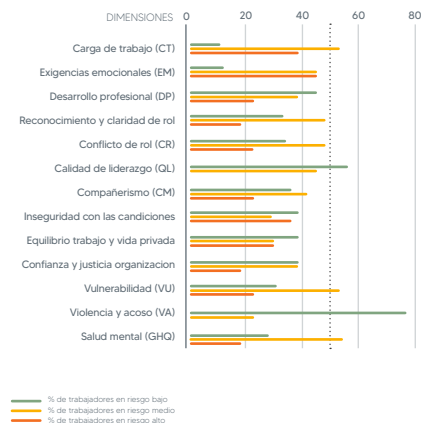
Durante 2025, se realizaron dos mediciones relevantes mediante instrumentos complementarios: la aplicación del protocolo CEAL-SM (SUSES) y la encuesta Building Happiness, que permite compararse con la industria y con organizaciones referentes del Top 10. El CEAL-SM corresponde a un protocolo normativo elaborado por la Superintendencia de Seguridad Social, cuyo objetivo es medir la presencia de riesgos psicosociales en el trabajo. La aplicación de esta encuesta se llevó a cabo entre los meses de enero y febrero de 2025.

Los resultados obtenidos por ambas razones sociales inscritas -Inmobiliaria Manquehue S.A. e Inmobiliaria y Constructora Manquehue Ltda.- evidenciaron la presencia de un nivel bajo de riesgos psicosociales, destacándose como factores protectores la claridad de rol, la seguridad asociada a las condiciones de trabajo, la confianza y percepción de justicia organizacional, así como la prevención de situaciones de violencia y acoso laboral.

### Resultados Inmobiliaria Manquehue S.A.



### Resultados Inmobiliaria y Constructora Manquehue Ltda.



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

Personas

Por su parte, la encuesta Building Happiness, aplicada por la plataforma Buk, tiene como objetivo medir el nivel de satisfacción de los colaboradores respecto de sus condiciones de trabajo, utilizando el indicador neto de promotores menos detractores. Su aplicación se realizó en mayo de 2025, con una alta tasa de participación del 87%.

En contraste con la tendencia de la industria inmobiliaria –que presentó una disminución promedio de 3 puntos porcentuales entre 2024 y 2025 (de 64% a 61%)– Inmobiliaria Manquehue S.A. evidenció una mejora significativa de 13 puntos respecto del año anterior, pasando de un 53% en 2024 a un 66% en 2025, siendo un reflejo relevante en la percepción de los colaboradores y la efectividad de las acciones implementadas.

El principal desafío para 2026 será superar el umbral del 70%, lo que permitiría a la compañía acceder a la certificación Building Happiness y consolidar una cultura organizacional enfocada en el bienestar y la experiencia del colaborador.

Tras el análisis de los resultados de ambos instrumentos, la información se socializó con cada gerencia de Inmobiliaria Manquehue S.A., con el fin de identificar prioridades y definir planes de acción concretos para la mejora continua del clima y ambiente laboral.

A partir de los resultados de Mi Pulso 2025 y de las reuniones de análisis realizadas con las distintas gerencias, se identificaron focos prioritarios y se

definieron planes de acción concretos, orientados a fortalecer el ambiente laboral y abordar las principales brechas detectadas.

Uno de los focos transversales identificados fue la carga laboral y el conflicto de rol, asociado principalmente a la falta de claridad en funciones y responsabilidades. Las gerencias reconocieron la necesidad de avanzar hacia un mayor alineamiento, revisando procesos que se mantienen por inercia, mejorando la comunicación interáreas y evitando duplicidades que impactan en la eficiencia y el desgaste de los equipos. Como respuesta, se definieron acciones para clarificar roles, optimizar procesos y establecer reuniones bimensuales de coordinación a nivel gerencial.

Otro foco relevante fue la calidad del liderazgo. En este ámbito, se identificó la necesidad de fortalecer una comunicación más clara y con sentido, que permita transmitir el propósito detrás de las decisiones y favorecer una gestión menos reactiva. Para ello, se acordó impulsar instancias de desarrollo y reflexión para líderes, reforzando su rol en el acompañamiento de los equipos y en la conducción estratégica del trabajo.

Estos planes de acción reflejan el compromiso de la organización con una gestión activa del clima laboral, entendiendo Mi Pulso como una herramienta para escuchar, reflexionar y movilizar mejoras concretas en la experiencia de las personas.



\*El desafío para certificarse Building Happiness 2026 es obtener un 70% de NIHS Global

01

02

03

04

05

Personas

06

07

08

09

10

11

## Universidad Manquehue

En materia de desarrollo del talento, durante 2025 la Universidad Manquehue se consolidó como el principal eje formativo de la organización, poniendo a disposición de los colaboradores rutas de aprendizaje estructuradas y alineadas a las funciones y responsabilidades de cada rol. Esta estrategia fortaleció tanto las capacidades técnicas como las habilidades de gestión requeridas para enfrentar los desafíos actuales y futuros del negocio.

La oferta formativa incluyó instancias obligatorias y voluntarias, abordando temáticas clave para la operación y la cultura organizacional. Entre los programas con mayor nivel de avance destacan: Prevención de Riesgos (81%), Cursos Normativos (77%), Seminario de Storytelling (76%), Talleres de Mi Plan M (72%) y Curso de Ciberseguridad (69%). Estas cifras reflejan un alto nivel de participación y compromiso por parte de los colaboradores en aquellas materias directamente vinculadas a la seguridad, el cumplimiento, la comunicación efectiva y la gestión del desempeño.

Por su parte, la plataforma Universidad Manquehue - Buk presentó un avance del 36%, identificándose como un espacio con potencial de crecimiento para el próximo período, tanto en términos de difusión como de integración con las rutas de aprendizaje por rol.

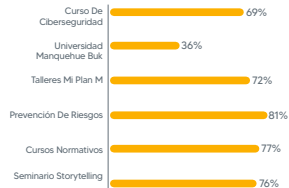


De manera global, el avance promedio de las iniciativas formativas alcanzó un 69%, evidenciando un desempeño positivo del sistema de aprendizaje y la consolidación de una cultura orientada al desarrollo continuo.

Como reconocimiento al compromiso individual con el aprendizaje, 21 colaboradores completaron el 100% de su ruta formativa al 31 de diciembre de 2025. Cada uno de ellos recibió el beneficio "Aprende y Gana un Día", que consiste en la posibilidad de solicitar un día libre con goce de remuneraciones, reforzando así la convicción de la compañía de que el aprendizaje y el desarrollo deben ser valorados y reconocidos de manera concreta.

De esta forma, la Universidad de Manquehue no solo actúa como un espacio de formación, sino como una herramienta estratégica para el desarrollo del talento, el fortalecimiento de la cultura organizacional y la preparación de los equipos para los desafíos del negocio.

### Participación en Programas de Capacitación



01

02

03

04

05

Personas

06

07

08

09

10

11

### Mi Plan M (Gestión del desempeño)

Durante 2025, Inmobiliaria Manquehue S.A. consolidó la implementación de Mi Plan M como su modelo de gestión del desempeño, estructurado en un ciclo anual que permite planificar, acompañar y evaluar el desempeño de los colaboradores de manera sistemática y alineada a los objetivos del negocio. El ciclo se desarrolló en tres etapas:

#### 1. PLANIFICACIÓN DEL DESEMPEÑO

19-31 de mayo 2025

Se asignaron metas a nivel gerencial e individual y se formalizaron planes de acción, estableciendo expectativas claras y asegurando el alineamiento con los objetivos estratégicos de la organización.

#### 2. SEGUIMIENTO Y RETROALIMENTACIÓN

4 de agosto - 31 de octubre 2025

Se incorporaron instancias de autoevaluación, evaluación descendente y reuniones de feedback, promoviendo conversaciones oportunas sobre desempeño, avances y oportunidades de mejora.

#### 3. EVALUACIÓN FINAL Y RETROALIMENTACIÓN

5 de enero - 13 de febrero 2026

Se incluyen autoevaluación, evaluación descendente, reuniones de retroalimentación y formalización de metas para 2026, cerrando el ciclo y proyectando el desempeño futuro.

En términos de cumplimiento de la etapa de seguimiento, los resultados evidencian avances relevantes y también oportunidades de mejora. Se observó un alto nivel de cumplimiento en los procesos de autoevaluación, alcanzando un 94%, y en la evaluación descendente, con un 64%. Asimismo, la asignación de metas individuales presentó un cumplimiento del 58%. Por el contrario, se identificaron brechas en la asignación de metas a nivel gerencia y en la evaluación de metas, aspectos que constituyen focos prioritarios de mejora para el ciclo 2026.

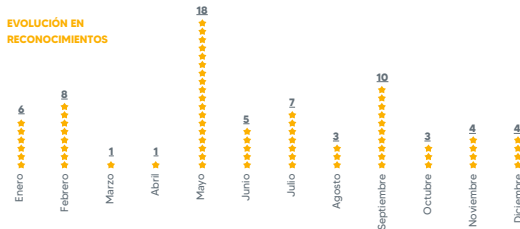
Con el objetivo de fortalecer la comprensión, apropiación y correcta ejecución del modelo, durante cada una de las etapas de Mi Plan M se realizaron talleres dirigidos a líderes y colaboradores. Estas instancias tuvieron como propósito explicar el proceso, generar espacios de reflexión respecto de la importancia de la gestión del desempeño y entregar herramientas prácticas para evaluar y autoevaluarse de manera consciente, objetiva y alineada a los valores de la organización. Este enfoque formativo buscó no solo asegurar el cumplimiento del proceso, sino también instalar una mirada de desarrollo y responsabilidad compartida sobre el desempeño, empoderando a cada colaborador con su propio desarrollo de talento.

Los aprendizajes obtenidos durante el ciclo 2025 permitirán ajustar y fortalecer el modelo durante el año 2026, poniendo especial énfasis en el rol de las jefaturas, la definición oportuna de metas y la consolidación de conversaciones de desempeño de mayor calidad.

