

PRESENTACIÓN CORPORATIVA

Resultados 2018

14 de marzo 2019





Contenidos

Resultados Cuarto Trimestre 2018

- I. Entorno Inmobiliario**
 - i. Evolución de precios y demanda
 - ii. Densificación
 - iii. Inmigración

- II. Resumen**
 - i. Destacados del período

- III. Análisis Financiero**
 - i. Estados de resultados
 - ii. Balance
 - iii. Evolución de la deuda
 - iv. Principales indicadores financieros

- IV. Resumen Operacional**
 - i. Portfolio de proyectos
 - ii. Lanzamientos de venta
 - iii. Inicios de Escrituración
 - iv. Escrituras y promesas
 - v. Backlog
 - vi. MAS
 - vii. Banco de terrenos

Disclaimer

Los antecedentes contenidos en esta presentación son confidenciales y han sido preparados solamente para propósitos informativos. Esta presentación no constituye una oferta de venta o solicitud de una oferta de compra por la compañía. Durante la siguiente presentación, la administración podría hacer mención de algunas declaraciones respecto al desempeño financiero de la Compañía como también respecto a futuros eventos esperados.

Intentaremos identificar estas declaraciones por el uso de palabras como esperar, creo anticipar, la intención, y otras palabras que denotan eventos futuros. Las declaraciones prospectivas están sujetas a riesgos e incertidumbres que podrían causar que los resultados reales difieran de lo prospectado.

Advertimos a Uds. considerar los factores de riesgo importantes que podrían causar que los resultados reales difieran de aquellos establecidos en las declaraciones prospectivas contenidas en esta presentación, que se refieren exclusivamente a partir de esta fecha.

La Compañía no asume obligación alguna de actualizar públicamente o revisar cualquier declaración prospectiva, ya sea como resultado de nueva información, eventos futuros u otros.





Contenidos

Resultados Cuarto Trimestre 2018

- I. Entorno Inmobiliario**
 - i. Evolución de precios y demanda
 - ii. Densificación
 - iii. Inmigración

- II. Resumen**
 - i. Destacados del período

- III. Análisis Financiero**
 - i. Estados de resultados
 - ii. Balance
 - iii. Evolución de la deuda
 - iv. Principales indicadores financieros

- IV. Resumen Operacional**
 - i. Portfolio de proyectos
 - ii. Lanzamientos de venta
 - iii. Inicios de Escrituración
 - iv. Escrituras y promesas
 - v. Backlog
 - vi. MAS
 - vii. Banco de terrenos

I. Entorno Inmobiliario

i. Evolución de precios y demanda

Valor promedio bordeó 90 UF por m² en esas comunas en 2018, una media de 5 UF sobre 2017:

Precios de departamentos siguen en alza en Lo Barnechea, Las Condes y Vitacura, pese a caer ritmo de ventas

El tiempo para agotar la oferta de unidades nuevas existente en esas zonas fluctúa entre 29,5 y 33,9 meses, cifras que superan ampliamente los 19,3 meses que promedia en su conjunto la capital.

MARCO CUTIÉRRIZ V

Diversos son los factores que han empujado al alza los valores de los departamentos nuevos en los últimos años. Escasez de terrenos, restricciones a densidades y alturas de las construcciones, tramitaciones de proyectos largas y oposiciones de comunidades u organismos del Estado, son algunos de los argumentos que señalan desde el sector inmobiliario.

Al cierre de 2018, los precios de los departamentos en el Gran Santiago siguieron subiendo, promediando 62 UF por m², más que las 60 UF de junio de ese mismo año y, revisando más atrás, las 42 UF por m² de 2012, según estadísticas de Tootoc.com, plataforma inmobiliaria que entrega periódicamente informes a empresas y gremios del rubro.

En ese contexto, las comunas de Vitacura, Las Condes y Lo Barnechea asoman como las más caras. Si bien cada una de estas zonas registra sus propias tendencias, en 2018 bordearon las 90 UF por m², con un incremento medio de 5 UF en las tres zonas.

Vitacura es el sector más caro en departamentos nuevos, cerrando el último trimestre del año pasado en 94 UF el m² (91 UF en 2017). Las Condes culminó octubre-diciembre de 2018 en 91 UF (84 UF un año antes) y Lo Barnechea en 87 UF, cinco más que a fines del ejercicio previo. Los aumentos son más bruscos al comparar los valores con el año 2012 (ver infografía).

Esas alzas se registran pese a que en esas comunas retrocedie-

ron las ventas de departamentos el año pasado: Lo Barnechea cayó 5%, Vitacura cedió 21% y Las Condes bajó 6%. Además, en esas zonas el indicador “meses” para agotar viviendas en oferta —que refleja el tiempo que se necesitaría para vender un edificio— se disparó y fluctúa entre los 29,5 y 33,9 meses (ver infografía). Esos datos superan por lejos el promedio capitalino de 19,3 meses, cifra dentro de los rangos “normales”, indican en la industria.

“Las comunas del sector oriente durante 2018 se han visto más complicadas que otras. Un factor relevante ha sido que el mercado de inversionistas ha estado altamente activo y, en general, los departamentos que compran no están en el sector oriente”, comenta Nicolás Gumucio, gerente general de Tootoc.com.

El director ejecutivo de la Asociación de Desarrolladores Inmobiliarios (ADI), Vicente Domínguez, indica que no le sorprende el nivel de meses para agotar oferta en Lo Barnechea, ya que desde hace tiempo viene mostrando ventas lentas, especialmente proyectos en torno al mall de La Dehesa.

Domínguez agrega que el caso de Vitacura se explica por un desajuste entre precios altos y demanda acotada. Añade que en Las Condes, debido a los cuestionamientos de proyectos inmobiliarios, las firmas advierten que la oferta no podrá crecer, la reposición será baja y se mantendrán los valores elevados.

El socio de CBS Grupo Inmobiliario, Rodolfo Bambach, explica que en Lo Barnechea el menor ritmo de venta se debe a un au-

mento de la oferta en los últimos años. Agrega que en Las Condes y Vitacura la situación se debe a una mayor oferta de proyectos sobre las 15 mil UF, cuyas compras se ven enfrentadas a clientes expuestos a pagar un mayor pie y en menores plazos.

Domínguez estima que en Vitacura “es probable que la espiral alcista de precios se detenga, porque los proyectos buscarán tener salida”. Gumucio sostiene que los precios podrían estabilizarse ante un porcentaje alto de viviendas para entrega inmediata.

Meses para agotar oferta por comuna

(A diciembre de 2018)

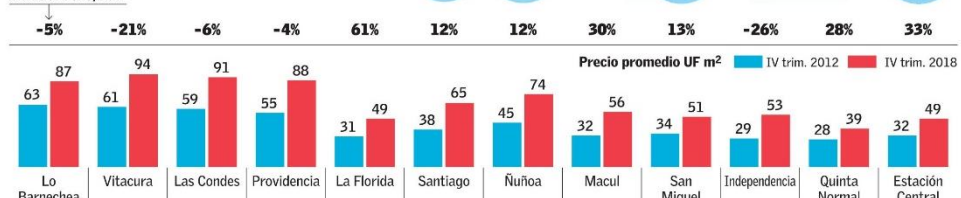


Comportamiento del mercado de departamentos nuevos y valores

Ventas en unidades acumuladas 2018



Variación 2018/2017



Fuente Tootoc.com



“Es esperable que los precios se estabilicen mientras exista un porcentaje alto de proyectos en entrega inmediata”.

NICOLÁS GUMUCIO
Gerente general de Tootoc.com



“En Vitacura es probable que la espiral alcista de precios se detenga, porque los proyectos buscarán tener salida”.

VICENTE DOMÍNGUEZ
Director ejecutivo de la ADI

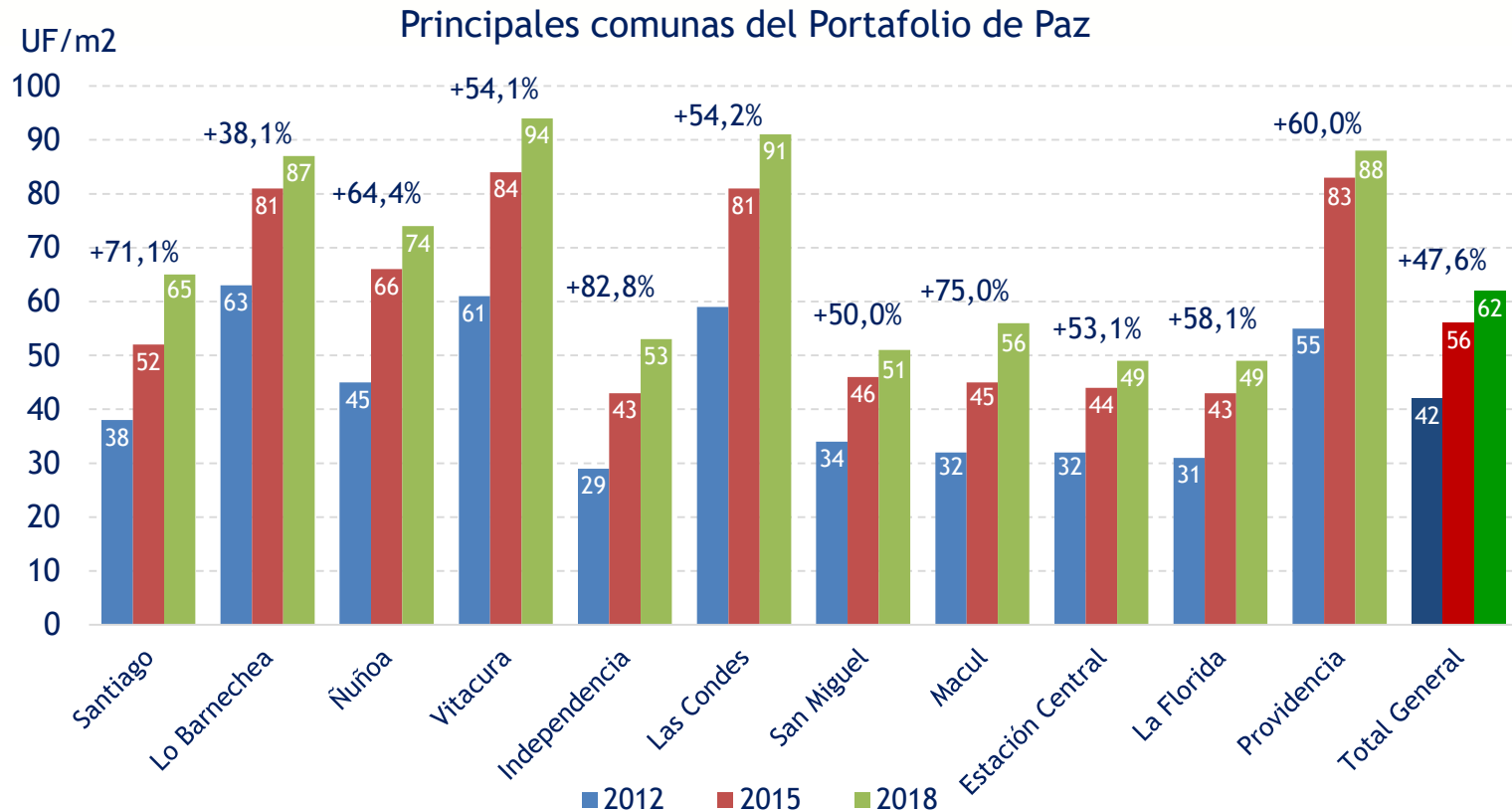


“El aumento de meses para agotar stock en Lo Barnechea se debe al fuerte incremento en la oferta en los últimos años”.

RODOLFO BAMBACH
Socio de CBS Grupo Inmobiliario

I. Entorno Inmobiliario

i. Evolución de precios y demanda



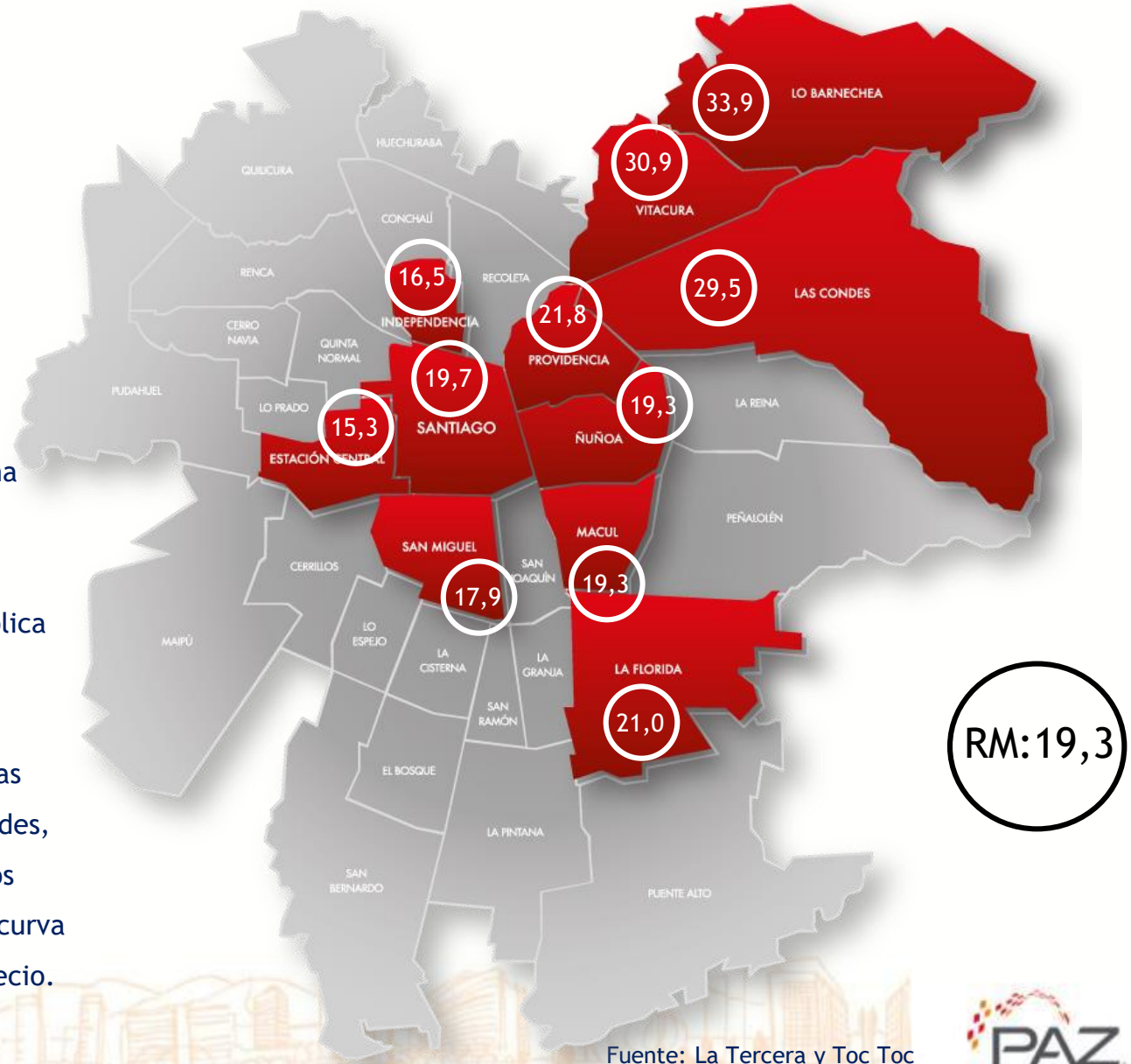
Factores que han potenciado el aumento de precios:

- ✓ Demanda real
- ✓ Escasez de terrenos
- ✓ Restricciones a densidades y alturas de las construcciones
- ✓ Largas tramitaciones de proyectos y/o oposiciones de los vecinos y organismos del estado

Si lo proyectamos al 2019 y próximos años, estas variables se mantienen o bien aumentan.

I. Entorno Inmobiliario

i. Evolución de precios y demanda - Meses para agotar la oferta



- ✓ El aumento de precio conlleva una menor velocidad de ventas.
- ✓ La menor velocidad de venta implica crecimiento en los MAS.
- ✓ Las comunas más afectadas son las mas caras (UF/M2) como Las Condes, Vitacura y Lo Barnechea donde los precios de ventas presentan una curva menos elástica al aumento de precio.

I. Entorno Inmobiliario

ii. Densificación

Análisis de la consultora AGS Visión Inmobiliaria:

Identifican cinco barrios del Gran Santiago con potencial de densificarse

Se trata de zonas del centro oriente de la capital, con casas de uno o dos pisos, donde también podrían aumentar las alturas.

DIERK GOTSCHLICH

La escasez de terrenos en la capital hace necesario desarrollar proyectos inmobiliarios con mayor densificación en sectores con buena conectividad y acceso a servicios, según expertos. Así, más personas podrían aprovechar los beneficios de esas zonas.

En ese sentido, se ha popularizado el concepto de “densificación equilibrada” para incentivar el desarrollo en zonas clave, pero evitando megaproyectos inmobiliarios que empeoren la calidad de vida.

Entonces, ¿dónde densificar? La consultora AGS Visión Inmobiliaria identificó cinco barrios del centro oriente de la capital que, a su juicio, tienen potencial de ser densificados equilibradamente, aunque actualmente los planes reguladores comunales lo impiden.

Los sectores identificados por la consultora tienen, mayoritariamente, viviendas unifamiliares o edificios con pocos departamentos, pero se encuentran en ejes estructurantes de la ciudad, como avenidas o líneas de metro, y cercanos a polos laborales.

Aunque tengan restricciones urbanísticas, indica la consultora, en el futuro podrían promoverse allí, por ejemplo, proyectos de integración social donde convivan familias vulnerables y de clase media.



UBICACIÓN. — El sector de Pedro de Valdivia Norte, uno de los accesos al cerro San Cristóbal, está rodeado por casas y edificios de baja densidad.

Esto, porque un proyecto de ley, impulsado por el Ministerio de Vivienda y Urbanismo (Minvu), busca que se establezcan zonas de integración cerca de ejes estructurantes de la ciudad donde haya incentivos para que las inmobiliarias construyan con mayor densificación que la permitida por el plan regulador comunal si es que edifican ese tipo de proyectos.

