

**Análisis Razonado
Inversiones Punta
Blanca SpA**



PUNTA  **BLANCA**
COMERCIAL

**Estados Financieros
Consolidados al
31 de marzo
de 2025**



ÍNDICE

1.	Descripción del Negocio	3
2.	Principales Activos	7
3.	Análisis del Estado de Situación Financiera	9
3.1	Activos	9
3.2	Pasivos	11
3.3	Patrimonio	12
4.	Indicadores Financieros	13
5.	Análisis del Estado de Resultados	14
6.	Análisis del Estado de Flujo de Efectivo	16
7.	Factores de Riesgo	17

1. Descripción del Negocio

Inversiones Punta Blanca SpA y filiales (“Inversiones Punta Blanca”, “Puntablanca”, la “Compañía” la “Sociedad” o el “Emisor”) realiza su generación de flujos mediante la explotación de doce centros comerciales destinados a las rentas inmobiliarias, y una oficina, todos distribuidos en las regiones de Arica y Parinacota, Coquimbo, Valparaíso, Maule y Metropolitana. Los centros comerciales y oficinas (en adelante también los “Activos Esenciales”) cuentan con una superficie arrendable (GLA) total de 65.990 m².

Según la Cámara de Centros Comerciales de Chile, en Chile existen aproximadamente 4,5 millones de m² arrendables destinados a centros comerciales.

De los 65.990 m² arrendables que Puntablanca posee, 52.086 m² corresponden a activos del tipo *power center*, y el diferencial a activos del tipo *strip center*, *stand alone* u *oficina*.

Dos de las principales compañías que compiten directamente con Puntablanca, a través de distintos formatos de centros comerciales, son Patio Comercial y BTG (Fondo comercial).

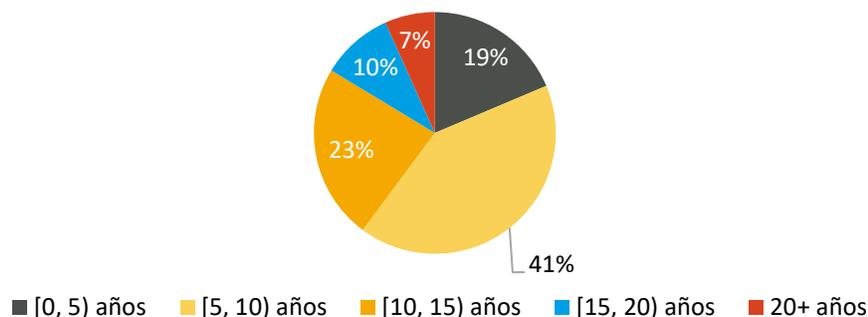
Figura 1: Metros cuadrados arrendables competencia y Compañía¹



¹ Fuente: Análisis razonado BTG (Fondo comercial), junio 2024, principales centros comerciales por categoría y Memoria Patio Comercial a diciembre 2024 y la Compañía.

Los ingresos de la Compañía son generados principalmente a través de contratos a largo plazo. Durante el año 2024 el canon promedio mensual es de 0,27 UF/m².