### Espíritu M (Programa de Reconocimiento)

Espíritu M es la iniciativa de reconocimiento de Inmobiliaria Manquehue S.A. destinada a visibilizar y valorar a aquellos colaboradores que, a través de su actuar cotidiano, encarnan de manera ejemplar los valores corporativos y contribuyen positivamente al fortalecimiento de la cultura organizacional.

#### EVOLUCIÓN EN RECONOCIMIENTOS



Durante 2025, el programa mantuvo una actividad sostenida, consolidándose como una práctica transversal dentro de la compañía. La evolución mensual mostró hitos relevantes, destacando mayo con 18 reconocimientos y septiembre con 10, reflejando momentos de alta movilización cultural y participación de los equipos. Asimismo, se registró una presencia constante de reconocimientos a lo largo del año, evidenciando la progresiva instalación de una cultura de valoración y feedback positivo.

El desafío para 2026 será fortalecer la práctica del reconocimiento desde los líderes hacia los colaboradores.

Más allá del número de reconocimientos, Espíritu M buscó generar instancias de encuentro y cercanía, fortaleciendo los vínculos entre las personas y la organización. En este contexto, durante julio se realizaron desayunos con todos los colaboradores distinguidos durante el primer semestre del año. Estas instancias contaron con la participación del Gerente General y del área de Personas, y tuvieron como objetivo generar un espacio más íntimo y cercano que permitiera compartir experiencias, reconocer trayectorias y conocernos mejor como equipo, reforzando el sentido de pertenencia y el valor del reconocimiento genuino.

Los desayunos para los colaboradores reconocidos durante el segundo semestre de 2025 están planificados para el mes de marzo de 2026, una vez finalizada la temporada de vacaciones, asegurando así una instancia de encuentro significativa y con alta participación.

De esta manera, Espíritu M trasciende el reconocimiento puntual, posicionándose como una herramienta cultural que refuerza los valores de Inmobiliaria Manquehue, promueve conductas alineadas al propósito organizacional y contribuye a la construcción de un ambiente laboral basado en el respeto, la cercanía y la valoración de las personas.



01

02

03

04

05

Personas

06

07

08

09

10

11



### CULTURA CENTRADO EN EL CLIENTE

#### Programa Nuestro Cliente, Nuestro Orgullo

Durante 2025, Inmobiliaria Manquehue S.A. impulsó el programa Nuestro Cliente, Nuestro Orgullo, orientado a fortalecer la comprensión del impacto que cada rol tiene en la experiencia, satisfacción y confianza de quienes eligen a la compañía. La iniciativa buscó acercar a los colaboradores al corazón del negocio, reforzando una mirada transversal del cliente y promoviendo una cultura centrada en la excelencia y el sentido de propósito.

El programa contempló dos experiencias clave. La primera fue la Ruta Manquehue, instancia en la que colaboradores de distintas áreas, organizados en grupos, recorrieron diversas obras y salas de venta de la compañía. Esta instancia permitió conocer en profundidad los productos ofrecidos, comprender los estándares de calidad, identificar atributos diferenciadores y valorar el esfuerzo colectivo detrás de cada proyecto, reforzando el sentido de pertenencia y orgullo organizacional.



La segunda experiencia consistió en el acompañamiento en procesos de entrega de viviendas, donde colaboradores vivieron el momento desde la perspectiva del cliente. Esta instancia permitió observar de primera fuente las expectativas, emociones y necesidades asociadas a uno de los hitos más relevantes en la vida de las personas, reforzando la importancia del cuidado, la prolijidad y la coherencia en cada etapa del proceso. Vivir la experiencia desde el lugar del cliente contribuyó a generar mayor conciencia respecto del impacto que tiene el trabajo diario de cada rol en la percepción final del servicio entregado.

Los resultados de la encuesta de satisfacción aplicada a los participantes del acompañamiento reflejan una experiencia mayoritariamente positiva, con una evaluación general que se inclina hacia lo satisfactorio. La actividad fue valorada por su utilidad para el desarrollo profesional, destacando especialmente la interacción directa con el cliente. También se reconocieron la organización y claridad de la actividad, así como la disposición y apoyo de los equipos responsables.



La experiencia permitió identificar oportunidades de mejora, particularmente en la preparación previa de las propiedades para la entrega y en la comunicación anticipada a los clientes sobre la presencia de colaboradores observadores. Estos aprendizajes serán incorporados para perfeccionar futuras instancias del programa.

A lo largo del año, se reforzó la visibilidad de este proceso mediante comunicados internos, en los cuales se informó periódicamente la cantidad de entregas realizadas por cada proyecto. Esta práctica permitió dimensionar el volumen de actividad, reconocer el esfuerzo de los equipos involucrados y reforzar la relevancia de este hito dentro del ciclo de experiencia del cliente.

A través de Nuestro Cliente, Nuestro Orgullo, Inmobiliaria Manquehue S.A. fortaleció el vínculo entre la gestión interna y la experiencia del cliente, promoviendo una comprensión más profunda del negocio y reafirmando el compromiso de los equipos con la calidad, el servicio y la confianza que la compañía busca construir con sus clientes.

01

02

03

04

05

Personas

06

07

08

09

10

11

## 5.4

# Seguridad laboral

DURANTE 2025, LAS SALAS DE VENTAS Y LOS EQUIPOS DE POSTVENTA EN TERRENO DE INMOBILIARIA MANQUEHUE S.A. FUERON VISITADOS DE MANERA CONTINUA POR EL ASESOR EN PREVENCIÓN DE RIESGOS, CON EL OBJETIVO DE IDENTIFICAR DE FORMA PREVENTIVA ACCIONES QUE PROMUEVAN EL CUIDADO Y LA SEGURIDAD EN EL TRABAJO.

Inmobiliaria Manquehue S.A. se compromete mediante su política de seguridad y salud ocupacional cuyo objetivo es la protección integral de los trabajadores y subcontratos. Esta política es un pilar esencial dentro de la cultura organizacional, demandando la participación activa y comprometida de todos los miembros de la empresa, independientemente de su posición o tipo de dependencia.

Para garantizar entornos de trabajo seguros y saludables, se implementa una gestión de riesgos laborales que es participativa, sistemática, programada y permanente, que incluye a colaboradores, contratistas y subcontratistas. Durante 2025, se llevaron a cabo diversas iniciativas junto a CPOHS y la mutualidad ACHS, destacando:

### INDICADORES SEGURIDAD LABORAL 2025

#### Número de accidentes de trabajo

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 accidentes durante el año	0



Visitas de inspección mensual a lugares de trabajo.



Capacitación y actualización a toda la Compañía en IRL.



Identificación, definición y creación de 13 Procedimientos seguro en Post Venta.



Capacitación Líderes internos y representantes de Subcontratistas SSO.



Actualización técnica legal de RIOHS, pendiente su difusión.



Actualización a Reglamento Especial para Subcontratistas.



Actualización de Política de Seguridad y Salud Ocupacional.  
**Actualización a matrices de riesgos.**



Creación de KIT de SSO para Subcontratistas.



Renovación de Comité Paritario de Orden Higiene y Seguridad.

01

02

03

04

05

Personas

06

07

08

09

10

11

## 5.5

# Beneficios

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

El programa incluye seguros de salud, dental y catastrófico, así como un seguro de vida para los trabajadores beneficiarios. Este conjunto de prestaciones forma parte del esfuerzo de la compañía por crear un ambiente laboral donde cada colaborador se sienta valorado, respaldado y motivado para alcanzar su máximo potencial, reforzando el compromiso de la Subgerencia de Desarrollo Organizacional de monitorear y comparar continuamente las oportunidades de beneficios que ofrece el mercado, con el fin de implementar las más destacadas.

### PROGRAMA VIVE TUS BENEFICIOS

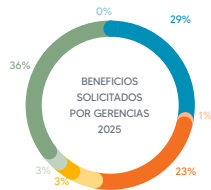
- Seguro Salud Complementario (100% pago empresa)
- Seguro Dental (100% pago empresa)
- Seguro Vida (100% pago empresa)
- Seguro Catastrófico (100% pago empresa)
- Vacuna Influenza
- Operativos Oftalmológicos y de Salud

### CALIDAD DE VIDA

- Aguinaldo Fiestas Patrias
- Aguinaldo Navidad
- Comedor
- Estacionamiento
- Reajuste IPC 2 veces al año
- Celebración Fiestas Patrias
- Celebración Cierre Año
- Regalo Hijo menor a 12 Años
- 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
- Enseña y Gana 1 día
- Realiza tu deporte favorito
- Permisos por Defunción
- Permisos por Nacimiento
- Permisos Médicos



01

02

03

04

05

Personas

06

07

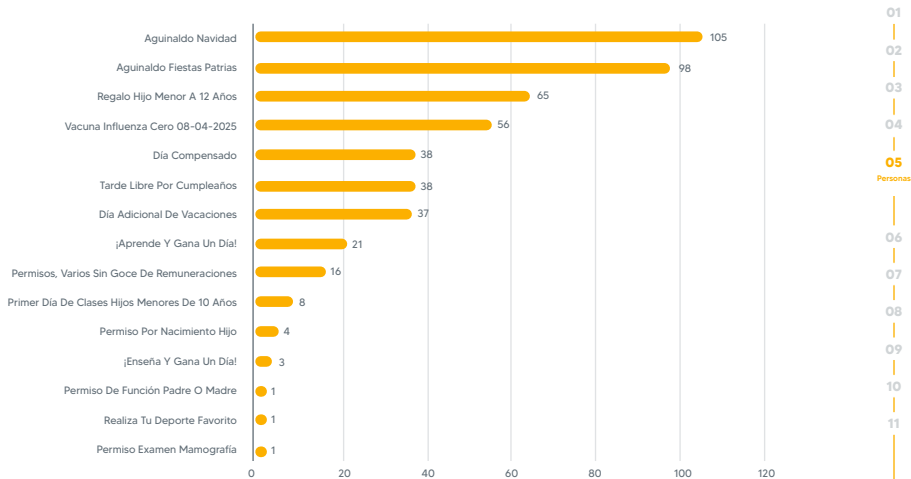
08

09

10

11

### RANKING DE BENEFICIOS ASIGNADOS AÑO 2025



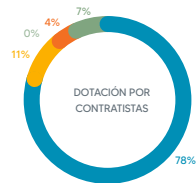
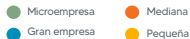
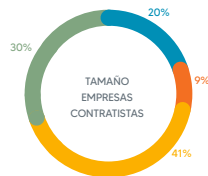
## 5.6

### Relaciones Laborales

Inmobiliaria Manquehue S.A. mantiene relaciones laborales basadas en el cumplimiento normativo y en una gestión interna orientada al bienestar de sus colaboradores. La compañía no cuenta con sindicatos ni negocia convenios colectivos; sin embargo, a través de la Subgerencia de Gestión de Personas –dependiente de la Gerencia de Administración y Finanzas– gestiona los ajustes salariales conforme a estudios de mercado y a la variación del IPC.