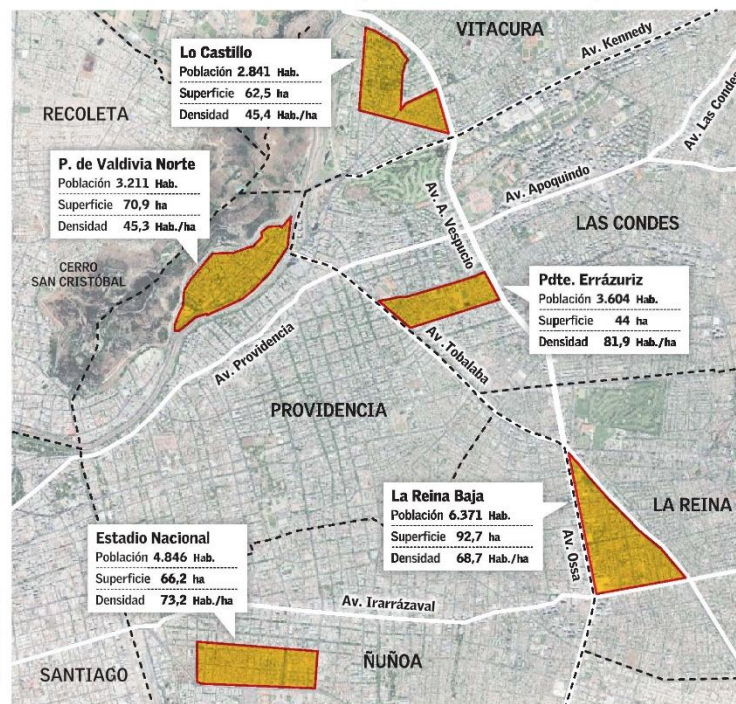
Eso sí, el Minvu prefirió no referirse a los sectores identificados por AGS, porque el proyecto de ley recién está comenzando su tramitación.

Esteban González, de la con-

sultora, comenta que se debe hacer “una planificación que valore la centralidad de cada sector, las inversiones que el Estado ha realizado y también el incremento de la población”.

Mientras, Luis Eduardo Bresciani, director de la Escuela de Arquitectura UC, dice que “algunos de estos barrios, por su condición única, debieran ser cuidadosamente planificados con densificación media, cinco pisos e integración social, pero hay otros barrios que por su buena accesibilidad y obsolescencia debieran permitir densidades mayores para impulsar su renovación”.

Todos los sectores tienen bajo 100 habitantes por hectárea



Fuente: AGS

EL MERCURIO

■ Las zonas que detectó la consultora

1 Pedro de Valdivia Norte, Providencia. Pese a su céntrica ubicación, el sector se caracteriza por mantener mayoritariamente viviendas unifamiliares e inmuebles convertidos en oficinas. Está situado a pocos metros de Av. Providencia, el principal eje de servicios y oferta laboral de Santiago, y además colinda con el Parque Metropolitano.

2 La Reina Baja. La comuna se distingue por concentrar viviendas de un piso, aunque hay edificios en el sector de “Puertas de La Reina” y en los últimos años han surgido algunos proyectos de departamentos y oficinas. Según el informe de AGS, el borde oriente de la Línea 4 del metro permite y merece asentar más santiaguinos.

3 Estadio Nacional, Ñuñoa. El barrio al norte del recinto deportivo tiene casas y departamentos de pocos pisos, pero es considerado un sector de buena conectividad (cerca de las nuevas Líneas 6 y 3 del metro). El plan regulador de Ñuñoa y la declaración de Zona Típica del barrio Suárez Mujica, el año pasado, impiden construir en altura.

4 Lo Castillo, Vitacura. La comuna se perfila constantemente como una de las primeras en los distintos indicadores de calidad de vida urbana. Esto, por su amplio acceso a áreas verdes y altos niveles de inversión en infraestructura pública.

5 Presidente Errázuriz, Las Condes. El barrio alberga muchas casas y algunos departamentos. Está a cuatro cuadras de Av. Apoquindo, por lo que la baja densificación que presenta contrasta con grandes edificios que lo rodean.

I. Entorno Inmobiliario

ii. Densificación



- 1.- Pedro de Valdivia Norte
Superficie: 70,9 ha
Densidad: 45,3 hab/ha
Nuevas viviendas Potenciales: 4.963
- 2.- Lo Castillo
Superficie: 62,5 ha
Densidad: 45,4 hab/ha
Nuevas viviendas Potenciales: 4.375
- 3.- Pdte. Errázuriz
Superficie: 44 ha
Densidad: 81,9 hab/ha
Nuevas viviendas Potenciales: 1.672
- 4.- La Reina Baja
Superficie: 92,7 ha
Densidad: 68,7 hab/ha
Nuevas viviendas Potenciales: 4.635
- 5.- Estadio Nacional
Superficie: 92,7 ha
Densidad: 68,7 hab/ha
Nuevas viviendas Potenciales: 4.728

Fuente: AGS Visión Urbana y elaboración propia

Concepto de Densificación Equilibrada:

- ✓ Escasez de terreno hace necesario el desarrollo de proyecto inmobiliarios con mayor densificación en sectores con buena conectividad y accesos a servicios
- ✓ Incentiva el desarrollo de proyectos inmobiliarios en zonas claves, evitando los “mega proyectos”.
- ✓ Este artículo identifica por ejemplo 5 barrios con potencial para una densificación equilibrada, pero los actuales planes reguladores comunales lo impiden.
- ✓ Tienen baja densidad en comparación con otros barrios similares, las que rondan entre 150 y 400 hab/ha y un incremento en la densidad de 120 hab/Ha o 3 hab/vivienda, generaría un potencial de 20.000 viviendas adicionales en estos barrios.

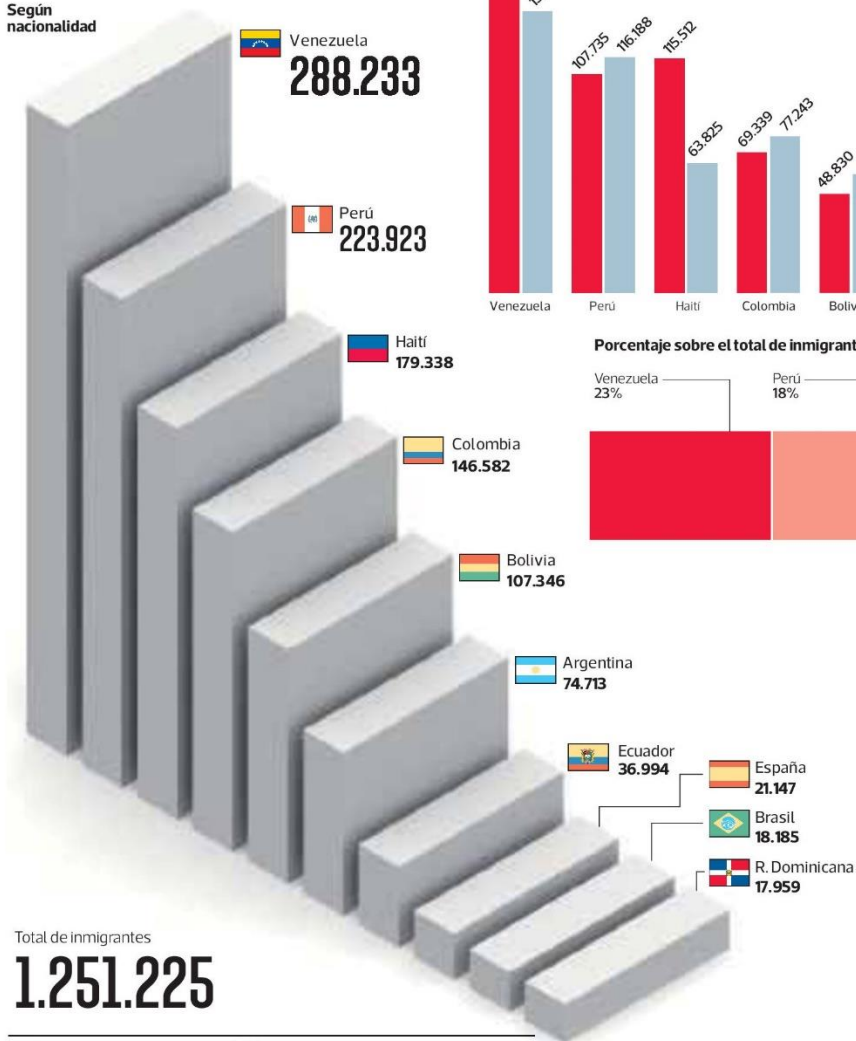
I. Entorno Inmobiliario

iii. Inmigración

POBLACIÓN EXTRANJERA EN CHILE

Los venezolanos desplazaron a los peruanos como la comunidad más numerosa en Chile. Asimismo, los haitianos subieron a la tercera posición.

Según nacionalidad

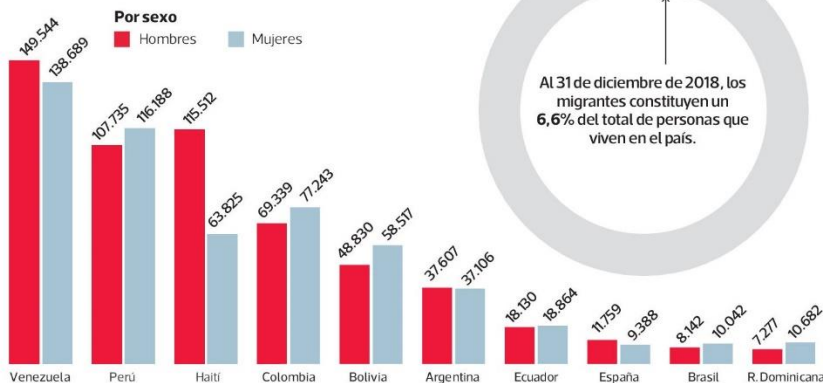


Total de inmigrantes
1.251.225

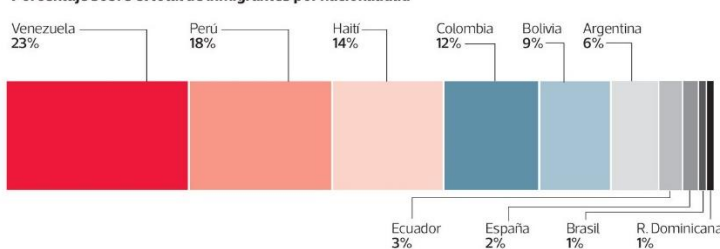
FUENTE: Instituto Nacional de Estadísticas (INE) y Departamento de Extranjería y Migración (DEM).

Por sexo

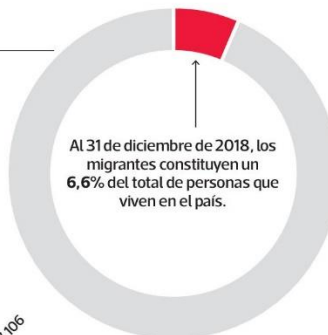
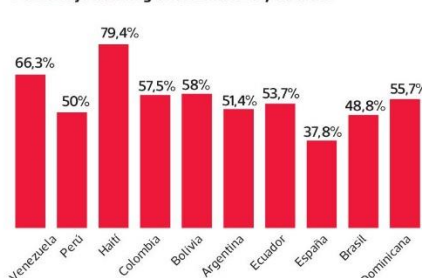
Hombres Mujeres



Porcentaje sobre el total de inmigrantes por nacionalidad

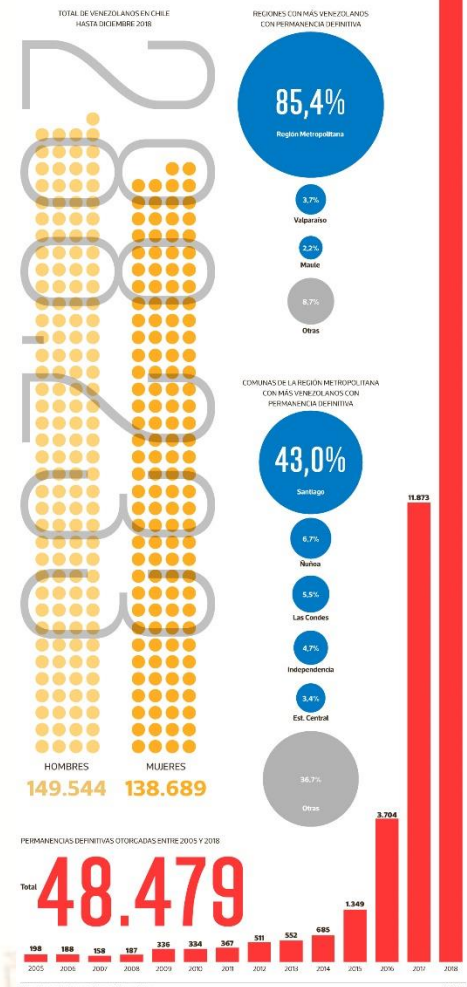


Porcentaje de inmigrantes entre 20 y 39 años



Radiografía de venezolanos en Chile

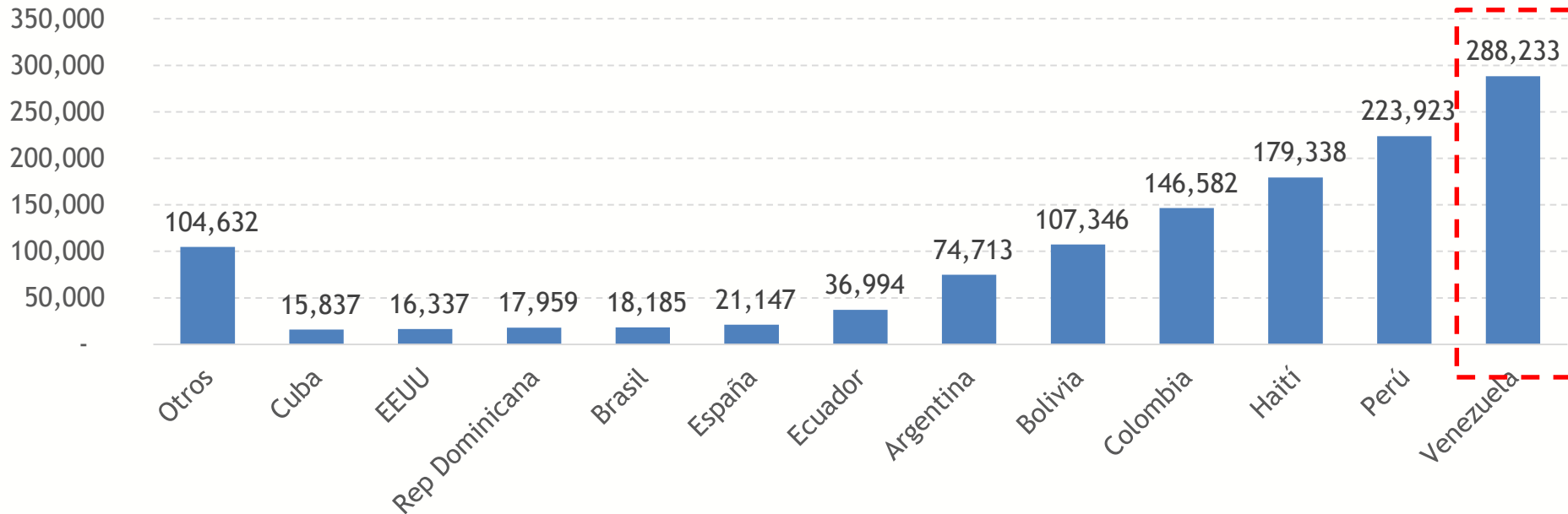
28.037



I. Entorno Inmobiliario

iii. Inmigración

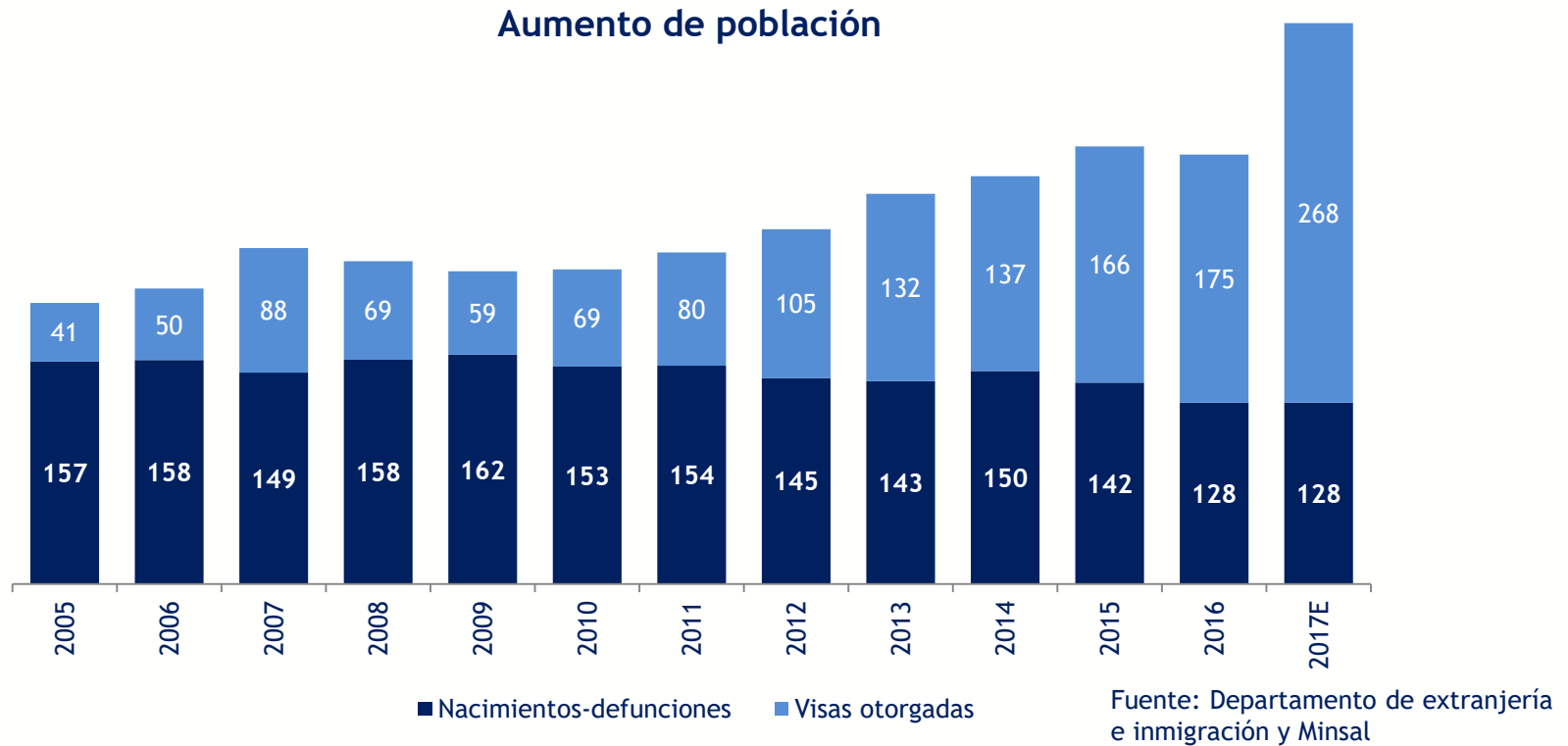
Población extranjera en Chile



- ✓ Venezuela desplazó a Perú en el total de inmigrantes a nivel nacional
- ✓ Los inmigrantes venezolanos tienen en promedio un mayor nivel profesional/capaciación que el resto.
- ✓ De los 288.233 venezolanos:
 - ✓ El 66% de estos tienen entre 20 y 39 años.
 - ✓ 48,479 tienen permanencia definitiva y más del 82% de estas fueron otorgadas durante el 2017/18.
 - ✓ El 85% viven en la Región Metropolitana y el 43% en la Comuna de Santiago.