Figura 3: Duración residual contratos de arriendo. En base a canon de arriendo

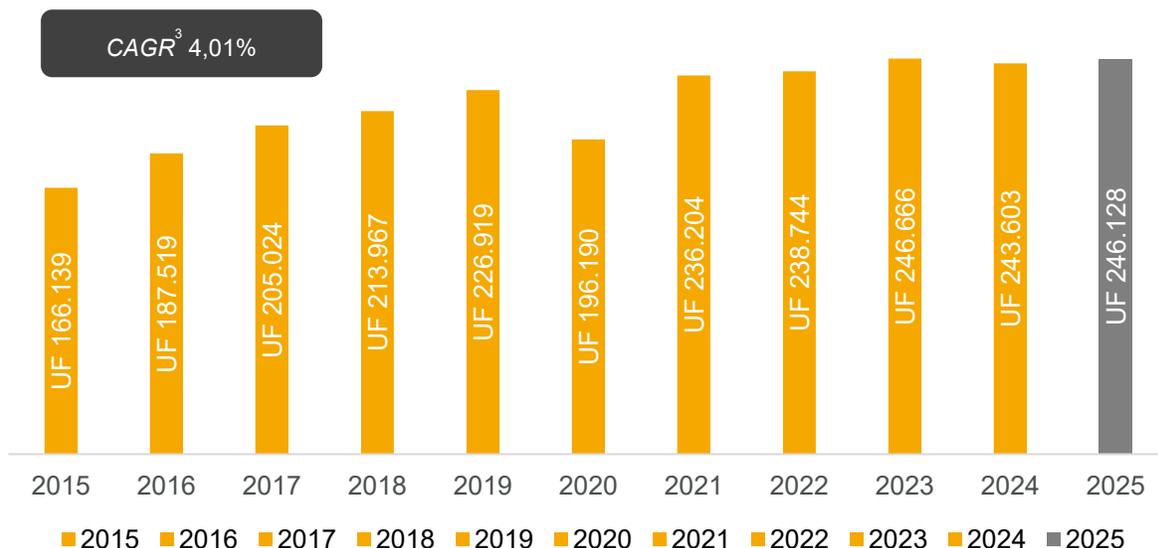


Fuente: la Compañía. Cálculos al 31/12/2024.

Las ventas por arrendamiento suelen incrementar progresivamente en base al carácter escalonado de los contratos. Adicional a esto, debido a la ubicación estratégica de los activos esenciales, es habitual que en la renovación o reubicación de los locales se logre concretar el arriendo con una mejora respecto a las condiciones anteriores.

A continuación, se presenta la evolución histórica de los ingresos por arriendo de cada año:

Figura 4: Evolución ingresos² Activos Esenciales



Fuente: Estados Financieros del Emisor. Tipo de cambio ajustado según fecha de emisión de las

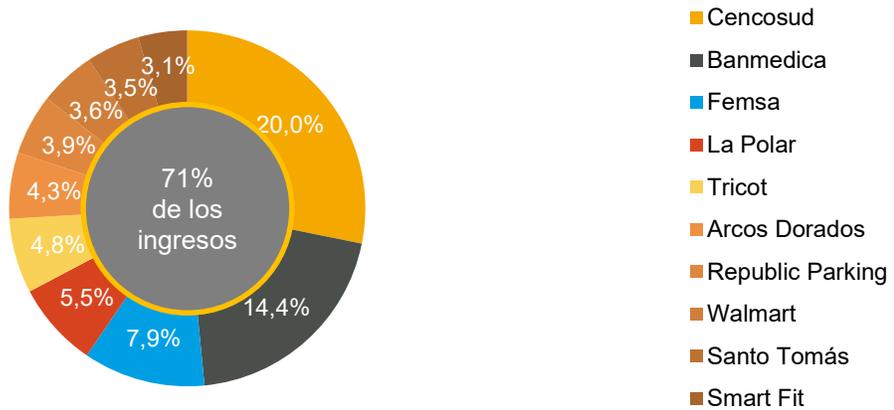
² Calculados según los Estados Financieros del Emisor y el promedio de la UF para cada periodo.

³ CAGR (del inglés *Compound Annual Growth Rate*) = Tasa Anual Compuesta de Crecimiento

facturas.

Los diez principales clientes de Puntablanca representan aproximadamente el 71% de los ingresos.

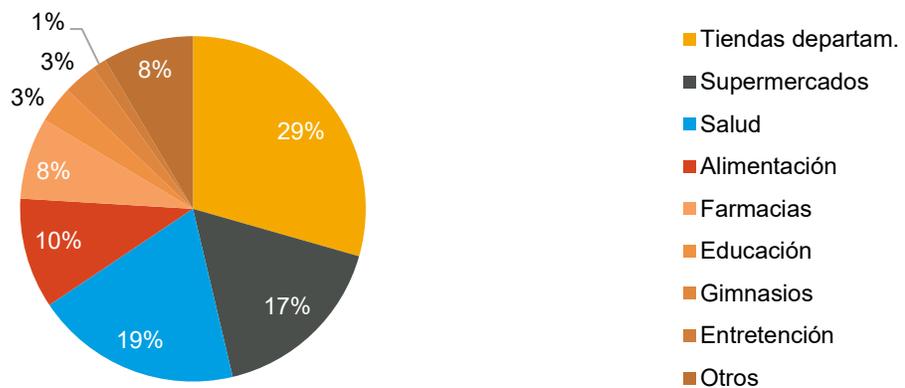
Figura 5: Diez principales arrendatarios. En base a ingresos por contratos