#### SUBCONTRATACIÓN

La compañía opera bajo un procedimiento alineado con la Ley de Subcontratación, que define los estándares documentales y operativos requeridos a los contratistas. Este modelo se entiende como un vínculo estratégico, manteniendo una relación cercana con sus socios externos. En mayo y noviembre de 2025 se realizaron nuevas versiones del **Encuentro con Prestadores de Servicios y Contratistas**, instancia en la que la Gerencia de Administración y Finanzas, la Oficial de Cumplimiento y la Subgerencia de Gestión de Proveedores y Subcontratos presentaron las políticas y procedimientos corporativos en materia de subcontratación y Ley de Delitos Económicos. La retroalimentación recibida permitió fortalecer y ajustar diversos procesos internos.



01

02

03

04

05

Personas

06

07

08

09

10

11

En 2024, Inmobiliaria Manquehue S.A. implementó la plataforma **CERTILAP** para el control documental del cumplimiento laboral de contratistas, herramienta que se mantiene operativa durante todo el 2025 con buenos resultados. Al cierre del último año, el 69% de los contratistas y prestadores corresponde a micro y pequeñas empresas (dotación ≤ 50 trabajadores), mientras que un 21% pertenece al segmento de grandes empresas.

#### 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 de información).
- Certificado adhesión mutualidad (IPS - ACHS IST - Mutual).
- Certificado de siniestralidad.
- Copia Reglamento Orden y Seguridad (actualizado).
- Certificado del Reglamento Interno timbrado por Dirección del Trabajo.
- Certificado del Reglamento Interno firmado por SEREML.
- 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 de horas extras (vigente por 3 meses desde el inicio en obra).
- Fotocopia de cédula de identidad por ambos lados (ratificada con el original).
- Personal extranjero: visa definitiva o certificado de extranjería vigente.
- Copia Certificado inicio de labores en AFC.
- Certificado Afiliación AFP (actualizado).
- Certificado Afiliación Fonasa y/o Isapre (actualizado).
- Copia de contrato registrado en la Dirección del Trabajo.
- Asistencia a charla de seguridad y prevención de riesgos (previa al ingreso al trabajo).

#### DOCUMENTACIÓN MENSUAL

- Liquidaciones de Sueldos, firmadas por los trabajadores.
- Respaldo de Asistencia.
- Nómina trabajadores (nombre, rut, cargo) por mes.
- Charlas de seguridad del período.
- Registros de capacitaciones.
- Certificado F-30.
- Certificado F-30-1.
- Pagos Previsionales (AFP - Salud - Mutual - Etc.).



01

02

03

04

05

Personas

06

07

08

09

10

11



### ADJUDICACIÓN DE CONTRATOS Y CICLO DE CONTRATISTAS

La contratación de servicios es responsabilidad de la gerencia solicitante, que inicia el proceso recopilando antecedentes, especificaciones y cotizaciones. Aunque la compañía aún no cuenta con una política formal de subcontratación, todas las decisiones se rigen por el marco legal aplicable y los procedimientos internos de cumplimiento laboral, previsional y de seguridad. Antes de cursar cualquier estado de pago, se verifica la totalidad de la documentación requerida, asegurando el cumplimiento de la Ley de Subcontratación.

### CAPACITACIÓN Y CHARLAS CON CONTRATISTAS

Durante 2025 se realizaron dos reuniones y capacitaciones dirigidas a contratistas enfocadas en la Ley de Subcontratación, certificación laboral y uso de CERTILAP. Estas instancias permitieron resolver dudas, fortalecer la relación con los prestadores de servicios y obtener una visión más clara del desempeño de cada uno, fomentando un trabajo conjunto basado en confianza, transparencia y mejora continua.



01

02

03

04

05

Personas

06

07

08

09

10

11

06

Gestión de  
clientes



## 6.1

### Caracterización de Clientes

Inmobiliaria Manquehue S.A. mantiene un enfoque centrado en el cliente, reconociendo la diversidad de necesidades y expectativas de sus distintos perfiles de compradores. Con el apoyo del área de marketing, se aplican procesos de segmentación que identifican grupos con características demográficas y patrones de decisión similares, permitiendo orientar de forma eficiente la estrategia comercial y comunicacional.

Durante 2025, el entorno inmobiliario nacional mostró una reactivación gradual, impulsada principalmente por condiciones de financiamiento más favorables y programas de apoyo al acceso al crédito hipotecario. Este escenario reforzó la necesidad de comprender con mayor profundidad las problemáticas financieras de los clientes, integrando variables como capacidad crediticia, acceso a beneficios estatales y horizonte de decisión de compra dentro del análisis de segmentación.

En línea con esta dinámica, caracterizada por la incorporación de variables financieras en el análisis de clientes, la gestión comercial se enfocó en fortalecer los procesos de perfilamiento y el acompañamiento financiero con orientación informativa.

La base de clientes se mantuvo diversificada, consistente con la variedad de tipologías comercializadas –departamentos, casas y terrenos– y con una distribución de ingresos donde ningún cliente representó más del 10% del total.



01

02

03

04

05

06

Gestión de Clientes

07

08

09

10

11

## 6.2

### Modelo de Atención a Clientes

La compañía opera bajo un modelo de atención multicanal, diseñado para garantizar accesibilidad, continuidad en la relación y calidad de servicio durante todo el ciclo de adquisición.

El canal presencial se mantiene mediante salas de información y unidades piloto, donde ejecutivas y ejecutivos de venta entregan asesoría directa y especializada sobre los atributos constructivos y urbanos de los proyectos, contribuyendo así a una decisión informada en un contexto donde las condiciones crediticias inciden significativamente en la compra.

El canal digital constituye un componente estratégico del proceso comercial. Herramientas basadas

en inteligencia artificial (IA) permite contacto inmediato con potenciales clientes provenientes de campañas digitales y plataformas inmobiliarias, optimizando la captura, clasificación y priorización de oportunidades comerciales. Estas soluciones facilitan el perfilamiento de interesados y la asignación eficiente de recursos de atención.

La plataforma web corporativa entrega información actualizada de proyectos, recorridos virtuales y contenidos complementarios, integrando orientación en financiamiento y postventa. Paralelamente, las acciones de marketing digital aseguran visibilidad en buscadores, redes sociales y portales especializados, promoviendo el contacto directo con el equipo comercial.

Una vez iniciada la relación, se proporciona información transparente y soluciones acordes a las necesidades del cliente. Tras la promesa de compraventa, el área de Servicio al Cliente mantiene comunicación continua durante la etapa constructiva mediante reportes de avance y canales permanentes. Previo a la escrituración, se acompaña al cliente durante el proceso de evaluación crediticia y coordinación con entidades financieras y asesores legales, facilitando la concreción de la operación. La firma, entrega y postventa se ejecutan bajo estándares formales de coordinación, asegurando continuidad en el servicio más allá de la transacción.



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

## 6.3

### Evaluación de Satisfacción

Inmobiliaria Manquehue S.A. realiza evaluaciones sistemáticas de satisfacción en todas las etapas del proceso –cotización, promesa, acompañamiento, escrituración, entrega y postventa– mediante sistemas automáticos que permiten contactar y encuestar a los clientes prontamente después de cada etapa del proceso de compra.

Estas mediciones permiten evaluar claridad informativa, eficiencia operativa, expectativas de acompañamiento y experiencia global del cliente, constituyendo insumos para la mejora continua de protocolos y procesos. La gestión estructurada de la experiencia resulta especialmente relevante en un contexto sectorial en recuperación, donde la confianza, apoyo y la transparencia inciden en la decisión de compra.



## 6.4

## Cuidado y seguridad de la información de nuestros clientes

LA PROTECCIÓN DE LA INFORMACIÓN DE CLIENTES CONSTITUYE UN PRINCIPIO CENTRAL DE GESTIÓN. INMOBILIARIA MANQUEHUE IMPLEMENTA MEDIDAS TÉCNICAS, FÍSICAS Y ADMINISTRATIVAS DESTINADAS A RESGUARDAR LA PRIVACIDAD, CONFIDENCIALIDAD E INTEGRIDAD DE LOS DATOS.



Entre ellas se incluyen políticas de control de acceso, actualización permanente de sistemas, capacitaciones periódicas al equipo de ventas, auditorías externas, respaldos de información, monitoreo de infraestructura y programas internos de formación en seguridad digital. Los proveedores de servicios en la nube cumplen estándares internacionales, y se utilizan herramientas para proteger la identidad digital y reputación de la marca.

### ATENCIÓN A LAS PREOCUPACIONES DE LOS CLIENTES

La compañía mantiene un compromiso permanente con la gestión oportuna y transparente de las inquietudes de sus clientes. Para ello, dispone de procedimientos formales para analizar y responder sus requerimientos, incluyendo aquellos canalizados a través del Servicio Nacional del Consumidor (SERNAC). Este enfoque refleja la orientación de la compañía hacia la resolución efectiva de situaciones planteadas por sus clientes y el cumplimiento de sus expectativas en materia de servicio.