I. Entorno Inmobiliario

iii. Inmigración



- ✓ La inmigración regularizada ha hecho crecer la población a tasa anual promedio 1,9% en últimos 3 años. Sin inmigración, la población crecería al 0,8% anual.
- ✓ Este efecto de inmigración tiene impacto en: el mercado laboral, sistemas de educación, salud, transporte y vivienda entre otros
- ✓ Según Casen 2017, el 82,8% de inmigrantes arriendan vivienda y el 45,6% de ellos pagan más de 0,2 UF/m². Sólo el 20,5% de los arrendatarios chilenos paga más de 0,2 UF/m².
- ✓ Existe un potencial aumento de demanda en el sector inmobiliario en el mediano plazo por este efecto.



Contenidos

Resultados Cuarto Trimestre 2018

- I. Entorno Inmobiliario**
 - i. Evolución de precios y demanda
 - ii. Densificación
 - iii. Inmigración

- I. Resumen**
 - i. Destacados del período

- III. Análisis Financiero**
 - i. Estados de resultados
 - ii. Balance
 - iii. Evolución de la deuda
 - iv. Principales indicadores financieros

- IV. Resumen Operacional**
 - i. Portfolio de proyectos
 - ii. Lanzamientos de venta
 - iii. Inicios de Escrituración
 - iv. Escrituras y promesas
 - v. Backlog
 - vi. MAS
 - vii. Banco de terrenos

II. Resumen 2018

i. Destacados del periodo

- ❖ Utilidad 4Q18: **MM\$ 7.558** → 105% superior a 4Q17 / Tasa efectiva: **29,8% vs. 22,5%**
Utilidad 2018: **MM\$ 22.077** → 1,2% superior a 2017 (MM\$ 21.809)/ Tasa efectiva **29,1% vs 20,1%**
- ❖ Ingresos 2018: **MM\$ 136.357** → 18,3% inferior a 2017 (MM\$ 166.925)
Escrituras 2018: **MUF 5.157** → 21,1% inferior a 2017
- ❖ Ganancia Bruta 4Q18: **MM\$ 14.949** → 36,8% superior a 4Q17
Ganancia Bruta 2018: **MM\$ 44.606** → 10,0% inferior a 2017 / Mg. Bruto 2018: **32,7%** vs 29,7% en 2017
- ❖ GAV 2018: **MM\$ 13.120** → 23,0% inferior a 2017/ **MM\$ 3.526** en 4Q18; 25,0% inferior 4Q17
GAV/Ingresos 2018: **9,6%** vs 10,2% en 2017
- ❖ Resultado Op. 2018: **MM\$ 31.486** → 3,2% inferior a 2017 / Mg. Op. **23,1%** vs 19,5% en 2017
- ❖ EBITDA 4Q18: **MM\$ 14.031** → 96,3% superior a 4Q17 / Mg. **25,5%** vs 18,6% en 4Q17
EBITDA 2018: **MM\$ 37.133** → 3,4% inferior a 2017 / Mg. **24,8%** vs 22,0% en 2017
- ❖ Promesas 4Q18: **MUF 1.686** → 50,5% superior a 4Q17/ **MUF 1.410 Chile**, 50,1% superior 4Q17
Promesas 2018: **MUF 6.076** → 5,7% superior a 2017/ **MUF 5.051 Chile**, 4,0% superior a 2017
- ❖ ROE: **13,5%**
- ❖ Indicadores Financieros: **Leverage financiero: 1,17 veces** vs 1,23 veces en 4Q17



Contenidos

Resultados Cuarto Trimestre 2018

- I. Entorno Inmobiliario**
 - i. Evolución de precios y demanda
 - ii. Densificación
 - iii. Inmigración
- I. Resumen**
 - i. Destacados del período
- III. Análisis Financiero**
 - i. Estados de resultados
 - ii. Balance
 - iii. Evolución de la deuda
 - iv. Principales indicadores financieros
- IV. Resumen Operacional**
 - i. Portfolio de proyectos
 - ii. Lanzamientos de venta
 - iii. Inicios de Escrituración
 - iv. Escrituras y promesas
 - v. Backlog
 - vi. MAS
 - vii. Banco de terrenos

III. Análisis Financiero

i. EERR 4T 2018

Estado de Resultados (millones de CLP)	FECU (NIIF 11) ¹				Estados Financieros Proporcionales (NIC 31)			
	4T18	4T17	VAR	% VAR.	4T18	4T17	VAR	% VAR.
Ingresos de actividades ordinarias	48.141	35.291	12.850	36,4%	54.980	38.400	16.580	43,2%
Costo de ventas	(33.193)	(24.363)	(8.830)	36,2%	(38.537)	(26.841)	(11.696)	43,6%
Ganancia bruta	14.949	10.928	4.020	36,8%	16.444	11.560	4.884	42,2%
<i>Margen bruto</i>	<i>31,1%</i>	<i>31,0%</i>	<i>0,1%</i>		<i>29,9%</i>	<i>30,1%</i>	<i>(0,2%)</i>	
Gastos de administración y venta	(3.526)	(4.700)	1.174	(25,0%)	(4.329)	(5.599)	1.270	(22,7%)
Resultado de explotación	11.423	6.229	5.194	83,4%	12.115	5.961	6.154	103%
Resultado fuera de explotación	396	(1.166)	1.562	133,9%	(119)	(500)	382	(76,3%)
Otros ingresos, por función	24	28	(4)	(15,2%)	0	(104)	104	100,4%
Ingresos financieros	233	202	31	15,4%	248	208	40	19,4%
Costos financieros	(134)	(210)	76	(36,3%)	(209)	(305)	96	(31,5%)
Diferencias de cambio	(3)	(188)	185	(98,4%)	(14)	(172)	157	(92%)
Resultado por unidades de reajuste	(108)	(119)	11	(10%)	(163)	(119)	(44)	37%
Participación en las ganancias de asociada	364	(871)	1.235	141,8%	-	-	-	-
Otras ganancias (pérdidas)	19	(8)	28	332,1%	19	(8)	28	332%
Ganancia (pérdida) antes de impuestos	11.819	5.062	6.757	133,5%	11.996	5.461	6.535	120%
Gastos por impuestos a la ganancia	(3.516)	(1.139)	(2.378)	208,8%	(3.693)	(1.537)	(2.156)	140%
Ganancia (pérdida)	8.303	3.924	4.379	111,6%	8.303	3.924	4.379	112%
Ganancia participaciones no controladoras	745	245	500	204,6%	745	245	500	205%
Ganancia propietarios de controlador	7.558	3.679	3.878	105,4%	7.558	3.679	3.878	105%
ROS	17,2%	11,1%	613 bps		15,1%	10,2%	488 bps	
EBITDA	14.031	7.149	6.882	96,3%	14.031	7.149	6.882	96,3%
% EBITDA / ingresos	25,5%	18,6%	690 bps		25,5%	18,6%	690 bps	
% GAV/ingresos	7,3%	13,3%	(599) bps		7,9%	14,6%	(671) bps	

¹ NIIF 11 norma de "acuerdos conjuntos" que sólo permite consolidar aquello en lo cual se tenga el control efectivo. Aquello sociedades donde no se tenga el control se consolida la utilidad final a través del mecanismo de VP (valor patrimonial). Se aplica desde enero 2013 y el mayor impacto que tiene en los estados financieros de Paz Corp S.A. es la no consolidación línea a línea de la filial de Perú.

² NIC 31 norma aplicada durante los ejercicios 2011 y 2012, la cual permite consolidar proporcionalmente línea a línea aquellas sociedades donde la empresa no tenga el control.

III. Análisis Financiero

i. EERR 4T 2018

Estado de Resultados (millones de CLP)

Ingresos de actividades ordinarias

Costo de ventas

Ganancia bruta

Margen bruto

Gastos de administración y venta

Resultado de explotación

Resultado fuera de explotación

Otros ingresos, por función

Ingresos financieros

Costos financieros

Diferencias de cambio

Resultado por unidades de reajuste

Participación en las ganancias (pérdidas) de asociada

Otras ganancias (pérdidas)

Ganancia (pérdida) antes de impuestos

Gastos por impuestos a la ganancia

Ganancia (pérdida)

Ganancia participaciones no controladoras

Ganancia propietarios de controlador

ROS

EBITDA

% EBITDA / ingresos

% GAV/ingresos

Tasa efectiva Impuestos

FECU (NIIF 11)¹

4T18	4T17	VAR	% VAR.
48.141	> 35.291	12.850	36,4%
(33.193)	(24.363)	(8.830)	36,2%
14.949	10.928	4.020	36,8%
31,1%	> 31,0%	0,1%	
(3.526)	< (4.700)	1.174	(25,0%)
11.423	6.229	5.194	83,4%
396	> (1.166)	1.562	134%
24	28	(4)	(15,2%)
233	202	31	15,4%
(134)	(210)	76	(36,3%)
(3)	(188)	185	(98,4%)
(108)	(119)	11	(10%)
364	(871)	1.235	(142%)
19	(8)	28	(332%)
11.819	> 5.062	6.757	133%
(3.516)	(1.139)	(2.378)	209%
8.303	> 3.924	4.379	112%
745	245	500	205%
7.558	> 3.679	3.878	105%
17,2%	11,1%	613 bps	
14.031	7.149	6.882	96,3%
25,5%	18,6%	690 bps	
7,3%	13,3%	(599) bps	
29,8%	> 22,5%	726 bps	

III. Análisis Financiero

i. EERR 12M 2018

Estado de Resultados (millones de CLP)	FECU (NIIF 11) ¹				Estados Financieros Proporcionales (NIC 31)			
	12M18	12M17	VAR	% VAR.	12M18	12M17	VAR	% VAR.
Ingresos de actividades ordinarias	136.357	166.925	(30.568)	(18,3%)	149.539	174.664	(25.126)	(14,4%)
Costo de ventas	(91.752)	(117.370)	25.618	(21,8%)	(102.034)	(123.299)	21.266	(17,2%)
Ganancia bruta	44.606	49.555	(4.950)	(10,0%)	47.505	51.365	(3.860)	(7,5%)
Margen bruto	32,7%	29,7%	3,0%		31,8%	29,4%	2,4%	
Gastos de administración y venta	(13.120)	(17.043)	3.923	(23,0%)	(15.821)	(19.878)	4.056	(20,4%)
Resultado de explotación	31.486	32.512	(1.027)	(3,2%)	31.684	31.488	196	0,6%
Resultado fuera de explotación	356	(1.653)	2.009	121,5%	574	(527)	1.101	209%
Otros ingresos, por función	174	351	(177)	(50,4%)	633	210	423	201%
Ingresos financieros	1.022	810	212	26,2%	1.089	864	225	26,0%
Costos financieros	(610)	(1.026)	416	(40,5%)	(895)	(1.401)	506	(36,1%)
Diferencias de cambio	(129)	(274)	145	(52,9%)	(122)	(208)	86	(41%)
Resultado por unidades de reajuste	(68)	(103)	35	(34,1%)	(147)	(101)	(47)	46,1%
Participación en las ganancias de asociada	(49)	(1.519)	1.470	(96,8%)	-	-	-	-
Otras ganancias (pérdidas)	17	109	(92)	(84,6%)	17	109	(92)	(84,5%)
Ganancia (pérdida) antes de impuestos	31.842	30.859	982	3,2%	32.258	30.961	1.297	4,2%
Gastos por impuestos a la ganancia	(9.256)	(6.202)	(3.054)	49,2%	(9.673)	(6.304)	(3.369)	53,4%
Ganancia (pérdida)	22.585	24.657	(2.072)	(8,4%)	22.585	24.657	(2.072)	(8,4%)
Ganancia participaciones no controladoras	508	2.848	(2.340)	(82%)	508	2.848	(2.340)	(82,2%)
Ganancia propietarios de controlador	22.077	21.809	268	1,2%	22.077	21.809	268	1,2%
ROS	16,6%	14,8%	179 bps		15,1%	14,1%	99 bps	
EBITDA	37.133	38.434	(1.301)	(3,4%)	37.133	38.434	(1.301)	(3,4%)
% EBITDA / ingresos	24,8%	22,0%	283 bps		24,8%	22,0%	283 bps	
% GAV/ingresos	9,6%	10,2%	(59) bps		10,6%	11,4%	(80) bps	

¹ NIIF 11 norma de "acuerdos conjuntos" que sólo permite consolidar aquello en lo cual se tenga el control efectivo. Aquello sociedades donde no se tenga el control se consolida la utilidad final a través del mecanismo de VP (valor patrimonial). Se aplica desde enero 2013 y el mayor impacto que tiene en los estados financieros de Paz Corp S.A. es la no consolidación línea a línea de la filial de Perú.

² NIC 31 norma aplicada durante los ejercicios 2011 y 2012, la cual permite consolidar proporcionalmente línea a línea aquellas sociedades donde la empresa no tenga el control.

III. Análisis Financiero

i. EERR 12M 2018

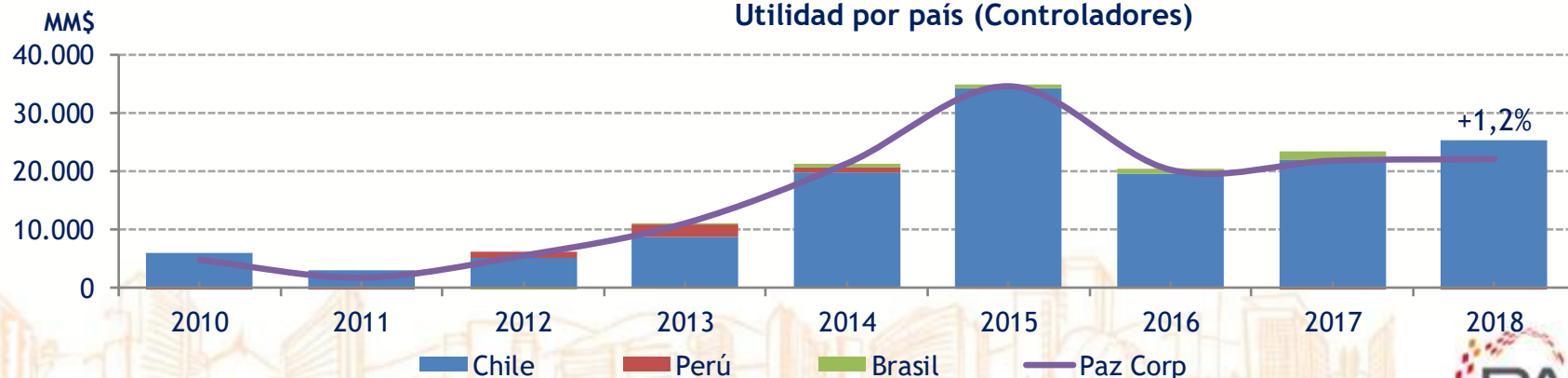
Estado de Resultados (millones de CLP)	FECU (NIIF 11)1			
	12M18	12M17	VAR	% VAR.
Ingresos de actividades ordinarias	136.357	166.925	(30.568)	(18,3%)
Costo de ventas	(91.752)	(117.370)	25.618	(21,8%)
Ganancia bruta	44.606	49.555	(4.950)	(10,0%)
Margen bruto	32,7%	29,7%	3,0%	
Gastos de administración y venta	(13.120)	(17.043)	3.923	(23,0%)
Resultado de explotación	31.486	32.512	(1.027)	(3,2%)
Resultado fuera de explotación	356	(1.653)	2.009	(122%)
Otros ingresos, por función	174	351	(177)	(50,4%)
Ingresos financieros	1.022	810	212	26,2%
Costos financieros	(610)	(1.026)	416	(40,5%)
Diferencias de cambio	(129)	(274)	145	(53%)
Resultado por unidades de reajuste	(68)	(103)	35	34%
Participación en las ganancias (pérdidas) de asociada	(49)	(1.519)	1.470	(97%)
Otras ganancias (pérdidas)	17	109	(92)	85%
Ganancia (pérdida) antes de impuestos	31.842	30.859	982	3,2%
Gastos por impuestos a la ganancia	(9.256)	(6.202)	(3.054)	49,2%
Ganancia (pérdida)	22.585	24.657	(2.072)	(8,4%)
Ganancia atribuible a participaciones no controladoras	508	2.848	(2.340)	(82%)
Ganancia atribuible a propietarios de controlador	22.077	21.809	268	1,2%
ROS	16,6%	14,8%	179 bps	
EBITDA	37.133	38.434	(1.301)	(3,4%)
% EBITDA / ingresos	24,8%	22,0%	283 bps	
% GAV/ingresos	9,6%	10,2%	(59) bps	
Tasa efectiva Impuestos	29,1%	20,1%	897 bps	

III. Análisis Financiero

i. Estado de resultados

Resultado por País	Chile		Perú		Brasil		Paz Corp	
Estado de Resultados (millones de CLP)	12M18	12M17	12M18	12M17	12M18	12M17	12M18	12M17
Ingresos de actividades ordinarias	128.840	153.962	13.244	7.747	7.455	12.955	149.539	174.664
Costo de ventas	(85.566)	(107.861)	(10.334)	(5.937)	(6.134)	(9.501)	(102.034)	(123.299)
Ganancia bruta	43.273	46.101	2.911	1.810	1.321	3.454	47.505	51.365
Margen bruto	33,6%	29,9%	22,0%	23,4%	17,7%	26,7%	31,8%	29,4%
Gastos de admin y vta	(12.524)	(15.543)	(2.440)	(2.865)	(857)	(1.469)	(15.821)	(19.878)
Resultado de explotación	30.749	30.558	471	(1.055)	464	1.985	31.684	31.488
Resultado fuera de explotación	334	(85)	218	(400)	22	(42)	574	(527)
Ganancia (pérdida) antes imp.	31.084	30.473	689	(1.456)	485	1.943	32.258	30.961
Gastos por impt. a la ganancia	(8.608)	(5.739)	(578)	(75)	(487)	(491)	(9.673)	(6.304)
Ganancia (pérdida)	22.475	24.735	111	(1.530)	(1)	1.453	22.585	24.657
Ganancia atrib. a part. no control.	481	2.784	-	-	27	64	508	2.848
Ganancia atrib. a prop. de control.	21.995	21.951	111	(1.530)	(28)	1.388	22.077	21.809
EBITDA	35.219	37.229	1.392	(893)	522	2.099	37.133	38.434
% EBITDA / Ingresos	27,3%	24,2%	10,5%	(11,5%)	7,0%	16,2%	24,8%	22,0%

Utilidad por país (Controladores)



III. Análisis Financiero

ii. Balance

Resumen Balance (millones de CLP)	dic-18	dic-17	MM\$ VAR.	% VAR.
Activos corrientes	207.380	200.434	6.946	3,5%
Activos no corrientes	228.769	214.330	14.438	6,7%
Total Activos	436.148	414.764	21.384	5,2%
Pasivos corrientes	133.534	128.231	5.303	4,1%
Pasivos no corrientes	130.476	126.940	3.536	2,8%
Total Pasivos	264.010	255.171	8.839	3,5%
Pat. atribuible al controlador	168.010	152.347	15.663	10,3%
Participaciones no controladoras	4.128	7.246	(3.118)	(43,0%)
Patrimonio	172.138	159.593	12.545	7,9%
Patrimonio Neto y Pasivos	436.148	414.764	21.384	5,2%
Deuda Financiera Neta				
Deuda financiera	201.528	196.453	5.075	2,6%
Corto plazo	95.095	88.766	6.329	7,1%
Largo plazo	106.433	107.687	(1.254)	(1,2%)
Caja & equivalentes	(25.977)	(22.871)	(3.105)	13,6%
Deuda financiera neta	175.551	173.581	1.970	1,1%
ROE	13,5%	15,4%		(1,9%)
ROE Controlador	13,5%	14,2%		(0,7%)

III. Análisis Financiero

ii. Balance - Activos

ACTIVOS	dic-18	dic-17	VAR	(%)
Efectivo y Equivalentes al Efectivo	25.770.051	22.799.884	2.970.167	13,0%
Otros Activos Financieros, Corriente	206.645	71.444	135.201	189,2%
Otros Activos No Financieros, Corriente	16.872.236	19.474.227	(2.601.991)	(13,4%)
Deudores Comerciales y Otras Ctas por Cobrar	23.203.261	18.669.695	4.533.566	24,3%
Cuentas por Cobrar a Entidades Relacionadas	23.021.807	181.701	22.840.106	12570%
Inventarios	116.227.048	136.586.648	(20.359.600)	(14,9%)
Activos por Impuestos Corrientes	2.078.844	2.650.003	(571.159)	(21,6%)
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	207.379.892	200.433.602	6.946.290	3,5%
Otros Activos no Financieros no corrientes	1.694.894	630.149	1.064.745	169%
Derechos por cobrar, no corrientes	309.700	1.375.724	(1.066.024)	(77,5%)
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas, NC	12.121.566	616.357	11.505.209	1867%
Inventarios, no corrientes	159.146.734	166.726.532	(7.579.798)	(4,5%)
Inversiones utilizando el Método de la Participación	42.631.749	35.175.023	7.456.726	21,2%
Activos Intangibles distintos de las plusvalía	313.093	539.895	(226.802)	(42,0%)
Propiedades, Planta y Equipo, Neto	709.253	973.215	(263.962)	(27,1%)
Activos por Impuestos Diferidos	11.841.592	8.293.521	3.548.071	42,8%
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	228.768.581	214.330.416	14.438.165	6,7%
TOTAL ACTIVOS	436.148.473	414.764.018	21.384.455	5,2%

III. Análisis Financiero

ii. Balance - Pasivos

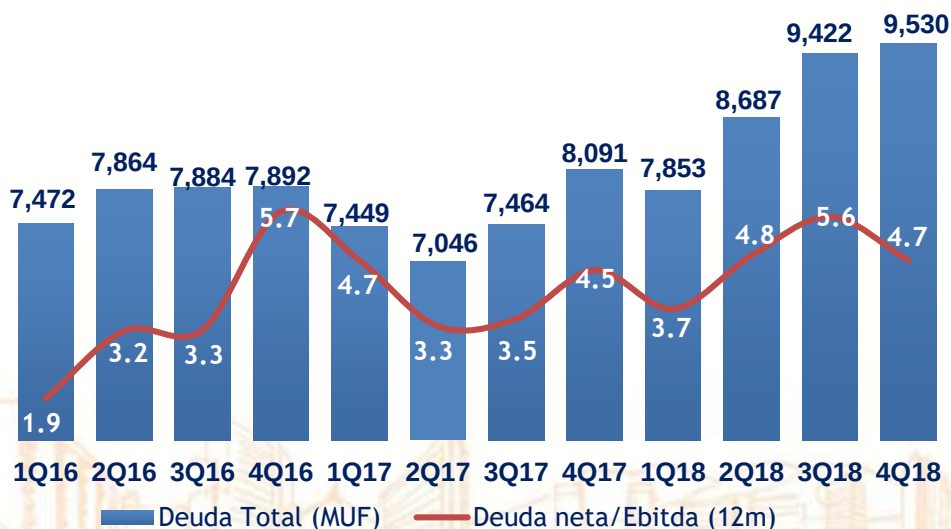
PATRIMONIO NETO Y PASIVOS	dic-18	dic-17	VAR.	(%)
Otros Pasivos Financieros, Corriente	95.095.132	88.765.766	6.329.366	7,1%
Ctas. por pagar comerciales y Otras Ctas. por Pagar	9.534.742	11.302.683	(1.767.941)	(15,6%)
Cuentas por Pagar a Entidades Relacionadas, Corriente	1.669.348	1.844.541	(175.193)	(9,5%)
Otras Provisiones a Corto Plazo	10.332.468	10.588.379	(255.911)	(2,4%)
Pasivos por Impuestos Corrientes	358.429	3.160.326	(2.801.897)	(88,7%)
Otros Pasivos No Financieros corrientes	16.543.569	12.569.038	3.974.531	31,6%
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	133.533.688	128.230.733	5.302.955	4,1%
Otros Pasivos Financieros, no Corriente	106.432.851	107.687.058	(1.254.207)	(1,2%)
Cuentas por Pagar a Entidades Relacionadas, NC	16.878.863	8.344.472	8.534.391	102,3%
Otras Provisiones a Largo Plazo	1.665.982	2.438.005	(772.023)	(31,7%)
Otros Pasivos No Financieros No Corrientes	5.498.801	8.470.766	(2.971.965)	(35,1%)
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	130.476.497	126.940.301	3.536.196	2,8%
TOTAL PASIVOS	264.010.185	255.171.034	8.839.151	3,5%
Capital Emitido	52.492.611	52.492.611	-	-
Ganancias (pérdida) acumuladas	104.680.781	91.184.941	13.495.840	15%
Primas de emisión	11.160.579	11.160.579	-	-
Otras Reservas	(323.961)	(2.491.298)	2.167.337	(87%)
PATRIMONIO ATRIBUIBLE A LOS PROPIETARIOS	168.010.010	152.346.833	15.663.177	10,3%
Participaciones no controladoras	4.128.278	7.246.151	(3.117.873)	(43%)
PATRIMONIO TOTAL	172.138.288	159.592.984	12.545.304	7,9%
TOTAL DE PATRIMONIO Y PASIVOS	436.148.473	414.764.018	21.384.455	5,2%

III. Análisis Financiero

iii. Evolución de la deuda

Deuda Total (UF)	Total dic-17	Total dic-18	Var Período	% Var Período	Proporcional dic-18 (UF)
Proyectos en Desarrollo	3.101.096	4.093.136	992.040 ↑	32,0%	2.901.080
Proyectos en Escrituración	680.974	724.236	43.262 ↑	6,4%	656.959
Terrenos	3.896.578	4.498.886	602.308 ↑	15,5%	4.236.011
Negocio Inmobiliario - Chile	7.678.647	9.316.258	1.637.610	21,3%	7.794.050
Negocio Inmobiliario - Perú	370.244	213.576	(156.668)	(42,3%)	106.788
Negocio Inmobiliario - Brasil	42.235	-	(42.235)	(100%)	-
Total	8.091.126	< 9.529.834	1.438.707	17,8%	7.900.838

Evolución endeudamiento



	dic-18	dic-17	DIF.
Leverage	1,53	1,60	(0,07)
Leverage depurado	1,41	1,47	(0,06)
Leverage financiero	1,17	1,23	(0,06)
Garantía*/Deuda fin. neta	2,09	2,08	0,01

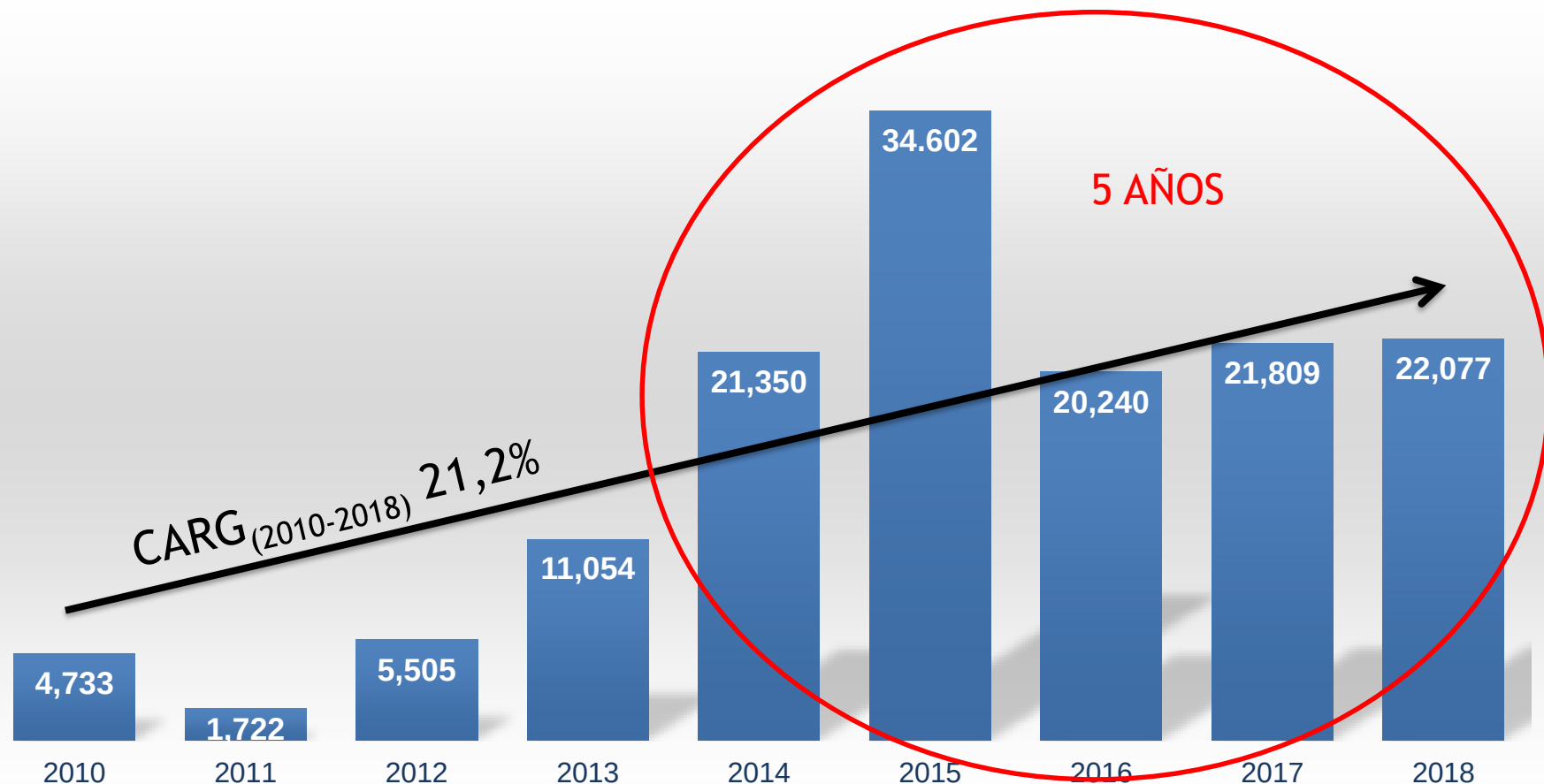
- ✓ Pago de líneas: MUF 2.402
- ✓ Giros en obras y terrenos: MUF 3.841

* Valor comercial de terrenos, obras y unidades terminadas

III. Análisis Financiero

iv. Principales indicadores financieros (proporcionales - NIC 31)

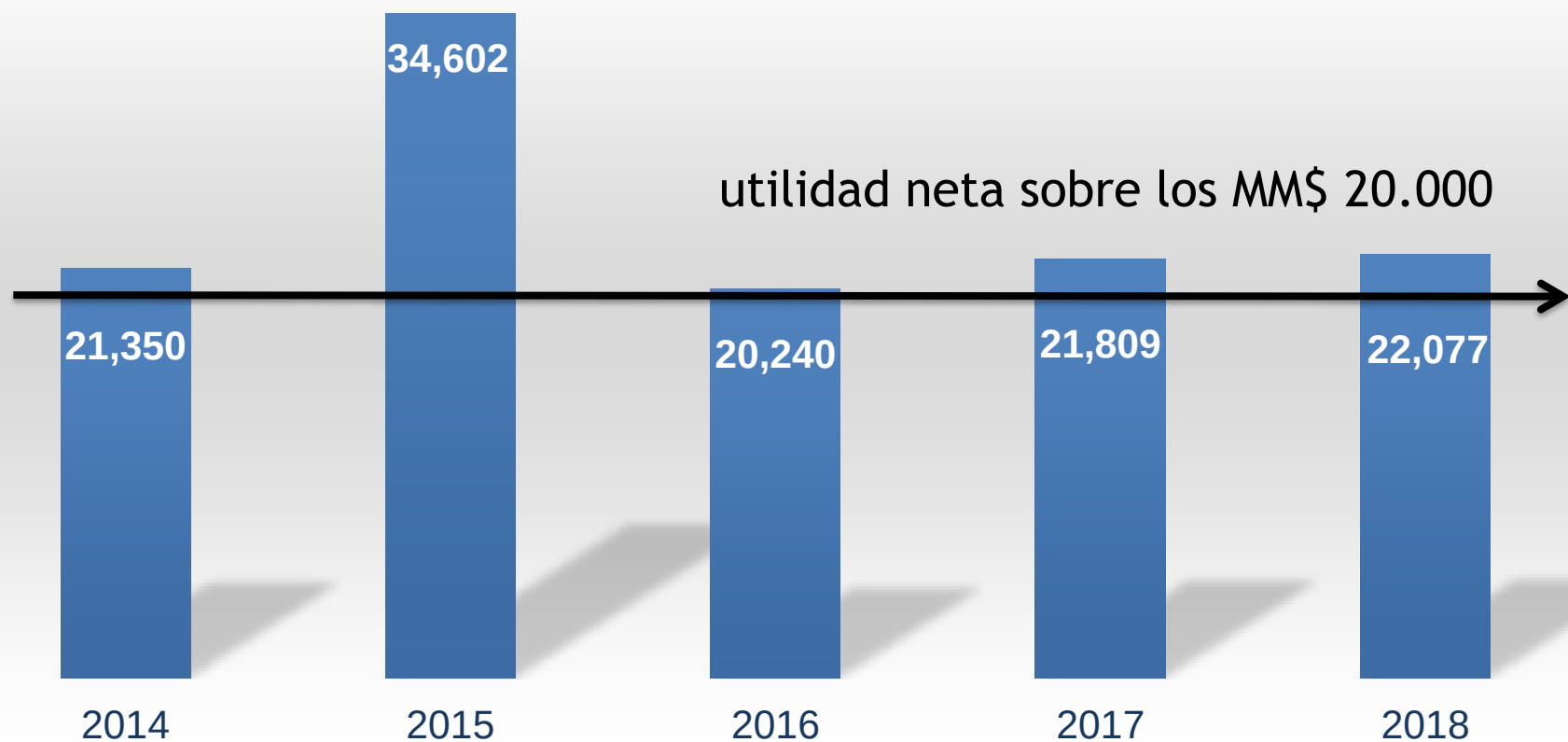
Utilidad Neta (MM\$)



III. Análisis Financiero

iv. Principales indicadores financieros (proporcionales - NIC 31)