01

02

03

04

05

06

Gestión de Clientes

07

08

09

10

11

07

Gestión de  
proveedores



## Relación con proveedores

Los proveedores y subcontratistas son actores esenciales para el desarrollo operativo de Inmobiliaria Manquehue, ya que participan directamente en el suministro de bienes y servicios y en el mantenimiento de los activos de la compañía. Debido a su relevancia, Manquehue promueve relaciones basadas en la confianza, la colaboración y el beneficio mutuo, privilegiando vínculos de largo plazo que fortalezcan la continuidad y calidad de sus operaciones.

### **POLÍTICA DE RELACIÓN CON PROVEEDORES**

La Política de Relación con Proveedores establece los lineamientos que deben seguir directores, colaboradores, representantes y agentes de Inmobiliaria Manquehue y sus filiales al interactuar con proveedores, acreedores, subcontratistas y terceros vinculados. Su

objetivo es prevenir conductas que puedan ser consideradas ilícitas y que comprometan la responsabilidad de la compañía. El estricto cumplimiento de esta política garantiza prácticas comerciales transparentes, éticas y alineadas con la normativa vigente, reforzando la integridad institucional.

Inmobiliaria Manquehue S.A. y sus Filiales prohíben de manera categórica solicitar o aceptar regalos, gratificaciones, dinero o cualquier tipo de beneficio que pueda generar ventajas indebidas o afectar los intereses de la compañía. La selección y evaluación de proveedores, acreedores y subcontratistas se realiza exclusivamente bajo criterios objetivos, asegurando procesos transparentes, eficientes y coherentes con la legislación nacional e internacional.

Solo se consideran empresas que operan con estándares de integridad, transparencia y respeto. En este marco, se encuentra estrictamente prohibido cualquier acto de soborno, nacional o internacional, así como prácticas que contravengan los valores y principios de la compañía. Ningún colaborador puede aceptar, directa o indirectamente, objetos de valor o beneficios de parte de terceros, ya sea dentro o fuera del país.

Asimismo, todos los proveedores, acreedores y subcontratistas son informados sobre los alcances de la Ley 20.393 y del Modelo de Prevención de Delitos (MPD) adoptado por Manquehue S.A. y Filiales, el cual establece las medidas para prevenir la comisión de los delitos contemplados en dicha normativa.



## 7.2

# Calificación y evaluación de proveedores

Inmobiliaria Manquehue S.A. mantiene un modelo de gestión integral orientado a construir relaciones sólidas y colaborativas con sus proveedores de bienes, servicios, maquinaria y equipos. Este enfoque busca seleccionar socios que aporten competitividad y eficiencia al negocio, asegurando una cadena de suministro confiable y alineada con los estándares de la compañía.

Con el fin de evaluar en profundidad el desempeño y las prácticas comerciales de cada proveedor, la empresa utiliza la plataforma RedNegocios, administrada por la Cámara de Comercio de Santiago. Esta herramienta permite analizar el riesgo operacional y financiero asociado a proveedores y contratistas, fortaleciendo la toma de decisiones y la gestión preventiva.



La evaluación considera cinco dimensiones principales:

### 1. DESEMPEÑO FINANCIERO

- Solidez económica del proveedor.
- Capacidad para cumplir compromisos en el largo plazo.
- Identificación de riesgos financieros relevantes.

### 2. CUMPLIMIENTO CONTRACTUAL

- Respeto de condiciones pactadas y plazos acordados.
- Transparencia en precios y procesos de facturación.
- Cumplimiento de garantías ofrecidas.

### 3. CALIDAD DEL PRODUCTO O SERVICIO

- Nivel de calidad entregado y adherencia a estándares técnicos.

### 4. CUMPLIMIENTO NORMATIVO

- Observancia de regulaciones legales y laborales.
- Existencia de certificaciones y auditorías.
- Compromiso con prácticas éticas y de cumplimiento.

### 5. RESPONSABILIDAD SOCIAL Y AMBIENTAL

- Cumplimiento de normativas aplicables.
- Conductas responsables y éticas.
- Aportes positivos a la comunidad.

Además de la evaluación inicial, Inmobiliaria Manquehue S.A. realiza un seguimiento permanente a través de informes periódicos que permiten monitorear el desempeño en tiempo real. Este enfoque proactivo facilita la anticipación de riesgos operacionales y financieros, y la implementación oportuna de mejoras y correcciones en conjunto con proveedores y contratistas.



## 7.3

### Pago a proveedores

DURANTE 2025, EL PLAZO PROMEDIO DE PAGO FUE DE 24,6 DÍAS.

Inmobiliaria Manquehue S.A. y sus filiales mantienen un enfoque uniforme hacia todos sus proveedores, sin distinguir entre actores críticos y no críticos. Aunque no existe una política de pago específica, el proceso está completamente formalizado mediante un procedimiento interno que fija como objetivo un plazo de 30 días para el pago de facturas, tanto a proveedores nacionales como extranjeros (7.1).

En 2025, la compañía procesó 5.985 facturas, de las cuales la gran mayoría fue pagada dentro del plazo definido, sin incurrir en intereses por mora. Estos pagos representaron desembolsos por \$55.638.726.995, reflejando una relación comercial consistente y responsable con un total de 354 proveedores.

Asimismo, no fue necesario suscribir acuerdos especiales en el Registro de Acuerdos con Plazo Excepcional de Pago del Ministerio de Economía (7.1 V). Este desempeño refuerza el compromiso de Manquehue con prácticas financieras transparentes, equitativas y eficientes, consolidando relaciones de confianza y beneficio mutuo con todos sus proveedores.



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

Proveedores nacionales	Hasta 30 días desde la fecha de recepción de factura	Entre 31 y 60 días desde la fecha de recepción de factura	Más de 60 días desde la fecha de recepción de factura
Nº facturas pagadas	5.373	535	77
Monto Total (millones de pesos)	52,9	2,3	333,8
Nº Proveedores, según facturas pagadas por rango	335	141	36

Proveedores internacionales	Hasta 30 días desde la fecha de recepción de factura	Entre 31 y 60 días desde la fecha de recepción de factura	Más de 60 días desde la fecha de recepción de factura
Nº facturas pagadas	0	0	0
Monto Total (millones de pesos)	0	0	0
Nº Proveedores, según facturas pagadas por rango	0	0	0

01

02

03

04

05

06

07

Gestión de Proveedores

08

09

10

11

**EMPRESA PROVEEDORA**
**Porcentaje**

EMPRESA PROVEEDORA	Porcentaje
Empresa Constructora Descó S.A.	49,64%
Lo Campino Constructora Ltda.	25,70%
Creditú Administradora de Mutuos Hipotecarios S.A.	1,90%
Constructora Jonathan Dominguez Eirl	0,92%
A&I Construcciones SpA	0,73%
Proyectos de Riego y Áreas Verdes Riavsa SpA	0,68%
Construcción e Inversiones HG&G Ltda.	0,65%
Capitalizarme SpA	0,63%
MTM Diseño y Publicidad SpA	0,60%
Archiplan Proyectos de Arquitectura S.A.	0,58%



01

02

03

04

05

06

07

**Gestión  
de  
Proveedores**

08

09

10

11

## 7.4

# Capacitación a proveedores

Durante 2025, Inmobiliaria Manquehue S.A. desarrolló un programa de capacitaciones dirigido a colaboradores, proveedores de servicios y contratistas, con el propósito de fortalecer el conocimiento y la correcta aplicación de las políticas y herramientas corporativas.

A lo largo del año se realizaron dos instancias de encuentro con líderes y representantes de empresas colaboradoras, orientadas a difundir políticas internas, requerimientos legales y a identificar, de manera conjunta, oportunidades de mejora. En estas actividades se abordaron temas como legislación vigente, la nueva normativa en materia de Delitos Económicos y Seguridad y Salud Ocupacional, entre otros.

### CAPACITACIONES INTERNAS (PARA TODOS LOS COLABORADORES)

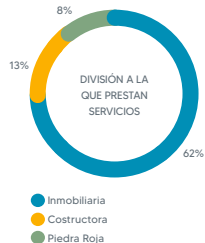
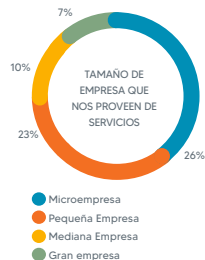
- Política de Proveedores
- Uso de la plataforma Rindegastos
- Factoring y procesos asociados

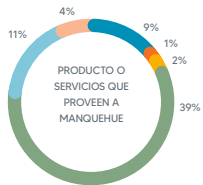
### CAPACITACIONES EXTERNAS (PARA NUEVOS PROVEEDORES)

- Política de Proveedores
- Inducción al Portal de Proveedores
- Uso de la plataforma CERTILAP
- Ley de Prevención de Delitos
- Ley de Subcontratación

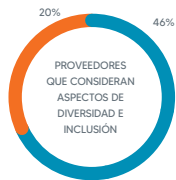
Estas actividades buscan asegurar que todas las partes involucradas conozcan, comprendan y adopten las políticas establecidas por la compañía, promoviendo relaciones basadas en la confianza, la transparencia y el cumplimiento.

Además, en noviembre se aplicó un cuestionario dirigido a proveedores con el fin de conocer sus actividades, origen y percepción respecto a la relación comercial con Manquehue. La alta participación obtenida permitirá identificar oportunidades de mejora y fortalecer la gestión conjunta en los próximos periodos.