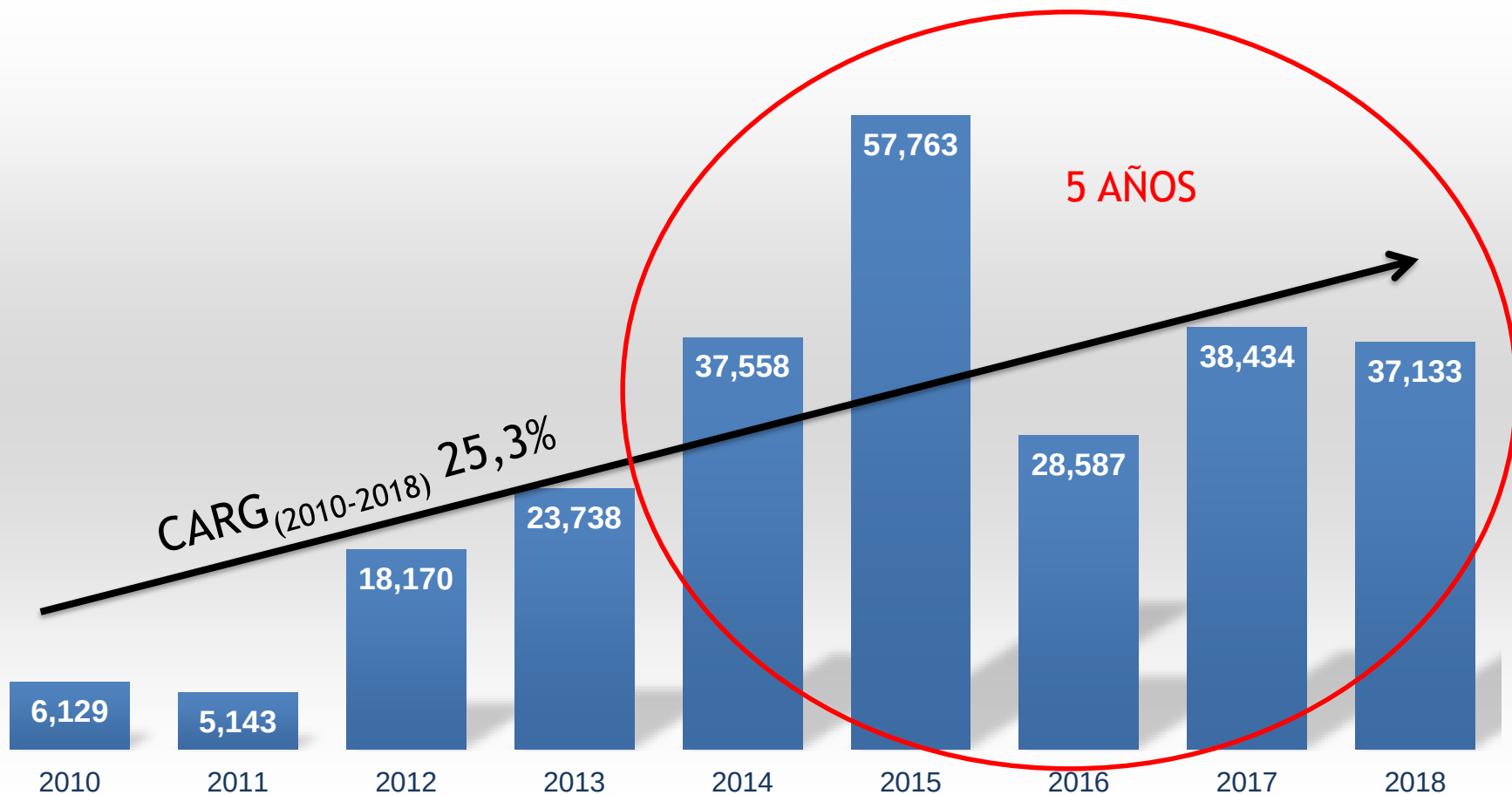
Utilidad Neta (MM\$)



III. Análisis Financiero

iv. Principales indicadores financieros (proporcionales - NIC 31)

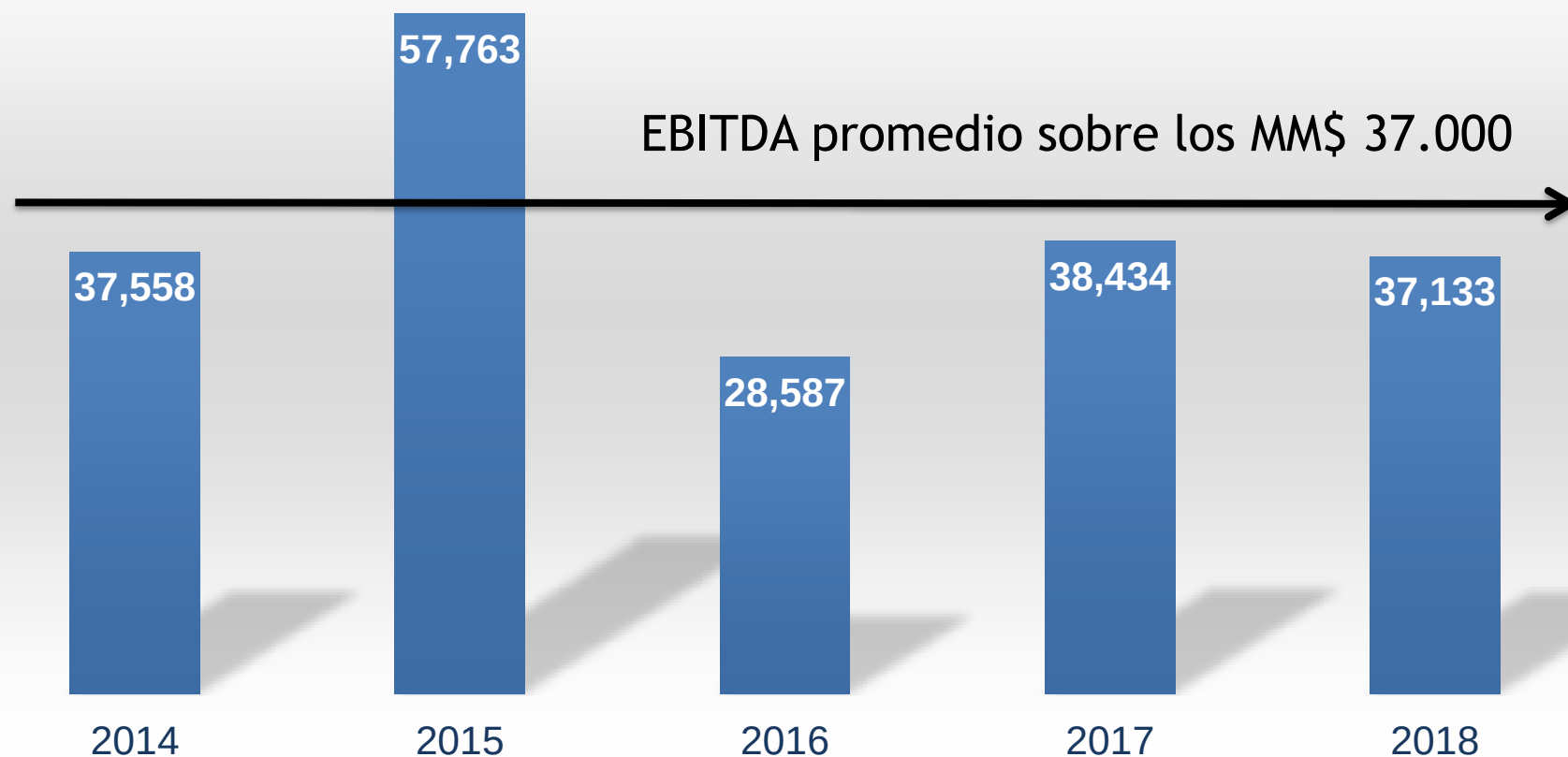
EBITDA (MM\$)



III. Análisis Financiero

iv. Principales indicadores financieros (proporcionales - NIC 31)

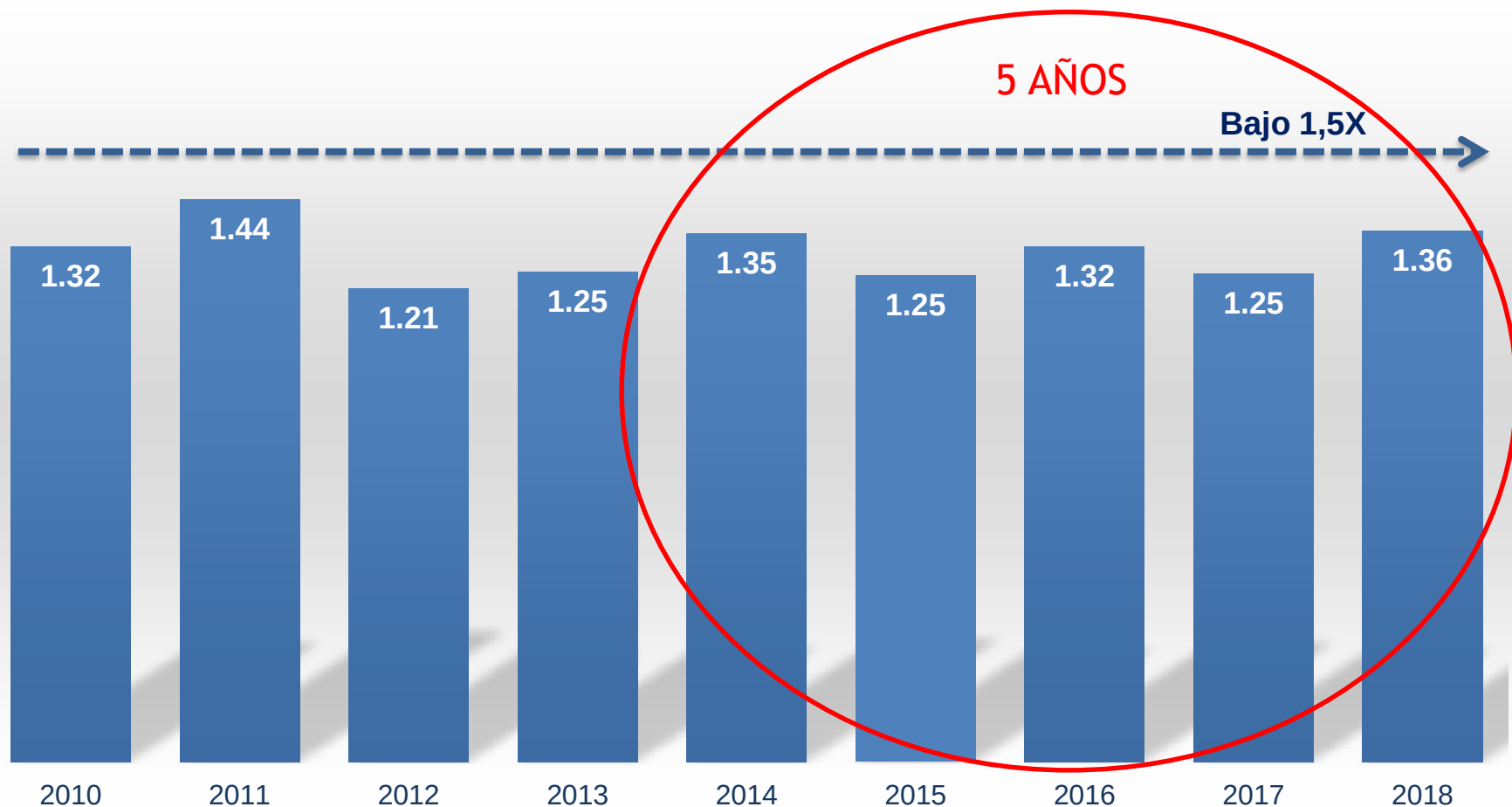
EBITDA (MM\$)



III. Análisis Financiero

iv. Principales indicadores financieros (proporcionales - NIC 31)

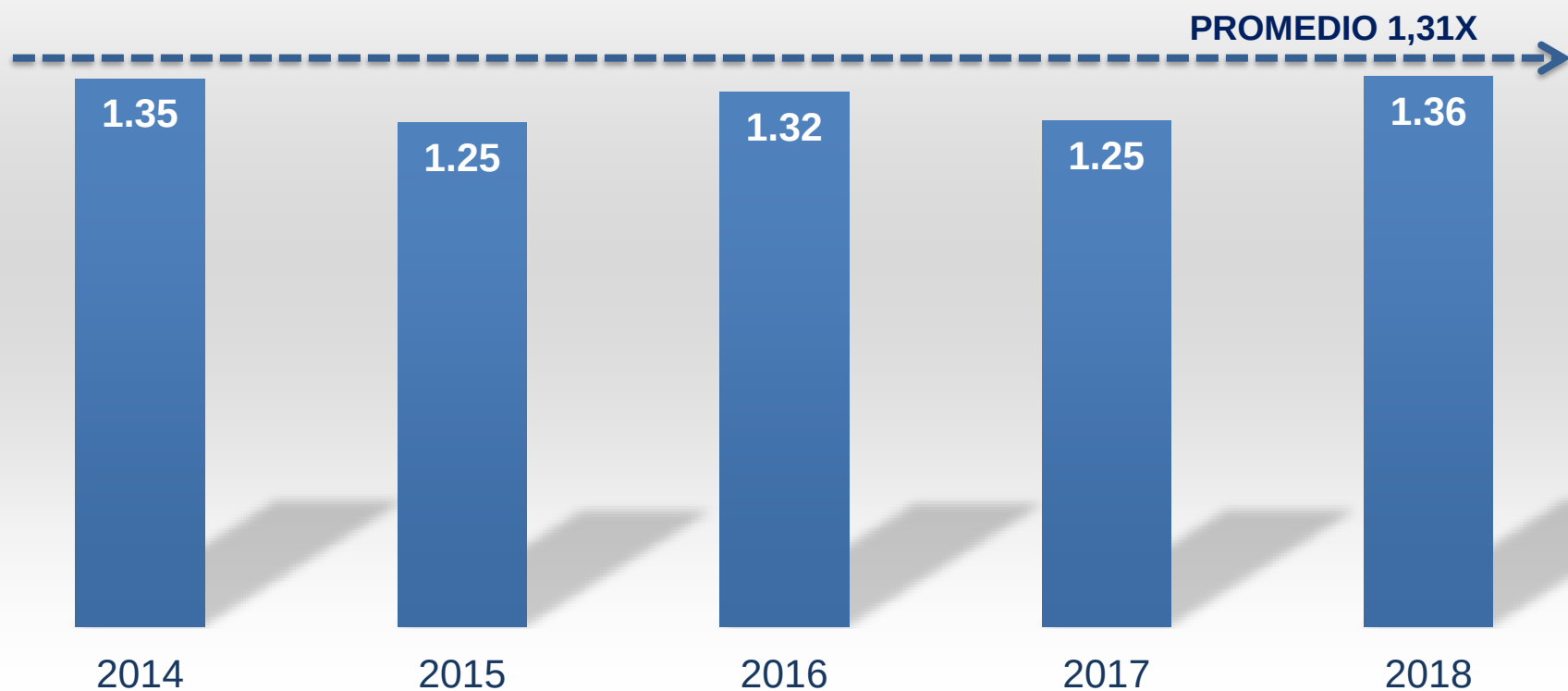
Leverage Financiero



III. Análisis Financiero

iv. Principales indicadores financieros (proporcionales - NIC 31)

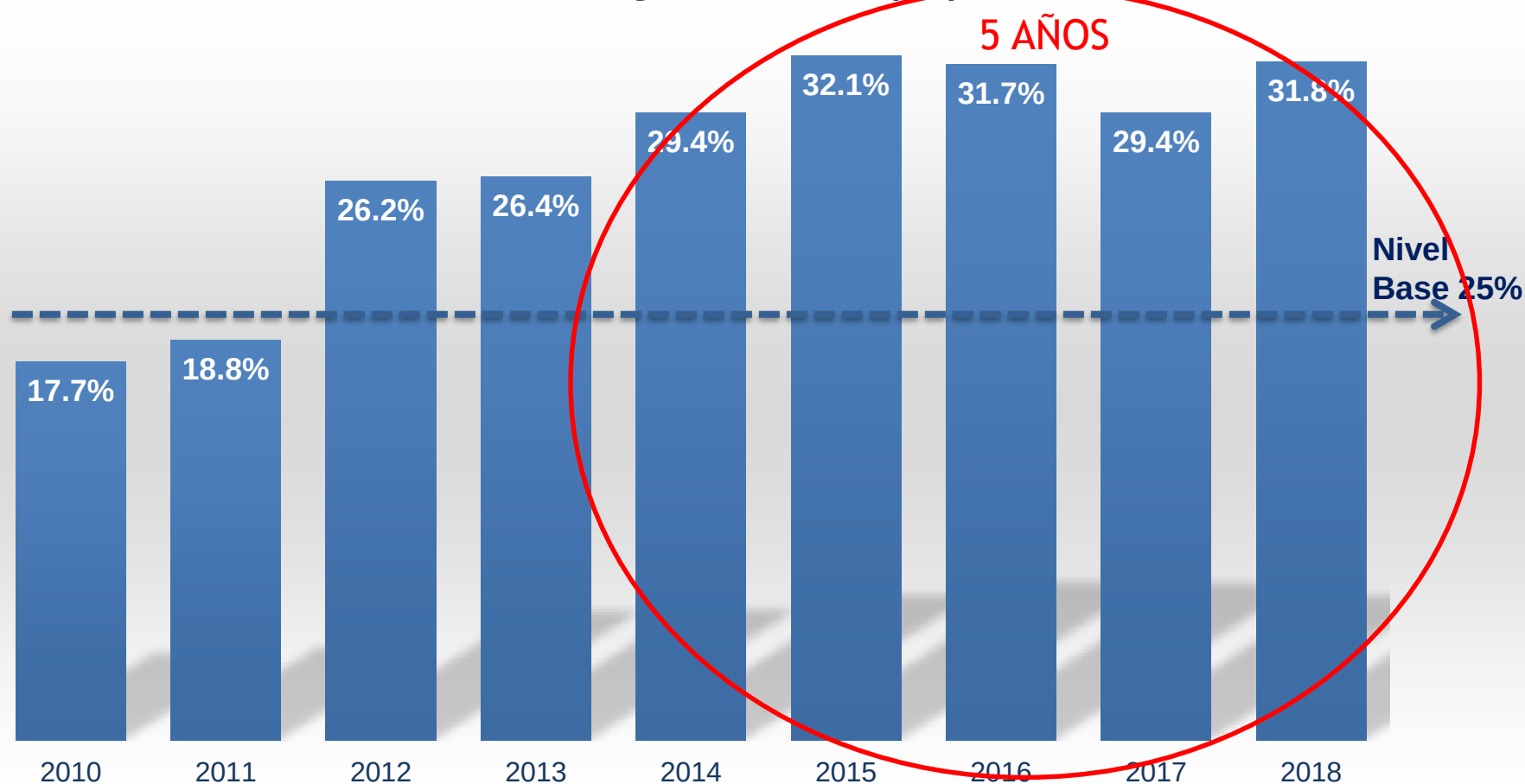
Leverage Financiero



III. Análisis Financiero

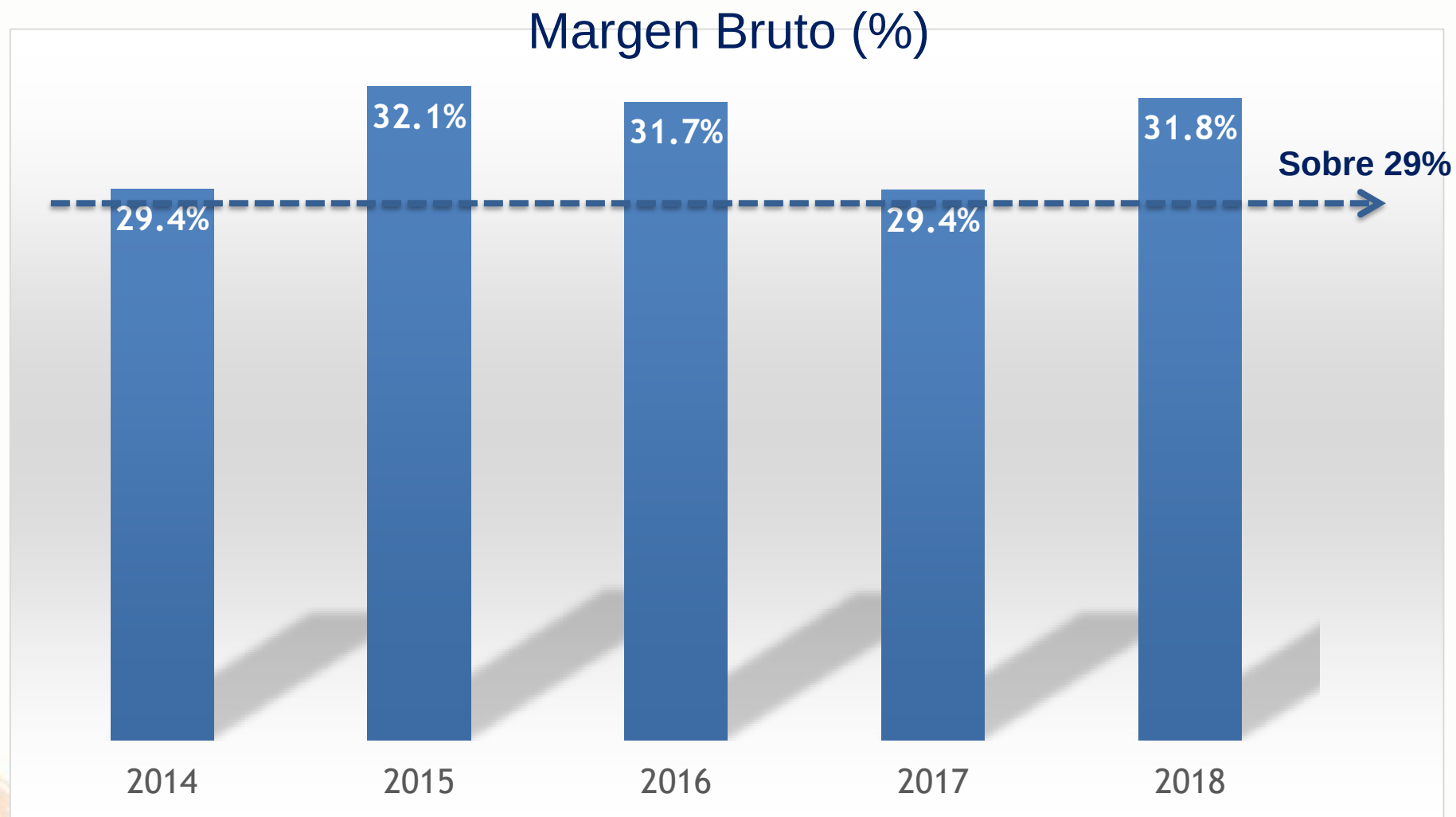
iv. Principales indicadores financieros (proporcionales - NIC 31)

Margen Bruto (%)



III. Análisis Financiero

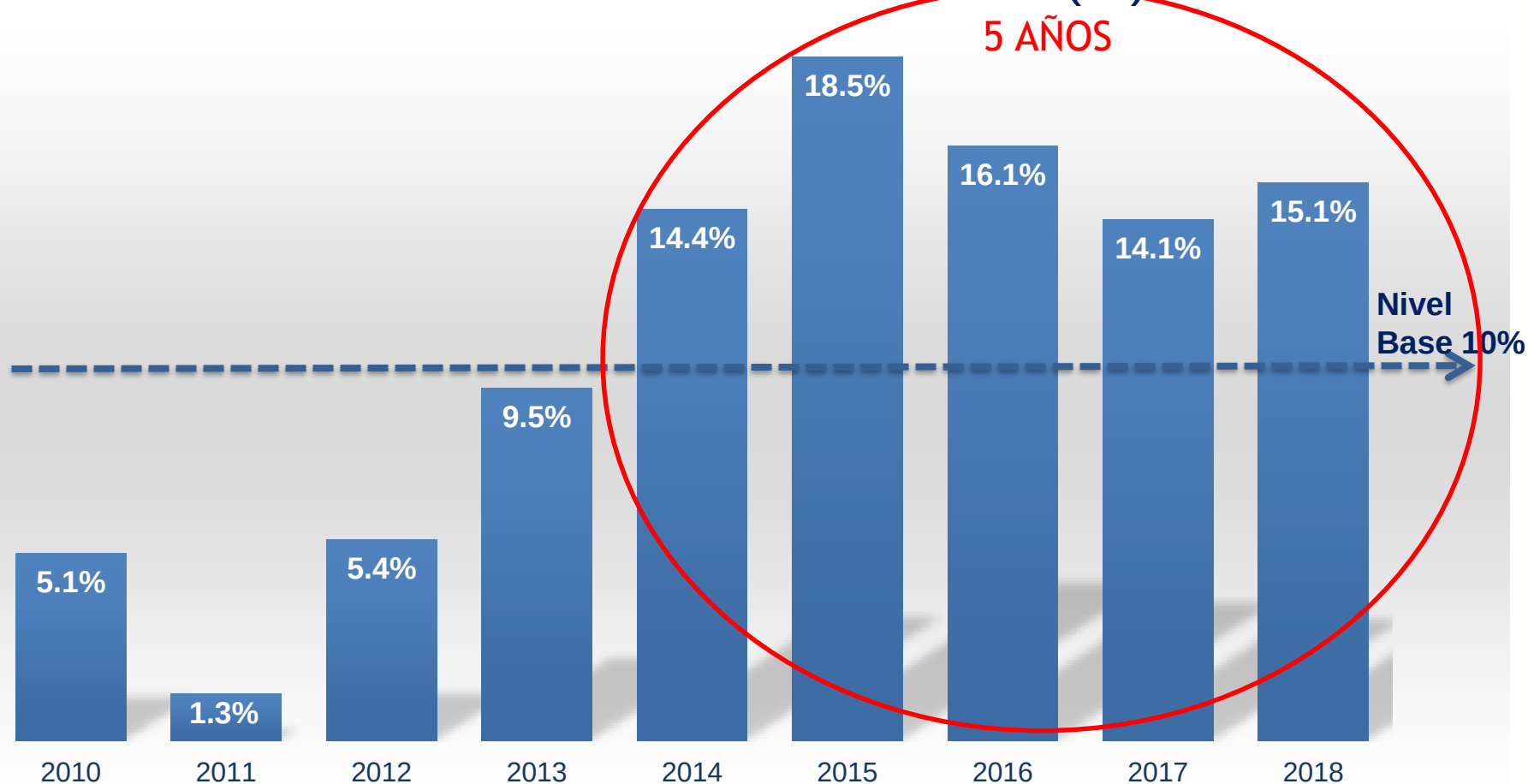
iv. Principales indicadores financieros (proporcionales - NIC 31)



III. Análisis Financiero

iv. Principales indicadores financieros (proporcionales - NIC 31)

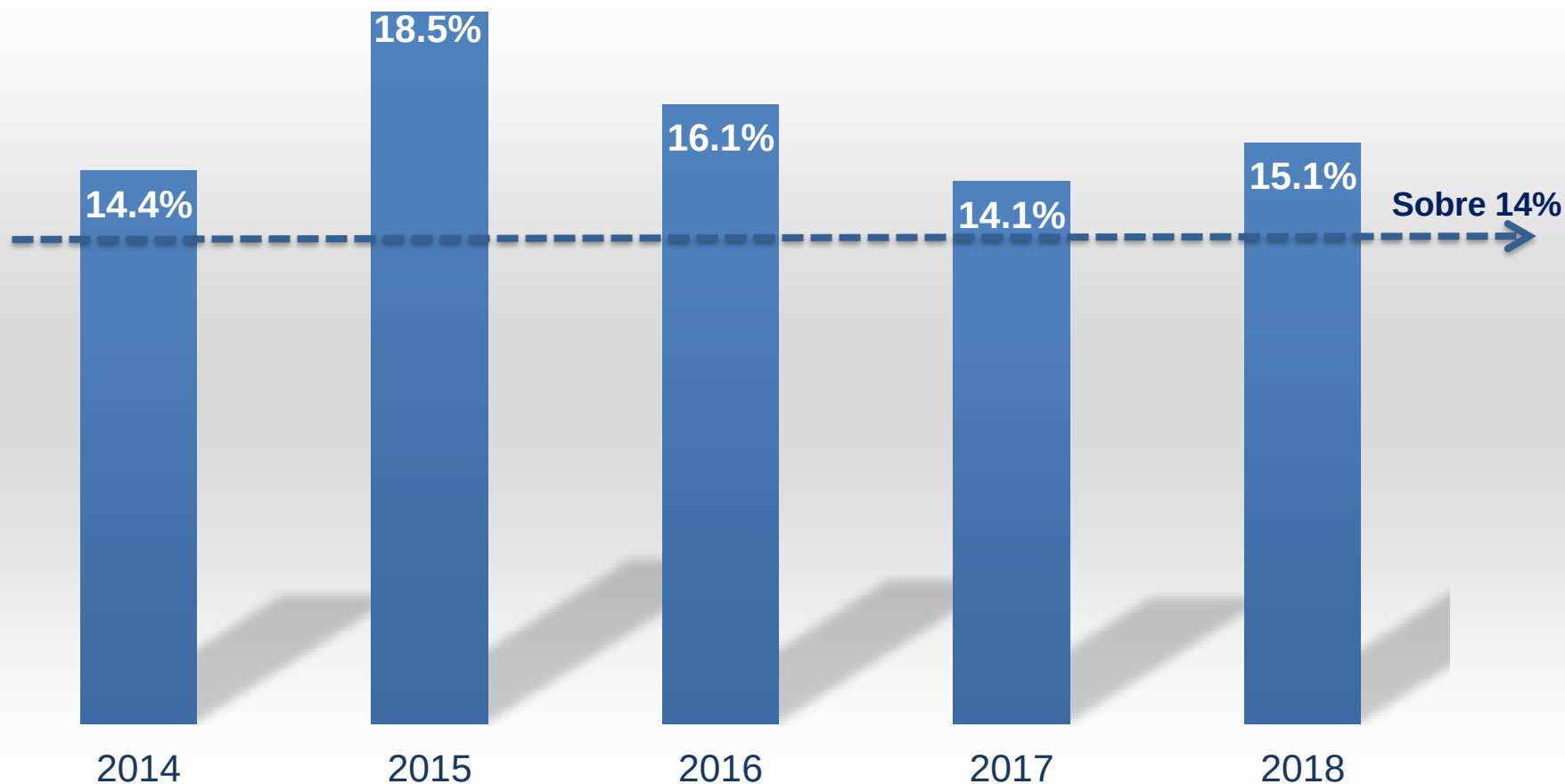
Retorno Sobre Ventas – ROS (%)



III. Análisis Financiero

iv. Principales indicadores financieros (proporcionales - NIC 31)

Retorno Sobre Ventas – ROS (%)



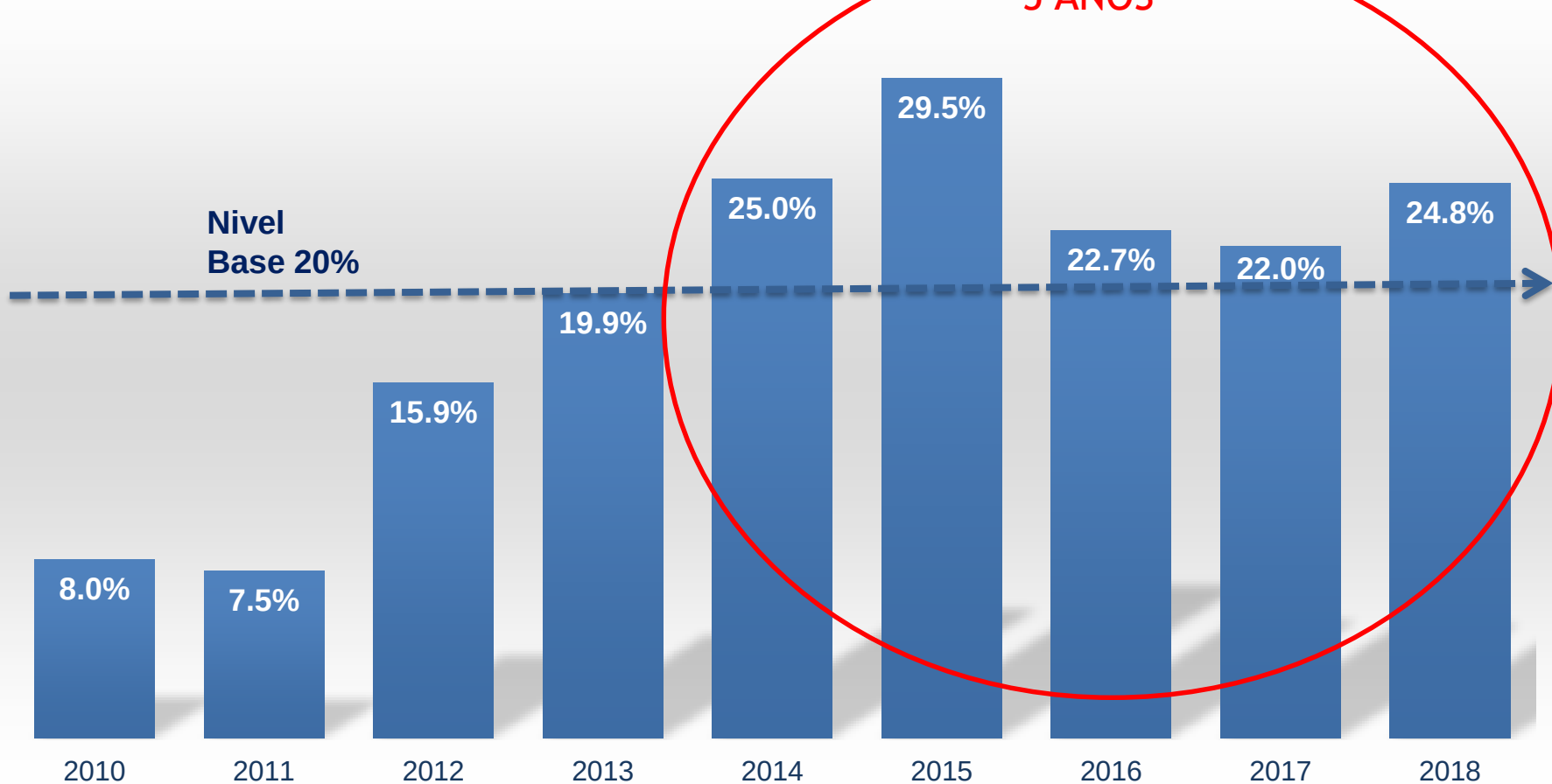
III. Análisis Financiero

iv. Principales indicadores financieros (proporcionales - NIC 31)

Margen EBITDA (%)

5 AÑOS

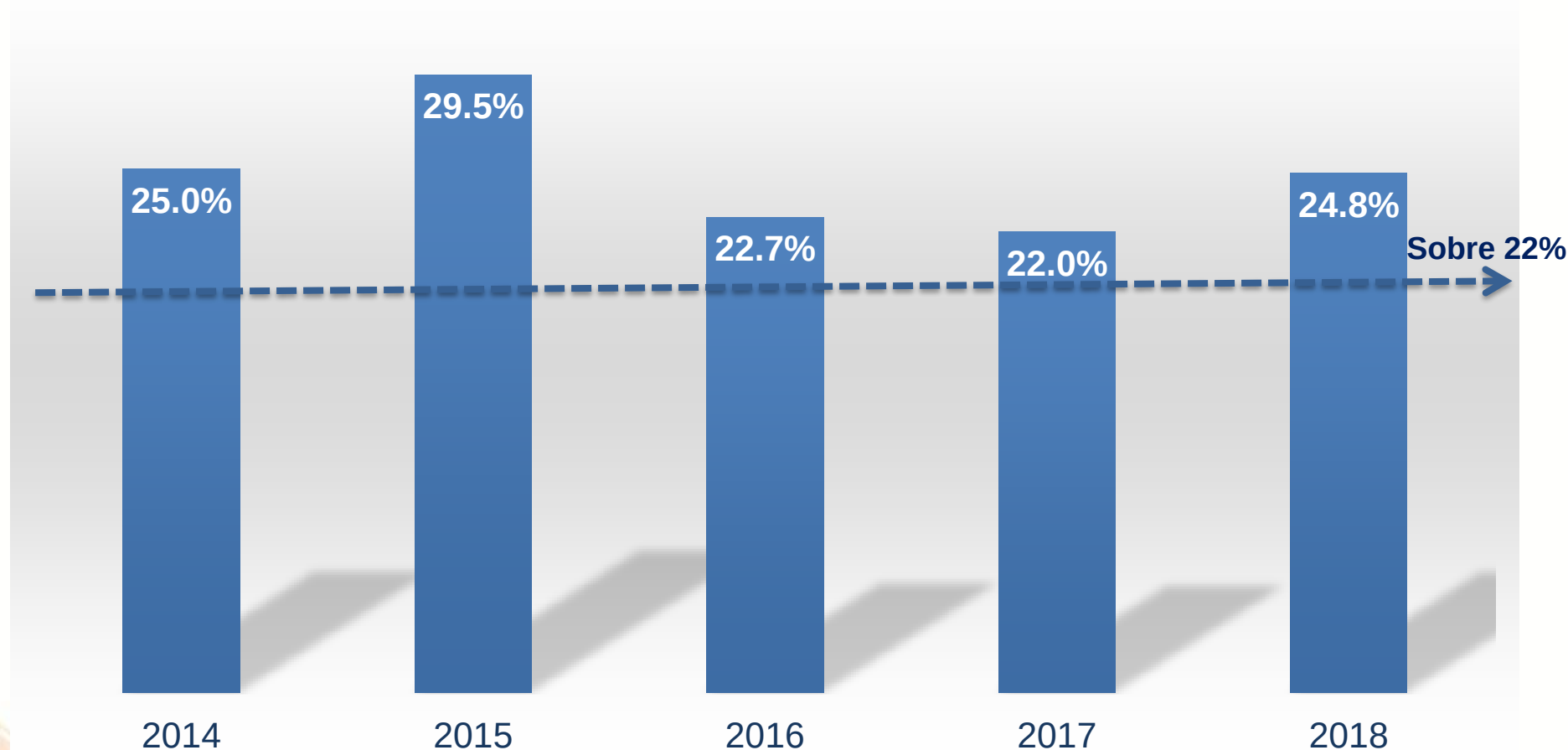
Nivel
Base 20%



III. Análisis Financiero

iv. Principales indicadores financieros (proporcionales - NIC 31)