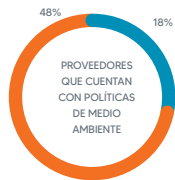




- Consultoría
- Insumos
- Materiales
- Servicios
- Subcontratos
- Otra



- Sí
- No



- Sí
- No



- Sí
- No



08

Estándares  
Utilizados



**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 calificada que (1) tenga una calificación energética y (2) cuente con la certificación ENERGY STAR, por subsector inmobiliario.	Porcentaje (%) por área de suelo	
	IF-RE-130a.5	Descripción de cómo se integran las consideraciones de gestión de la energía de los edificios en el análisis de las inversiones inmobiliarias y la estrategia operativa.	N/A	
Gestión del agua	IF-RE-140a.1	Cobertura de datos del agua extraída, expresada en porcentaje, de (1) la superficie útil total y (2) la superficie útil en regiones en las que se produzca un estrés hídrico inicial alto o extremadamente alto, por subsector inmobiliario.	Porcentaje (%) por área de suelo	Inmobiliaria Manquehue ha explorado el tema de la gestión del recurso hídrico en el diseño de sus proyectos, considerando alternativas más sostenibles. Pese a ello, actualmente no se cuenta con la información para responder este tema según solicita el estándar.
	IF-RE-140a.2	1) Total de agua extraída por área de la cartera que disponga de cobertura de datos y 2) porcentaje en las regiones con estrés hídrico inicial alto o extremadamente alto, por subsector inmobiliario.	Mil metros cúbicos (m <sup>3</sup> ), porcentaje (%)	
	IF-RE-140a.3	Variación porcentual similar en el agua extraída para el área de la cartera con cobertura de datos, por subsector inmobiliario.	Porcentaje (%)	
	IF-RE-140a.4	Descripción de los riesgos de la gestión del agua y análisis de las estrategias y las prácticas para mitigarlos.	Cualitativa	
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 <sup>2</sup> )	No aplica para la empresa. Inmobiliaria Manquehue no participa del negocio de renta habitacional.
	IF-RE-410a.2	Porcentaje de arrendatarios que se miden o submiden por separado en cuanto (1) al consumo de electricidad de la red y (2) al agua extraída, por subsector inmobiliario.	Porcentaje (%) por área de suelo	
	IF-RE-410a.3	Análisis del método para medir, incentivar y mejorar los efectos de los arrendatarios sobre la sostenibilidad.	Cualitativa	
Adaptación al cambio climático	IF-RE-450a.1	Superficie de propiedades ubicadas en zonas de inundación de 100 años, por subsector inmobiliario.	Pies cuadrados (ft <sup>2</sup> )	A la fecha, considerando como ciudades de referencia Santiago y Machali, no existen proyectos de Inmobiliaria Manquehue ubicados en zonas de inundación de 100 años.
	IF-RE-450a.2	Descripción del análisis de la exposición al riesgo de cambio climático, grado de exposición sistemática de la cartera y estrategias para mitigar los riesgos.	Cualitativa	No se cuenta con la información para responder este tema según solicita el estándar.

**TABLA 2:**  
**PARÁMETROS**  
**DE ACTIVIDAD**

Indicador	Código	Unidad de medida	Código
Número de inmuebles, por subsector inmobiliario.	IF-RE-000.A	Número	En 2025 el Desarrollo Inmobiliario fue de 18 proyectos, 11 para el subsector casas y 7 para el subsector edificios.
Superficie de suelo alquilable, por subsector inmobiliario.	IF-RE-000.B	Pies cuadrados (ft)	
Porcentaje de inmuebles administrados indirectamente, por subsector inmobiliario por área de suelo.	IF-RE-000.C	Porcentaje (%)	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 (%)	

01

02

03

04

05

06

07

08

Estándares  
Utilizados

09

10

11

## 8.2

# Índice CMF

Indicador	Contenido	Página	Comentario
1	Índice de contenidos	95 - 105	
<b>2</b>	<b>Perfil de la entidad</b>		
2.1	Misión, Visión, propósito y valores	7 - 8	
2.2	Información histórica	9 - 12	
<b>2.3</b>	<b>Propiedad</b>		
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	
<b>2.3.4</b>	<b>Acciones, sus características y derechos</b>		
2.3.4.i	Acciones, sus características y derechos	21	
2.3.4.ii	Acciones, sus características y derechos	21	
2.3.4.iii.a	Acciones, sus características y derechos	21	
2.3.4.iii.b	Acciones, sus características y derechos	21	
2.3.4.iii.c	Acciones, sus características y derechos	21	
2.3.5	Otros valores	14	Durante el periodo no se emitieron otros valores

01

02

03

04

05

06

07

08

Estándares  
Utilizados

09

10

11

Indicador	Contenido	Página	Comentario
<b>3</b>	<b>Gobierno Corporativo</b>		
<b>3.1</b>	<b>Marco de Gobernanza</b>		
3.1.i	Marco de Gobernanza	34	
3.1.ii	Marco de Gobernanza	57 - 59	
3.1.iii	Marco de Gobernanza	39 - 40	
3.1.iv	Marco de Gobernanza	58 - 59	
3.1.v	Marco de Gobernanza	54 - 55	
3.1.vi	Marco de Gobernanza	34	
3.1.vii	Marco de Gobernanza	34	
3.1.viii	Organigrama	32	
<b>3.2</b>	<b>Directorio</b>		
3.2.i	Directorio	23 - 24	
3.2.ii	Directorio	26	
3.2.iii	Directorio	27	
3.2.iv	Directorio	26	
3.2.v	Directorio	27	

01

02

03

04

05

06

07

**08**Estándares  
Utilizados

09

10

11

Indicador	Contenido	Página	Comentario
3.2.vi	Directorio	27 - 28	
3.2.vii	Directorio	27 - 28	
3.2.viii	Directorio	27 - 28	
3.2.ix	Directorio	27 - 28	
3.2.ix.a	Directorio	27 - 28	
3.2.ix.b	Directorio	27 - 28	
3.2.ix.c	Directorio	27 - 28	
3.2.x	Directorio	27	
3.2.xi	Directorio	27 - 28	
<b>3.2.xii</b>	<b>Directorio</b>		
3.2.xii.a	Directorio	27	
3.2.xii.b	Directorio	27	
3.2.xii.c	Directorio	39 - 40	
3.2.xii.d	Directorio	27	
<b>3.2.xiii</b>	<b>Directorio</b>		
3.2.a	Directorio	25	

01

02

03

04

05

06

07

08

Estándares  
Utilizados

09

10

11

Indicador	Contenido	Página	Comentario
3.2.c	Directorio	25	
3.2.d	Directorio	25	
3.2.e	Directorio	25	
3.2.f	Directorio	25	Pese a que el Directorio estuvo compuesto en su totalidad por miembros de género masculino, al definirse las remuneraciones en función del cargo no es posible calcular brecha.
<b>3.3</b>	<b>Comités del Directorio</b>		
3.3.i	Comités del Directorio	29, 31	
3.3.ii	Comités del Directorio	29, 31	
3.3.iii	Comités del Directorio	29, 32	
3.3.iv	Comités del Directorio	29, 31	
3.3.v	Comités del Directorio	29 - 30	
3.3.vi	Comités del Directorio	29	
3.3.vii	Comités del Directorio	29	
<b>3.4</b>	<b>Ejecutivos principales</b>		
3.4.i	Ejecutivos principales	32	
3.4.ii	Ejecutivos principales	32	

01

02

03

04

05

06

07

08

Estándares  
Utilizados

09

10

11

Indicador	Contenido	32	Comentario
3.4.iii	Ejecutivos principales	32	
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.
<b>3.6</b>	<b>Gestión de riesgos</b>		
3.6.i	Gestión de riesgos	35	
3.6.ii	Gestión de riesgos	35 - 38	
3.6.ii.a	Gestión de riesgos	35 - 38	
3.6.ii.b	Gestión de riesgos	38	
3.6.ii.c	Gestión de riesgos	39 - 40	
3.6.ii.d	Gestión de riesgos	35	
3.6.ii.e	Gestión de riesgos	35 - 38	
3.6.iii	Gestión de riesgos	35	
3.6.iv	Gestión de riesgos	35	
3.6.v	Gestión de riesgos	35	
3.6.vi	Gestión de riesgos	35	
3.6.vii	Gestión de riesgos	39 - 40	

01

02

03

04

05

06

07

**08**Estándares  
Utilizados

09

10

11

Indicador	Contenido	Página	Comentario
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	39 - 40	
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 2025 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 y el Directorio sí revisaron los puntos indicados.
3.6 xii	Gestión de riesgos	39 - 40	Durante 2025, la empresa no contó con una unidad de relaciones con los grupos de interés. No obstante, las dudas recibidas por los mecanismos formales, fueron respondidas en tiempo y forma, por las áreas involucradas en la pregunta respectiva. Además, fueron informadas en el Comité de Directores.
3.6 xiii	Gestión de riesgos	39	
<b>3.7</b>	<b>Relación con los grupos de interés y el público en general</b>		
3.7.i	Relación con los grupos de interés y el público en general		Durante 2025, 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

02

03

04

05

06

07

08

Estándares  
Utilizados

09

10

11

Indicador	Contenido	Página	Comentario
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.
3.7.iii	Relación con los grupos de interés y el público en general		Durante 2025 hubo renovación de Directorio. 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	27	
<b>4</b>	<b>Estrategia</b>		
4.1	Horizontes de tiempo	46	
4.2	Objetivos estratégicos	42	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	50	
<b>5</b>	<b>Personas</b>		
<b>5.1</b>	<b>Dotación de personal</b>		
5.1.1	Número de personas por sexo	61	
5.1.2	Número de personas por nacionalidad	61	
5.1.3	Número de personas por rango de edad	62	
5.1.4	Antigüedad laboral	63	

01

02

03

04

05

06

07

08

Estándares  
Utilizados

09

10

11

Indicador	Contenido	Página	Comentario
5.1.5	Número de personas con discapacidad	64	
5.2	Formalidad laboral	64	
5.3	Adaptabilidad laboral	64	
<b>5.4</b>	<b>Equidad salarial por sexo</b>		
5.4.1	Política de equidad	65	
5.4.2	Brecha salarial	65	
5.5	Acoso laboral y sexual	39 - 40	
5.6	Seguridad laboral	74	
5.7	Permiso postnatal	66	
<b>5.8</b>	<b>Capacitación y beneficios</b>		
5.8.i	Capacitación y beneficios	67	
5.8.ii	Capacitación y beneficios	67	
5.8.iii	Capacitación y beneficios	67	
5.8.iv	Capacitación y beneficios	67	
5.9	Política de subcontratación	77 - 79	

01

02

03

04

05

06

07

08

Estándares  
Utilizados

09

10

11

Indicador	Contenido	Página	Comentario
<b>6</b>	<b>Modelo de negocios</b>		
<b>6.1</b>	<b>Sector industrial</b>		
6.1 i	Sector industrial	46 - 49	
6.1 ii	Sector industrial	50	
6.1 iii	Sector industrial	39 - 40	
6.1.iv	Sector industrial	39 - 40	
6.1.v	Sector industrial	59	
6.1 vi	Sector industrial		En 2025 la empresa participó en la Asociación de Desarrolladores Inmobiliarios (ADI) y la Cámara Chilena de la Construcción (CchC).
<b>6.2</b>	<b>Negocios</b>		
6.2.i	Negocios	46	
6.2.ii	Negocios	81 - 82	
6.2.iii	Negocios	88 - 89	
6.2.iv	Negocios	81 - 82	
6.2.v	Negocios	15	
6.2.vi	Negocios		La empresa no posee patentes de propiedad.