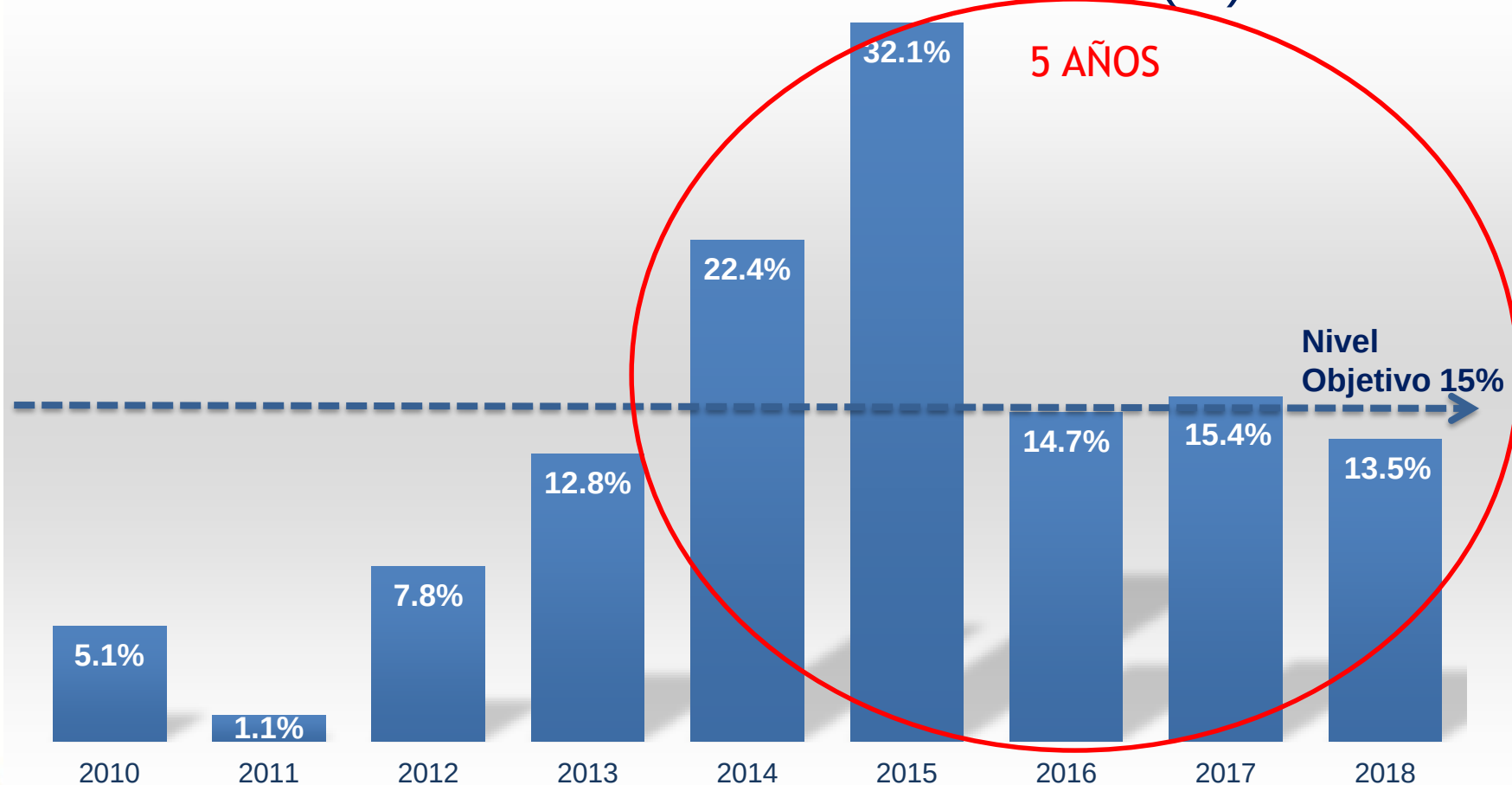
Margen EBITDA (%)



III. Análisis Financiero

iv. Principales indicadores financieros (proporcionales - NIC 31)

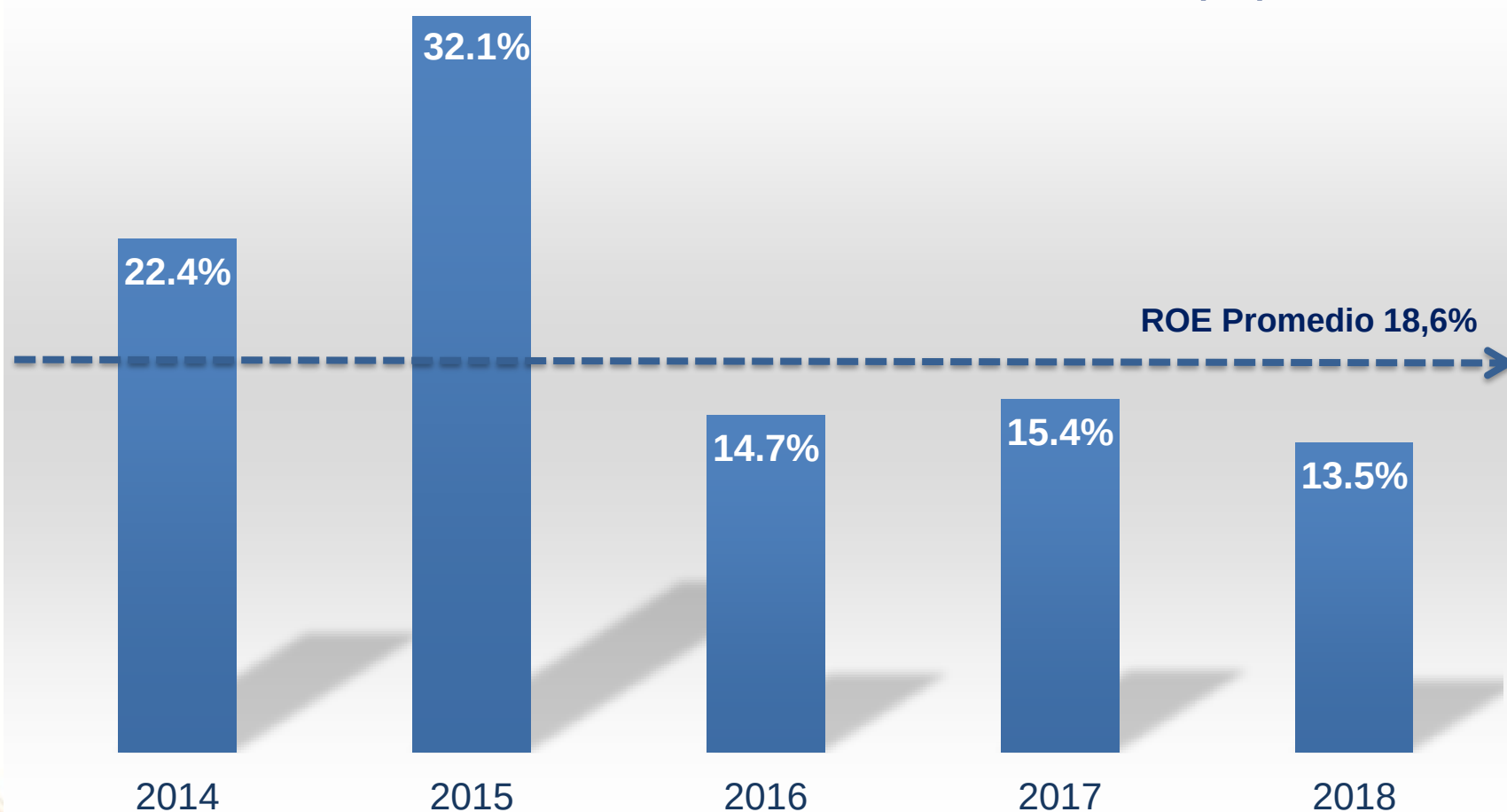
Retorno Sobre Patrimonio – ROE (%)



III. Análisis Financiero

iv. Principales indicadores financieros (proporcionales - NIC 31)

Retorno Sobre Patrimonio – ROE (%)





Contenidos

Resultados Cuarto Trimestre 2018

- I. Entorno Inmobiliario**
 - i. Evolución de precios y demanda
 - ii. Densificación
 - iii. Inmigración
- I. Resumen**
 - i. Destacados del período
- III. Análisis Financiero**
 - i. Estados de resultados
 - ii. Balance
 - iii. Evolución de la deuda
 - iv. Principales indicadores financieros
- IV. Resumen Operacional**
 - i. Portfolio de proyectos
 - ii. Lanzamientos de venta
 - iii. Inicios de Escrituración
 - iv. Escrituras y promesas
 - v. Backlog
 - vi. MAS
 - vii. Banco de terrenos

IV. Resumen Operacional

i. Portfolio de proyectos al 31 de diciembre de 2018

CHILE-VIVIENDAS

Departamentos	N° DE PROY.	N° DE ETAPAS	TOTAL		Disponible		% DE VENTA
			UN	MUF	UN	MUF	
Escriturando	9	9	1.858	6.734	359	1.464	80,7%
En Desarrollo	18	18	4.634	19.440	3.161	13.546	31,8%
Total Chile	27	27	6.492	26.173	3.520	15.010	45,8%

PERU-VIVIENDAS

Departamentos y Casas	N° DE PROY.	N° DE ETAPAS	TOTAL		Disponible		% DE VENTA
			UN	MUF	UN	MUF	
Escriturando	6	8	1.431	2.466	264	453	81,6%
En Desarrollo		4	323	501	273	430	15,5%
Departamentos (PC)	6	12	1.754	2.967	537	884	69,4%
Escriturando	2	5	2.139	2.756	89	152	95,8%
En Desarrollo		1	81	82	53	57	34,6%
Casas (PCG)	2	6	2.220	2.838	142	209	93,6%
Total Perú	8	18	3.974	5.805	679	1.093	82,9%

BRASIL-VIVIENDAS

Departamentos	N° DE PROY.	N° DE ETAPAS	TOTAL		Disponible		% DE VENTA
			UN	MUF	UN	MUF	
Escriturando	3	3	1.195	1.642	80	90	93,3%
Total Brasil	3	3	1.195	1.642	80	90	93,3%
Total residencial	38	48	11.661	33.620	4.279	16.193	63,3%

CHILE-OFICINAS

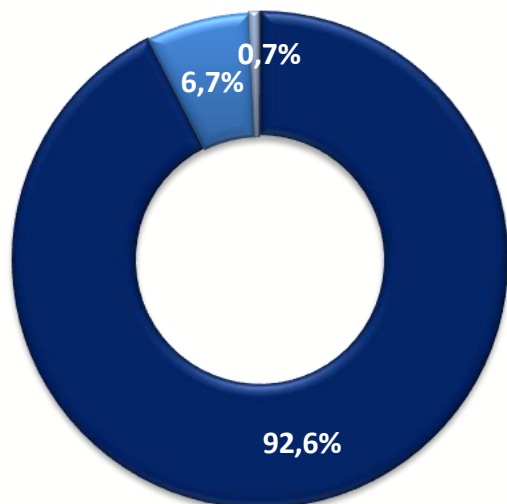
Proyectos de Oficinas	N° DE PROY.	N° DE ETAPAS	TOTAL		Disponible		% DE VENTA
			MT2	MUF	MT2	MUF	
Oficinas	2	2	20.807	1.626	10.790	955	48,1%

IV. Resumen Operacional

i. Portfolio de proyectos al 31 de diciembre de 2018

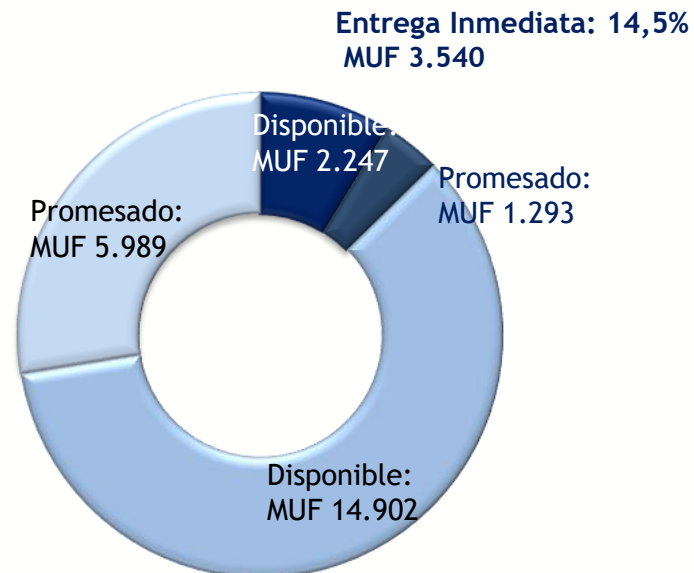
Total Stock por entregar*: MUF 24.431

Por país:



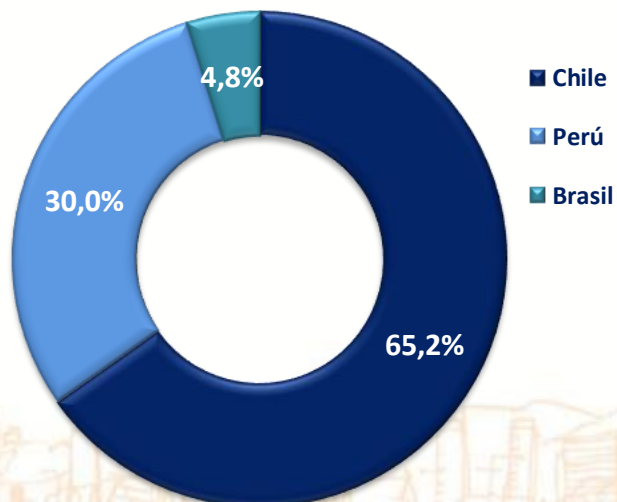
■ Chile
■ Perú
■ Brasil

Por estatus:



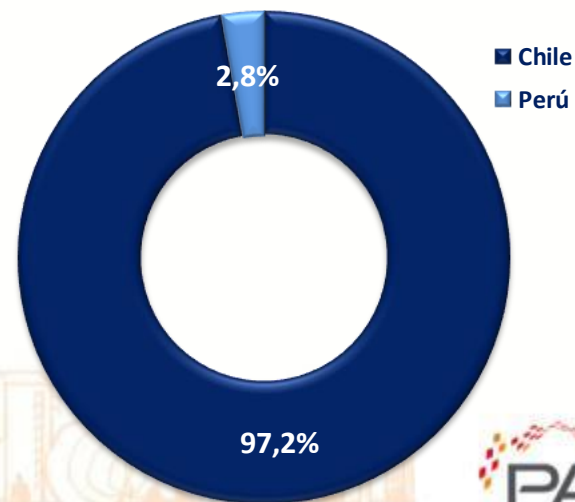
Desarrollo: 85,5%
MUF 20.891

Total Entrega Inmediata: MUF 3.540



■ Chile
■ Perú
■ Brasil

Total Desarrollo: MUF 20.891



IV. Resumen Operacional

ii. Lanzamiento de ventas

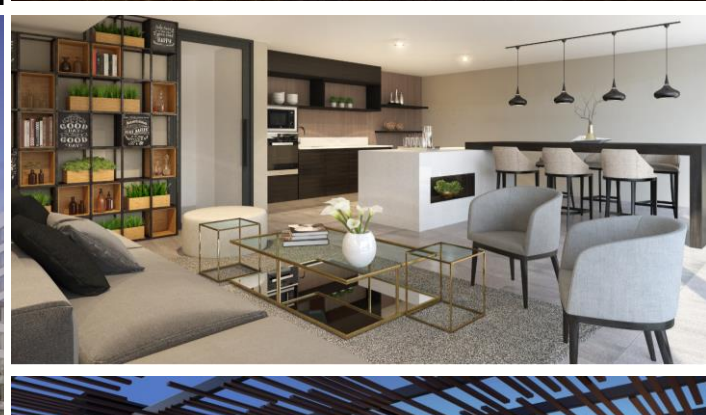
Durante este trimestre se lanzó a la venta 4 proyectos de edificios residenciales en Chile por una venta potencial de MUF 2.628 y 809 unidades.

#	Proyecto Etapa	Ubicación	País	Venta Potencial (MUF)	Unidades	Fecha Lanzamiento	
1	Caiquén	Estación Central	Chile	823	387	abr-18	✓
2	LivIN	Lo Barnechea	Chile	660	88	abr-18	✓
3	WorkIN (Oficinas)	Lo Barnechea	Chile	900	120	abr-18	✓
4	MosaicArt	Santiago	Chile	1.532	562	sept-18	✓
5	Vista Portales	Valparaíso	Chile	566	204	oct-18	✓
6	Edificio Carrión	Independencia	Chile	785	335	nov-18	✓
7	Seven	Nuñoa	Chile	918	151	nov-18	✓
8	Neo Art	Santiago	Chile	360	119	nov-18	✓
Total Chile				6.543	1.966		
9	Vista Azul Etapa 1	San Miguel	Perú	240	123	jun-18	✓
10	Ciudad Verde Etapa 4	Puente Piedra	Perú	72	72	may-18	✓
Total Perú departamentos				312	195		
11	ICA 3	ICA	Perú	82	81	jul-18	✓
Total Perú Casas				82	81		
Total Paz				6.937	2.242		

IV. Resumen Operacional

ii. Lanzamiento Vista Portales. Valparaíso, Chile.

Venta Potencial (MUF): 566
Unidades: 204
Lanzamiento: oct-18



IV. Resumen Operacional

ii. Lanzamiento Edificio Carrión. *Independencia*, Chile.

Venta Potencial (MUF): 785

Unidades: 335

Lanzamiento: nov-18




EDIFICIO CARRIÓN
CARRIÓN 1507 - INDEPENDENCIA



IV. Resumen Operacional

ii. Lanzamiento Seven. Ñuñoa, Chile.