01

02

03

04

05

06

07

08

Estándares  
Utilizados

09

10

11

Indicador	Contenido	Página	Comentario
6.2.vii	Negocios		La empresa no posee licencias, franquicias, royalties y/o concesiones de propiedad.
6.2.viii	Negocios	51	
6.3	Grupos de interés	59	
<b>6.4</b>	<b>Propiedades e instalaciones</b>		
6.4.i	Propiedades e instalaciones	47 - 48	
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	47 - 48	
<b>6.5</b>	<b>Subsidiarias, asociadas e inversiones en otras sociedades</b>		
6.5.1	Subsidiarias y asociadas	15	
6.5.2	Inversión en otras sociedades	15 - 20	
<b>7</b>	<b>Gestión de proveedores</b>		
7.1	Pago a proveedores	88 - 91	
7.1.i	Pago a proveedores	88 - 91	
7.1.ii	Pago a proveedores	88 - 91	
7.1.iii	Pago a proveedores	88 - 91	

01

02

03

04

05

06

07

08

Estándares  
Utilizados

09

10

11

Indicador	Contenido	Página	Comentario
71.IV	Pago a proveedores	88 - 91	
71.V	Pago a proveedores	88 - 91	
7.2	Evaluación de proveedores	87	
<b>8</b>	<b>Indicadores</b>		
<b>8.1</b>	<b>Cumplimiento legal normativo</b>		
8.1.1	En relación con clientes	84	Durante el año 2025 no existieron multas relacionadas.
8.1.2	En relación con sus trabajadores	77	Durante el año 2025 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 de Impacto Ambiental (SEIA), cumpliendo con los instrumentos legislativos.
8.1.4	Libre Competencia	40	
8.1.5	Otros valores	39	
8.2	Indicadores de sostenibilidad por tipo de industria	93 - 94	
9	Hechos relevantes o esenciales	108	
10	Comentarios de accionistas y del Comité de Directores	110	
11	Informes financieros	112 - 118	

01

02

03

04

05

06

07

08

Estándares  
Utilizados

09

10

11

**Backlog de promesas:** Stock de promesas vigentes al cierre del período se encuentran pendientes de escrituración.

**Backlog de proyectos:** Saldo de proyectos que se encuentran en construcción, propios y desarrollados por sociedades o consorcios, excluyendo aquellos ejecutados por encargo 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:** Formalización de la compraventa mediante la firma de la escritura pública, en la que se individualiza a comprador y vendedor, el precio y la forma de pago. Con este acto se perfecciona la venta y el cliente procede al pago del inmueble.

**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 o pérdida atribuible a la controladora en los últimos 12 meses / Patrimonio promedio de los últimos dos años.

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

**Rescisión:** 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, pendiente de escrituración al cierre del 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.

09

Hechos  
Esenciales



## Hechos Esenciales o Relevantes

**DURANTE EL AÑO 2025, LA COMPAÑÍA INFORMÓ A LA COMISIÓN PARA EL MERCADO FINANCIERO ("CMF") Y A LAS BOLSAS DE VALORES, LOS SIGUIENTES HECHOS ESENCIALES:**

21/03/2025

Con fecha 21 de marzo de 2025, se informó la fecha y materias a tratar en la Junta Ordinaria de Accionistas efectuada el 24 de abril de 2025.

24/04/2025

Con fecha 24 de abril de 2025, se informó de la aprobación del Balance y Estados Financieros y la Memoria Anual respecto del ejercicio 2024, así como la distribución del dividendo acordado, la renovación de los miembros del Directorio y la Designación como empresa de auditoría externa a Deloitte Auditores Consultores Limitada para el ejercicio 2025.

01

02

03

04

05

06

07

08

09

10

**11**

Estados  
Financieros  
Consolidados

# 10

Comentarios de  
Accionistas y Comité  
de Directores



# Declaración de Responsabilidad 2025

## COMENTARIOS DE ACCIONISTAS Y COMITÉ DE DIRECTORES

Durante el ejercicio 2025, no hubo comentarios ni proposiciones relativas a la marcha de los negocios sociales de la Compañía por parte del Comité de Directores ni de los accionistas.

## DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

De conformidad con la Norma de Carácter General N°519 de la Comisión para el Mercado Financiero, los directores de Inmobiliaria Manquehue S.A. y su Gerente General, declaran bajo juramento que han tomado conocimiento y son responsables, de la veracidad de toda la información incorporada en la presente Memoria.

R.U.T. 88.745.400-0  
**RAZON SOCIAL** INMOBILIARIA MANQUEHUE S.A.

En Sesión de Directorio de fecha 26 de marzo de 2026, los Directores y el Gerente General de la sociedad **Inmobiliaria Manquehue S.A.**, firmantes de esta declaración, tomaron conocimiento y se declararon responsables bajo juramento respecto de la veracidad de la información incorporada en el informe de los Estados Financieros Consolidados Anuales, referidos al 31 de diciembre de 2025, de acuerdo al siguiente detalle:

	Consolidado
Estados Consolidados de Situación Financiera	X
Estados Consolidados de Resultados Integrales	X
Estados Consolidados de Flujos 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	
Diego Bacigalupo Aracena	Director	13.828.244-9	
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, 26 de marzo 2026.

# 11

## Estados Financieros Consolidados



## Estados Financieros Consolidados

<b>ACTIVOS</b>				
<b>ACTIVOS CORRIENTES</b>	<b>N° Nota</b>	<b>31-12-2025 M\$</b>	<b>31-12-2024 M\$</b>	<b>Variación M\$</b>
Efectivo y equivalentes al efectivo	5	12.177.452	20.365.462	(8.188.010)
Otros activos no financieros	7	17.508	17.508	-
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes, neto	8	40.051.763	31.302.526	8.749.237
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas	9	489.799	483.019	6.780
Inventarios	10	115.553.846	116.521.226	(967.380)
Activos por impuestos	11	12.408.590	12.350.111	58.479
<b>TOTAL DE ACTIVOS CORRIENTES</b>		<b>180.698.958</b>	<b>181.039.852</b>	<b>(340.894)</b>
<b>ACTIVOS NO CORRIENTES</b>				
Otros activos financieros	6	40.762	379.004	(338.242)
Otros activos no financieros	7	424.575	442.083	(17.508)
Cuentas por cobrar	8	1.095.518	1.942.769	(847.251)
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas	9	3.586.415	3.710.666	(124.251)
Inventarios	10	24.852.508	24.958.515	(106.007)
Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación	12	3.486.542	4.140.008	(653.466)
Activos intangibles distintos de la plusvalía	13	863.190	845.530	17.660
Propiedades, planta y equipo	14	682.699	870.928	(188.229)
Activos por derecho de uso	15	12.185.208	7.279.493	4.905.715
Propiedades de inversión	16	86.441.490	91.819.347	(5.377.857)
Activos por impuestos diferidos	17	53.887.915	51.475.018	2.412.897
<b>TOTAL DE ACTIVOS NO CORRIENTES</b>		<b>187.546.822</b>	<b>187.863.361</b>	<b>(316.539)</b>
<b>TOTAL DE ACTIVOS</b>		<b>368.245.780</b>	<b>368.903.213</b>	<b>(657.433)</b>

PASIVOS Y PATRIMONIO				
PASIVOS CORRIENTES	N° Nota	31-12-2025 M\$	31-12-2024 M\$	Variación M\$
Otros pasivos financieros	18	84.974.108	83.668.938	1.305.170
Pasivos por arrendamientos	19	2.104.762	759.149	1.345.613
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar	20	15.548.991	16.016.587	(467.596)
Otras provisiones	21	14.656.817	11.624.728	3.032.089
Pasivos por impuestos	11	990.905	1.161.177	(170.272)
Provisiones por beneficios a los empleados	22	348.112	459.713	(111.601)
Otros pasivos no financieros	23	746.239	749.153	(2.914)
<b>TOTAL DE PASIVOS CORRIENTES</b>		<b>119.369.934</b>	<b>114.439.445</b>	<b>4.930.489</b>
PASIVOS NO CORRIENTES				
Otros pasivos financieros	18	18.571.555	30.926.594	(12.355.039)
Pasivos por arrendamientos	19	15.719.109	7.371.592	8.347.517
Cuentas por pagar	20	8.939.556	10.439.666	(1.500.110)
Pasivos por impuestos diferidos	17	145.116	249.798	(104.682)
Otras provisiones	21	29.571.061	30.340.493	(769.432)
Provisiones por beneficios a los empleados	22	135.457	130.310	5.147
<b>TOTAL DE PASIVOS NO CORRIENTES</b>		<b>73.081.854</b>	<b>79.458.453</b>	<b>(6.376.599)</b>
<b>TOTAL PASIVOS</b>		<b>192.451.788</b>	<b>193.897.898</b>	<b>(1.446.110)</b>
PATRIMONIO				
Capital emitido	24.2	98.570.453	98.570.453	-
Sobreprecio en colocación de acciones		3.448.858	3.448.858	-
Ganancias acumuladas		43.978.473	42.591.325	1.387.148
Otras reservas	24.4	(601.278)	(85.009)	(516.269)
Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora		145.396.506	144.525.627	870.879
Participaciones no controladoras	24.5	30.397.486	30.479.688	(82.202)
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>		<b>175.793.992</b>	<b>175.005.315</b>	<b>788.677</b>
<b>TOTAL DE PATRIMONIO Y PASIVOS</b>		<b>368.245.780</b>	<b>368.903.213</b>	<b>(657.433)</b>

01

02

03

04

05

06

07

08

09

10

11

Estados  
Financieros  
Consolidados

## Estados consolidados de resultados

ESTADO DE RESULTADOS POR FUNCIÓN	N° Nota	01-01-2025 31-12-2025 M\$	01-01-2024 31-12-2024 M\$
Ingresos de actividades ordinarias	25	77.242.781	56.486.585
Costo de ventas	26.1	(57.252.062)	(40.798.245)
<b>GANANCIA BRUTA</b>		<b>19.990.719</b>	<b>15.688.340</b>
Gasto de administración	26.1	(16.113.079)	(14.340.348)
Otros ingresos	26.5	1.787.978	870.584
Otros gastos	26.5	(337.710)	(5.018)
Ingresos financieros	26.4	703.648	1.348.014
Costos financieros	26.4	(2.977.424)	(2.215.805)
Participación en las ganancias (pérdidas) de asociadas y negocios conjuntos que se contabilicen utilizando el método de la participación	12	(253.704)	103.079
Diferencias de cambio	26.6	658.478	(7.283)
Resultados por unidades de reajuste	26.7	(445.623)	(928.001)
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>		<b>3.013.283</b>	<b>513.562</b>
Ingreso por impuestos a las ganancias	17	781.760	3.621.085
<b>UTILIDAD PROCEDENTE DE OPERACIONES CONTINUADAS</b>		<b>3.795.043</b>	<b>4.134.647</b>
Ganancia procedente de operaciones discontinuadas		-	-
<b>UTILIDAD</b>		<b>3.795.043</b>	<b>4.134.647</b>
<b>GANANCIA ATRIBUIBLE A</b>			
Ganancia atribuible a los propietarios de la controladora	28	2.177.362	3.487.025
Ganancia atribuible a participaciones no controladoras	24.5	1.617.681	647.622
<b>GANANCIA</b>		<b>3.795.043</b>	<b>4.134.647</b>
<b>GANANCIA POR ACCIÓN</b>			
<b>GANANCIA POR ACCIÓN BÁSICA</b>			
Ganancia por acción básica en operaciones continuas (en pesos)	28	3,68	5,89
<b>GANANCIA POR ACCIÓN DILUIDAS</b>			
Ganancia diluida por acción procedente de operaciones continuas (en pesos)	28	3,68	5,89

01

02

03

04

05

06

07

08

09

10

11

Estados  
Financieros  
Consolidados

ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL	Nº Nota	01-01-2025 31-12-2025 M\$	01-01-2024 31-12-2024 M\$
UTILIDAD		3.795.043	4.134.647
<b>COMPONENTES DE OTRO RESULTADO INTEGRAL ANTES DE IMPUESTOS</b>			
Pérdida por coberturas de flujos de efectivo, antes de impuestos		(1.021.598)	(153.681)
<b>TOTAL OTRO RESULTADO INTEGRAL QUE NO SE RECLASIFICARÁ AL RESULTADO DEL AÑO, ANTES DE IMPUESTOS</b>		<b>(1.021.598)</b>	<b>(153.681)</b>
Impuesto a las ganancias relacionado con coberturas de flujos de efectivo de otro resultado integral		275.831	41.495
<b>TOTAL IMPUESTO A LAS GANANCIAS RELATIVO A OTRO RESULTADO INTEGRAL QUE NO SE RECLASIFICARÁ AL RESULTADO DEL AÑO</b>		<b>275.831</b>	<b>41.495</b>
<b>TOTAL OTRO RESULTADO INTEGRAL QUE NO SE RECLASIFICARÁ AL RESULTADO DEL AÑO</b>		<b>(745.767)</b>	<b>(112.186)</b>
<b>RESULTADO INTEGRAL TOTAL</b>		<b>3.049.276</b>	<b>4.022.461</b>
<b>RESULTADO INTEGRAL ATRIBUIBLE A:</b>			
Resultado integral atribuible a los propietarios de la controladora		1.667.679	3.410.353
Resultado integral atribuible a participaciones no controladoras		1.381.597	612.108
<b>RESULTADO INTEGRAL TOTAL</b>		<b>3.049.276</b>	<b>4.022.461</b>

01

02

03

04

05

06

07

08

09

10

11

Estados  
Financieros  
Consolidados

## 11.3

### Cambios en el patrimonio neto

ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO	Nota	Capital emitido M\$	Sobrepeso en colocación de acciones M\$	Reservas de Coberturas de flujo de caja M\$	Otras reservas M\$	Total otras reservas M\$	Ganancias acumuladas M\$	Patrimonio atribuido a propietarios de la controladora M\$	Participaciones no controladoras M\$	Patrimonio Total M\$
Saldo al 01.01.2025		98.570.453	3.448.858	(76.672)	(8.337)	(85.009)	42.591.325	144.525.627	30.479.688	175.005.315
<b>Cambio en patrimonio</b>										
Utilidad		-	-	-	-	-	2.177.362	2.177.362	1.617.681	3.795.043
Otro resultado integral		-	-	(509.683)	-	(509.683)	-	(509.683)	(236.084)	(745.767)
<b>RESULTADO INTEGRAL</b>		-	-	<b>(509.683)</b>	-	<b>(509.683)</b>	<b>2.177.362</b>	<b>1.667.679</b>	<b>1.381.597</b>	<b>3.049.276</b>
Dividendos	24.3	-	-	-	-	-	(137.005)	(137.005)	(499.029)	(636.034)
Dividendo mínimo	24.3	-	-	-	-	-	(653.209)	(653.209)	-	(653.209)
Adquisición participación filial	24.4	-	-	-	(6.586)	(6.586)	-	(6.586)	(779.69)	(84.555)
Disminución de capital	24.5	-	-	-	-	-	-	-	(886.801)	(886.801)
<b>TOTAL DE CAMBIOS EN PATRIMONIO</b>		-	-	<b>(509.683)</b>	<b>(6.586)</b>	<b>(516.269)</b>	<b>1.387.148</b>	<b>870.879</b>	<b>(82.202)</b>	<b>788.677</b>
<b>SALDO FINAL AL 31.12.2025</b>	<b>24</b>	<b>98.570.453</b>	<b>3.448.858</b>	<b>(586.355)</b>	<b>(14.923)</b>	<b>(601.278)</b>	<b>43.978.473</b>	<b>145.396.506</b>	<b>30.397.486</b>	<b>175.793.992</b>
Saldo al 01.01.2024		98.570.453	3.448.858	-	(8.337)	(8.337)	40.254.402	142.265.376	30.607.741	172.873.117
<b>Cambio en patrimonio</b>										
Utilidad		-	-	-	-	-	3.487.025	3.487.025	647.622	4.134.647
Otro resultado integral		-	-	(76.672)	-	(76.672)	-	(76.672)	(35.514)	(112.186)
<b>RESULTADO INTEGRAL</b>		-	-	<b>(76.672)</b>	-	<b>(76.672)</b>	<b>3.487.025</b>	<b>3.410.353</b>	<b>612.108</b>	<b>4.022.461</b>
Dividendos	24.3	-	-	-	-	-	(103.995)	(103.995)	(1125.359)	(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
<b>TOTAL DE CAMBIOS EN PATRIMONIO</b>		-	-	<b>(76.672)</b>	-	<b>(76.672)</b>	<b>2.336.923</b>	<b>2.260.251</b>	<b>(128.053)</b>	<b>2.132.198</b>
<b>SALDO FINAL AL 31.12.2024</b>	<b>24</b>	<b>98.570.453</b>	<b>3.448.858</b>	<b>(76.672)</b>	<b>(8.337)</b>	<b>(85.009)</b>	<b>42.591.325</b>	<b>144.525.627</b>	<b>30.479.688</b>	<b>175.005.315</b>

01

02

03

04

05

06

07

08

09

10

11

Estados  
Financieros  
Consolidados

## 11.4

### Flujos de efectivo directo

ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO	Nº Nota	01-01-2025 31-12-2025 M\$	01-01-2024 31-12-2024 M\$
<b>FLUJOS DE EFECTIVO PROCEDENTES DE (UTILIZADOS EN) ACTIVIDADES DE OPERACIÓN</b>			
<b>CLASES DE COBROS POR ACTIVIDADES DE OPERACIÓN</b>			
Cobros procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios		71.609.478	55.933.116
Pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios		(63.321.636)	(75.259.257)
Pagos a y por cuenta de los empleados		(4.488.854)	(4.249.306)
Dividendos pagados	91.3	(499.029)	(1125.359)
Intereses recibidos		689.715	1.341.077
Impuestos a las ganancias pagados		92.472	155.407
Otras entradas de efectivo	26.5	1.515.659	434.311
<b>Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de la operación</b>		<b>5.597.805</b>	<b>(22.770.011)</b>
<b>Flujos de efectivo procedentes de (utilizados en) actividades de inversión</b>			
Flujo de efectivo utilizados en la compra de participaciones no controladoras		(91.617)	(1.797)
Préstamos a entidades relacionadas		(506.838)	-
Importes procedentes de la venta de propiedades, planta y equipo		27.840	27.899
Compras de propiedades, planta y equipo		(121.247)	(479.994)
Cobros a entidades relacionadas		698.175	-
Dividendos recibidos	91.3	292.044	288.417
<b>Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de inversión</b>		<b>298.357</b>	<b>(165.475)</b>