Venta Potencial (MUF): 918

Unidades: 151

Lanzamiento: nov-18



IV. Resumen Operacional

ii. Lanzamiento Neo Art. *Santiago, Chile.*

Venta Potencial (MUF): 360

Unidades: 119

Lanzamiento: nov-18



URBAN BUILD WEAR | EDIFICIO
NEOART
ELEUTERIO RAMÍREZ 1427



IV. Resumen Operacional

iii. Inicios de Escrituración

Durante el cuarto trimestre se inició la escrituración de 3 proyectos en Chile por una venta potencial de MUF 2.077 y 851 unidades. En Perú se inició entrega de 2 proyectos por una venta Potencial de MUF 526.

#	Proyecto Etapa	Ubicación	País	Venta Potencial (MUF)	Unidades	Fecha Inicio Escrituración	
1	Bartolo Soto I	San Miguel	Chile	668	182	ene-18	✓
2	Mirador de Quilín	Macul	Chile	721	237	sept-18	✓
3	Centro Alameda 3	Estación Central	Chile	1.000	470	oct-18	✓
4	Selección	Santiago	Chile	602	195	dic-18	✓
5	Legado 2	San Miguel	Chile	475	186	dic-18	✓
Total Chile				3.466	1.270		
6	Ciudad Verde Etapa 3	Puente Piedra	Perú	164	144	abr-18	✓
7	Prados del Sol Etapa 5 y 6	Huachipa	Perú	239	160	may-18	✓
8	Ícono	Breña	Perú	457	255	nov-18	✓
Total Perú Departamentos				860	559		
9	Ica 2	Ica	Perú	69	59	dic-18	✓
Total Perú Casas				69	59		
Total Paz				4.395	1.888		

IV. Resumen Operacional

iii. Inicio escrituración *Centro Alameda 3. Est. Central, Chile.*

Venta Potencial (MUF): 1.000

Unidades: 470

Inicio escrituración: oct-18



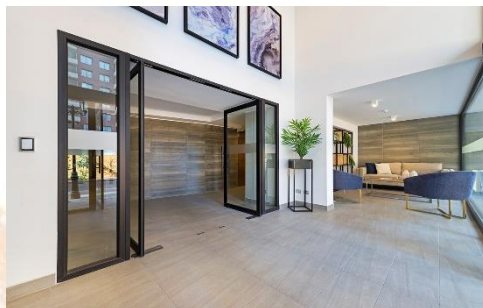
IV. Resumen Operacional

iii. Inicio escrituración *Selección. Santiago Centro, Chile.*

Venta Potencial (MUF): 602

Unidades: 195

Inicio escrituración: dic-18



IV. Resumen Operacional

iii. Inicio escrituración *Legado 2. San Miguel, Chile.*

Venta Potencial (MUF): 475

Unidades: 186

Inicio escrituración: dic-18



IV. Resumen Operacional

iii. Inicio escrituración *Ícono. Breña, Perú.*

Venta Potencial (MUF): 457

Unidades: 255

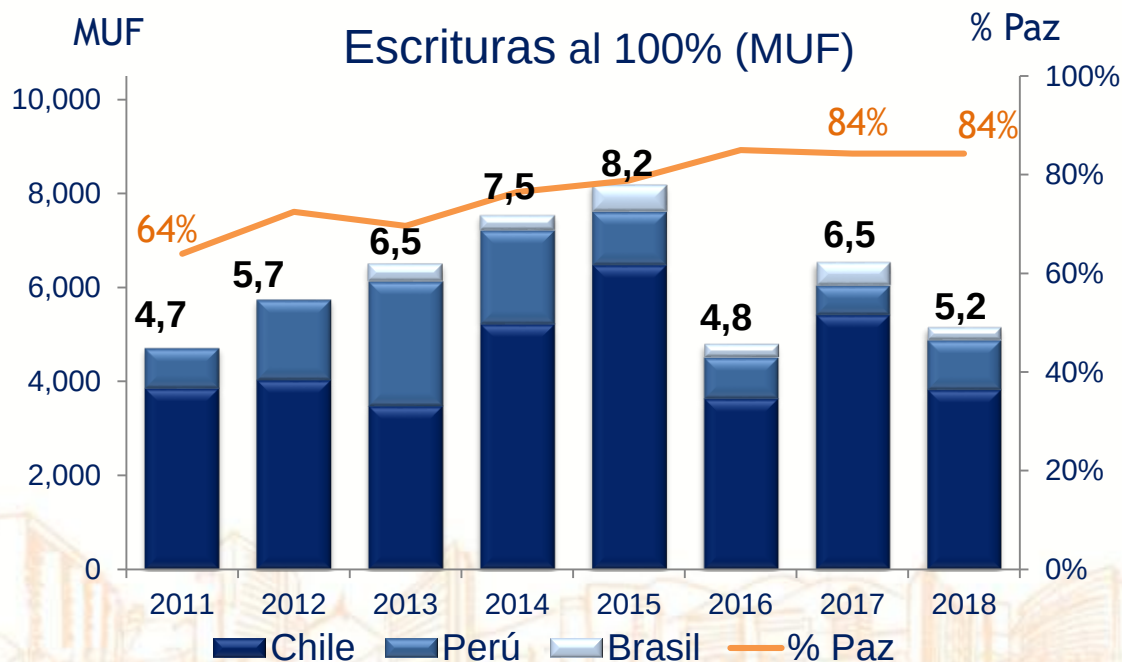
Inicio escrituración: nov-18



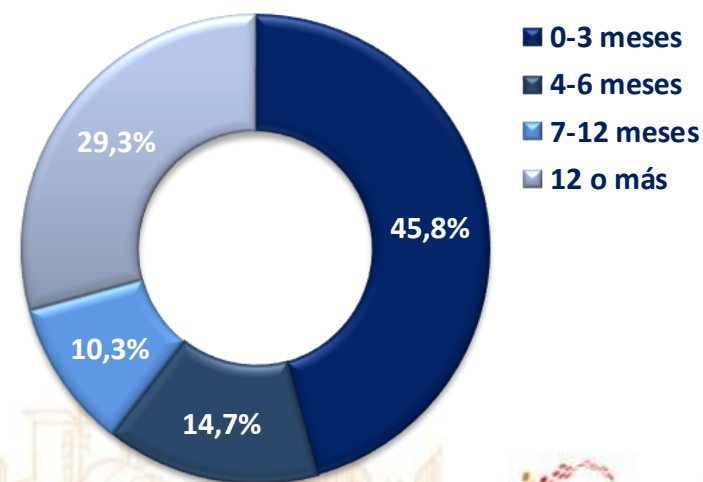
IV. Resumen Operacional

iv. Escrituras

ESCRITURAS	MUF			UNIDADES		
	12M18	12M17	Var. %	12M18	12M17	Var. %
Chile	3.827	5.413	(29,3%)	1.244	1.704	(27,0%)
Perú	1.051	627	67,6%	661	348	89,9%
Brasil	279	494	(43,5%)	194	287	(32,4%)
Total	5.157	6.534	(21,1%)	2.099	2.339	(10,3%)



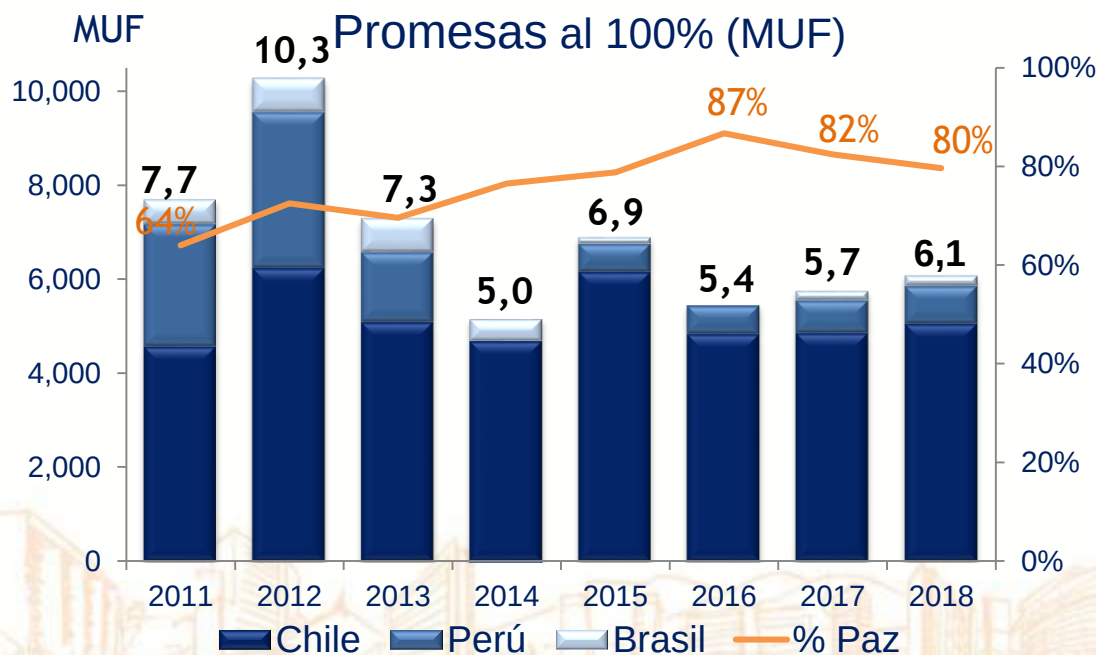
Total por antigüedad proyecto:
MUF 5.157



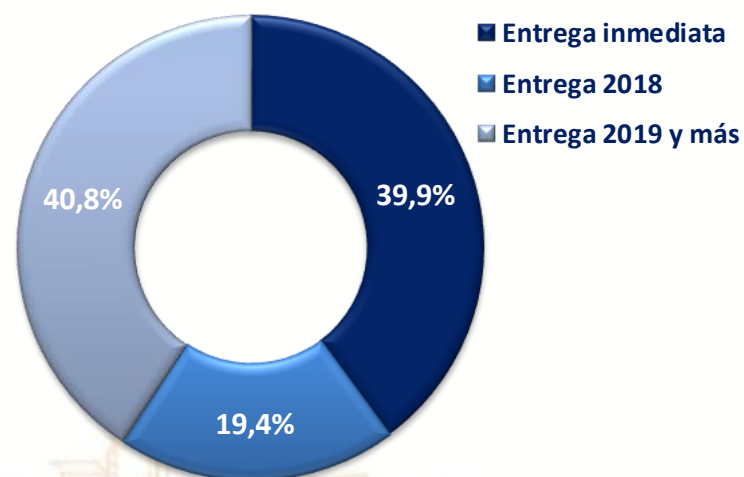
IV. Resumen Operacional

iv. Promesas

PROMESAS	MUF			UNIDADES		
	12M18	12M17	Var. %	12M18	12M17	Var. %
Chile	5.051	4.858	4,0%	1.539	1.444	6,6%
Perú	806	690	16,9%	510	389	31,1%
Brasil	219	201	9,0%	160	121	32,2%
Total	6.076	5.748	5,7%	2.209	1.954	13,1%



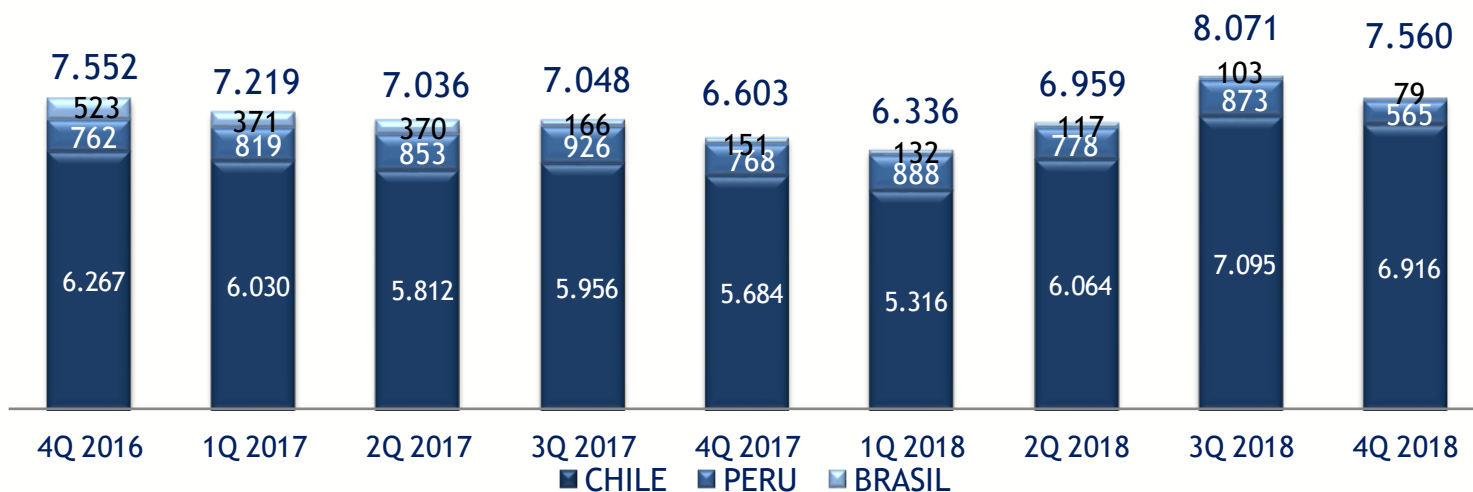
Total por timing de entrega: MUF 6.076



IV. Resumen Operacional

v. Backlog de Promesas

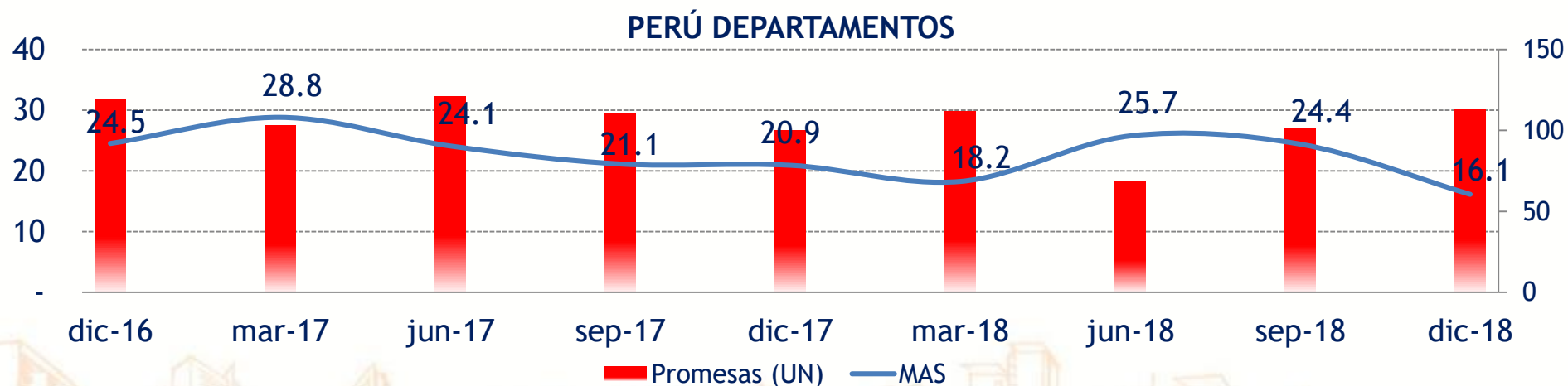
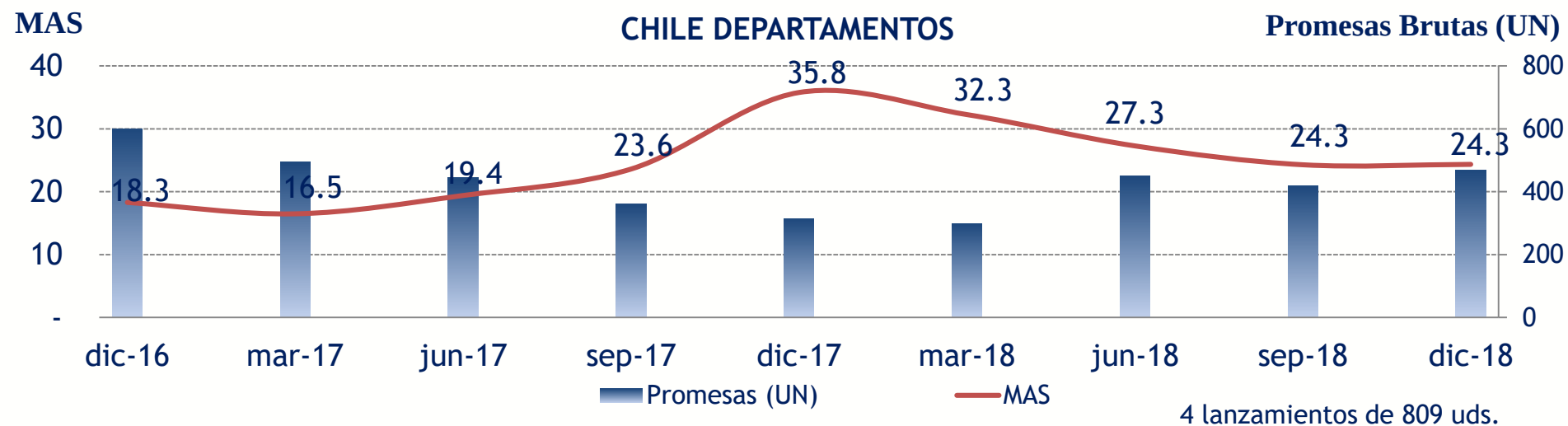
Backlog Consolidado al 100% (MUF)



Backlog Miles UF	2019	2020	2021	2022	Total Proporcional
1T	1.648	208	681	121	
2T	1.299	410	146	44	
3T	820	262	-	-	
4T	559	538	12	-	
TOTAL	4.326	1.417	838	165	6.747
Chile	3.991	1.402	827	165	
Perú	255	16	11	-	
Brasil	79	-	-	-	
TOTAL	4.326	1.417	838	165	6.747

IV. Resumen Operacional

vi. Meses para Agotar Stock (MAS)



IV. Resumen Operacional

vii. Banco de terrenos al 31 de diciembre de 2018

Banco de Terrenos

	# Terrenos	# Etapas	UN	Valor Terreno (MUF)
Chile	26	33	5.912	4.153
Perú	6	10	1.320	504
Total	32	43	7.232	4.656

- ✓ Terrenos Comprados en el 2018: MMUF 1,4
- ✓ Terrenos utilizados en lanzamientos 2018: MMUF 1,2
- ✓ MAST (Mes para Agotar Stock de Terrenos): 36 meses Chile
20 meses Perú

MAST = Venta Potencial del Banco de Terreno / Promedio de Venta Potencial de los Lanzamientos de los próximos tres años.

PRESENTACIÓN CORPORATIVA

Resultados 4T2018

14 de marzo 2019