01

02

03

04

05

06

07

08

09

10

11

Estados  
Financieros  
Consolidados

ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO	N° Nota	01-01-2025 31-12-2025 M\$	01-01-2024 31-12-2024 M\$
<b>FLUJOS DE EFECTIVO PROCEDENTES DE (UTILIZADOS EN) ACTIVIDADES DE OPERACIÓN</b>			
<b>FLUJOS DE EFECTIVO PROCEDENTES DE (UTILIZADOS EN) ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN</b>			
Importes procedentes de la emisión de acciones	91.3	-	385.198
Pagos por otras participaciones en el patrimonio	91.3	(886.801)	-
Importes procedentes de préstamos de largo plazo	5	4.115.000	7.679.378
Importes procedentes de préstamos de corto plazo	5	39.865.808	60.796.962
Pagos de préstamos	5	(56.516.935)	(48.309.421)
Pagos de pasivos por arrendamientos financieros	5	(3.584.498)	(204.952)
Intereses pagados	5	(8.560.489)	(8.823.552)
Dividendos pagados	24.3	(1.183.112)	(1.183.112)
Otras entradas de efectivo	5d	12.666.855	2.248.454
<b>Flujos de efectivo netos (utilizados en) procedentes de actividades de financiación</b>		<b>(14.084.172)</b>	<b>12.588.955</b>
<b>Decremento neto en el efectivo y equivalentes al efectivo, antes del efecto de los cambios en la tasa de cambio</b>		<b>(8.188.010)</b>	<b>(10.346.531)</b>
Efectos de la variación en la tasa de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo		-	-
<b>Disminución neto de efectivo y equivalentes al efectivo</b>		<b>(8.188.010)</b>	<b>(10.346.531)</b>
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del año		20.365.462	30.711.993
<b>EFFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFECTIVO AL FINAL DEL AÑO</b>	<b>5</b>	<b>12.177.452</b>	<b>20.365.462</b>

01

02

03

04

05

06

07

08

09

10

11

Estados  
Financieros  
Consolidados



Deloitte  
Auditoría y Contabilidad Limitada  
Núñez  
Av. El Bosque 1205 - I  
Las Condes, Santiago  
Chile  
Fono: (56) 22 207 2000  
Fax: (56) 22 208 1017  
www.deloitte.cl

**INFORME DEL AUDITOR INDEPENDIENTE**

A los accionistas y Directores de  
Inmobiliaria Manquehue S.A.

**Opinión**

Hemos auditado los estados financieros consolidados de Inmobiliaria Manquehue S.A. y sus subsidiarias (el Grupo), que comprenden el estado de situación financiera consolidado al 31 de diciembre de 2025, los estados consolidados de resultados, de resultados integrales, de cambios en el patrimonio y de flujos de efectivo correspondientes al año terminado en esa fecha, y las notas a los estados financieros consolidados, incluyendo información de las políticas contables materiales.

En nuestra opinión, los estados financieros consolidados adjuntos presentan razonablemente, en todos los aspectos materiales, la situación financiera consolidada del Grupo al 31 de diciembre de 2025, sus resultados consolidados y flujos de efectivo consolidados correspondientes al año terminado en esa fecha, de conformidad con las Normas de Contabilidad de las Normas Internacionales de Información Financiera, emitidas por el International Accounting Standards Board.

**Fundamento de la opinión**

Hemos llevado a cabo nuestra auditoría de conformidad con las Normas de Auditoría Generalmente Aceptadas en Chile. Nuestra responsabilidad de acuerdo con dichas normas se describe más adelante en la sección Responsabilidades del auditor en relación con la auditoría de los estados financieros consolidados de nuestro informe. Somos independientes del Grupo de conformidad con el Código de Ética del Colegio de Contadores de Chile, y hemos cumplido los demás requisitos de ética de conformidad con esos requerimientos. Consideramos que la evidencia de auditoría que hemos obtenido proporciona una base suficiente y adecuada para nuestra opinión.

**Responsabilidades de la Administración y de los responsables del gobierno corporativo por los estados financieros consolidados**

La Administración es responsable de la preparación y presentación razonable de los estados financieros consolidados adjuntos de conformidad con las Normas de Contabilidad de las Normas Internacionales de Información Financiera, emitidas por el International Accounting Standards Board y del control interno que la Administración considere necesario para permitir la preparación de estados financieros consolidados exentos de representaciones incorrectas materiales, debido a fraude o error.

En la preparación de los estados financieros consolidados, la Administración es responsable de la evaluación de la capacidad del Grupo de continuar como empresa en marcha, reevaluado, según corresponda, los asuntos relacionados con la empresa en marcha y utilizando la base contable de empresa en marcha excepto si la Administración tiene intención de liquidar el Grupo o de cesar sus operaciones, o bien no existe otra alternativa realista, que hacerlo.

Deloitte es una firma de membresía limitada. Deloitte es una firma de membresía limitada que opera en Chile a través de Deloitte Chile, una entidad separada del 100 por ciento propiedad de Deloitte Touche Tohmatsu Limited, una entidad registrada en Inglaterra.

Deloitte Chile es una entidad separada del 100 por ciento propiedad de Deloitte Touche Tohmatsu Limited, una entidad registrada en Inglaterra.

Los responsables del gobierno corporativo son responsables de la supervisión del proceso de preparación y presentación de información financiera del Grupo.

**Responsabilidades del auditor en relación con la auditoría de los estados financieros consolidados**

Nuestros objetivos son obtener una seguridad razonable de que los estados financieros consolidados como un todo están exentos de representaciones incorrectas materiales, debido a fraude o error, y emitir un informe del auditor que contenga nuestra opinión. Seguridad razonable es un alto grado de seguridad, pero no garantiza que una auditoría realizada de conformidad con las Normas de Auditoría Generalmente Aceptadas en Chile siempre detecte una representación incorrecta material cuando exista. Las representaciones incorrectas pueden deberse a fraude o error y se consideran materiales si, individualmente o de forma agregada, se podría esperar razonablemente que influyan en las decisiones económicas que los usuarios toman basándose en los estados financieros consolidados.

Como parte de una auditoría de conformidad con las Normas de Auditoría Generalmente Aceptadas en Chile, aplicamos nuestro juicio profesional y mantenemos una actitud de escepticismo profesional durante toda la auditoría. También:

- Identificamos y evaluamos los riesgos de representaciones incorrectas materiales en los estados financieros consolidados, debido a fraude o error, diseñamos y aplicamos procedimientos de auditoría para responder a dichos riesgos y obtenemos evidencia de auditoría suficiente y adecuada para proporcionar una base para nuestra opinión. El riesgo de no detectar una representación incorrecta material debido a fraude es más elevado que en el caso de una representación incorrecta material debido a error, ya que el fraude puede implicar colusión, falsificación, omisiones deliberadas, representaciones intencionalmente engañosas o el caso omiso del control interno.
- Obtenemos entendimiento del control interno relevante para la auditoría con el fin de diseñar procedimientos de auditoría que sean adecuados en función de las circunstancias y no con la finalidad de expresar una opinión sobre la eficacia del control interno del Grupo.
- Evaluamos la adecuación de las políticas contables aplicadas y la razonabilidad de las estimaciones contables y la correspondiente información revelada por la Administración.
- Concluimos sobre lo adecuado de la utilización, por la Administración, de la base contable de empresa en marcha y basándonos en la evidencia de auditoría obtenida, concluimos sobre si existe o no una incertidumbre material relacionada con hechos o con condiciones que pueden generar dudas significativas sobre la capacidad del Grupo para continuar como empresa en marcha. Si concluimos que existe una incertidumbre material, se requiere que llamemos la atención en nuestro informe del auditor sobre la correspondiente información revelada en los estados financieros consolidados o, si dicha revelación no es adecuada, que expresemos una opinión modificada. Nuestra conclusión se basa en la evidencia de auditoría obtenida hasta la fecha de nuestro informe del auditor. Sin embargo, hechos o condiciones futuros pueden ser causa de que el Grupo deje de ser una empresa en marcha.
- Evaluamos la exposición general, la estructura y el contenido de los estados financieros consolidados, incluida la información revelada, y si los estados financieros consolidados representan las transacciones y hechos subyacentes de un modo que logran la presentación razonable.

- Planificamos y llevamos a cabo la auditoría del grupo para obtener evidencia de auditoría suficiente y adecuada con respecto a la información financiera de las entidades o unidades de negocio dentro del grupo como una base para formarnos una opinión sobre los estados financieros consolidados del grupo. Somos responsables por la dirección, supervisión y revisión del trabajo de auditoría realizado por los firmes de una auditoría de grupo. Somos los únicos responsables por nuestra opinión de auditoría.

Comunicamos a los responsables del gobierno corporativo, entre otros asuntos, el alcance y la especificidad del control interno que identificamos en el transcurso de la auditoría.

**Otros Asuntos**

El Colegio de Contadores de Chile A.G. aprobó que las Normas de Auditoría Generalmente Aceptadas en Chile adopten integralmente y sin reservas las Normas Internacionales de Auditoría emitidas por el International Auditing and Assurance Standards Board para las auditorías de los estados financieros preparados por el año iniciado a partir del 1 de enero de 2025.

La auditoría a los estados financieros consolidados de Inmobiliaria Manquehue S.A. al 31 de diciembre de 2024 fue efectuada de acuerdo con las Normas de Auditoría Generalmente Aceptadas en Chile vigentes a esa fecha por los cuales emitimos una opinión con fecha 21 de marzo de 2025.



Marzo 28, 2026  
Santiago, Chile

Firmado por:

44143834C044452  
Patricia Zanaric, C.  
RUT: 9.883.944-0  
Socia