Fuente: la Compañía

Del mismo modo, aproximadamente el 58% de los m² arrendados se encuentran utilizados por supermercados, grandes prestadores del área de la salud o servicios esenciales de primera necesidad. A su vez, menos del 8% de los m² arrendados corresponden a operadores menores.

Figura 6: Desglose de arrendatarios por rubro, según ingresos anuales proyectados.



Fuente: la Compañía

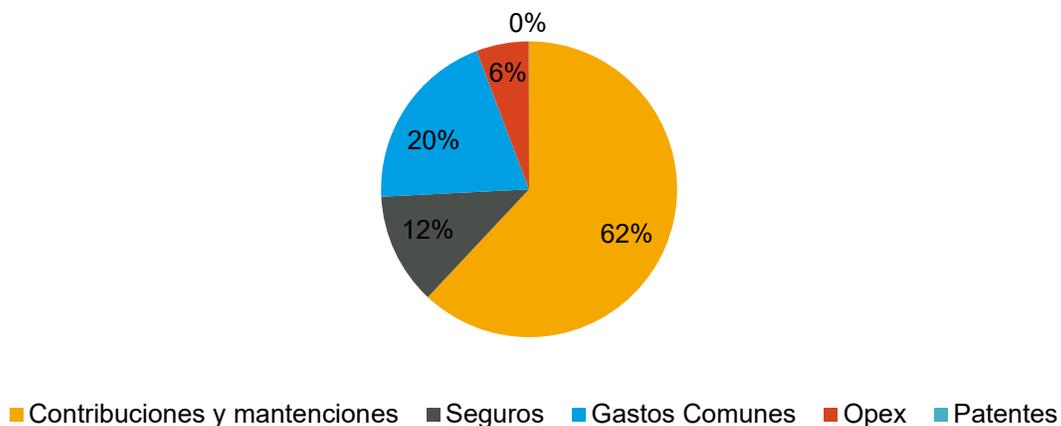
Históricamente, la vacancia de la Compañía se ha encontrado en torno a 0,5%. Se estima mantener una vacancia cercana al 1,0% durante el año.

Figura 7: Vacancia histórica Activos Esenciales. En base a m² disponibles



El principal costo de la Compañía corresponde a las contribuciones asociadas a los Activos Esenciales. Al 31 de marzo de 2025, este ítem representó un 62% del total de los costos de ventas.

Figura 8: Desglose costos de venta



Fuente: Estados Financieros del Emisor, no incluye los costos por baja de activos

2. Principales Activos

A continuación, se presentan los Activos Esenciales, correspondientes a trece activos de renta comercial, clasificados como power center, strip center, stand alone y una oficina. Al 31 de marzo de 2025, la Compañía posee cinco power center, con un total 52.086 m2 útiles y un valor contable total de MM\$104.966, seis strip center, con un total 10.855 m2 útiles y un valor contable total de MM\$23.231, un stand alone, con un total de 2.784 m2 útiles y un valor contable total de MM\$3.552, y una oficina, con un total de 264 m2 útiles y un valor contable total de MM\$1.215.

Un *power center* corresponde a un edificio comercial que se emplaza generalmente en zonas de alto tráfico peatonal y vehicular durante gran parte del día, no siendo necesario aprovechar las horas *peak* de flujo de personas para generar concurrencia al lugar. Habitualmente tienen una superficie superior a los *strip center* y menor a los tradicionales *malls*. Es un centro dominado por varias tiendas anclas, incluyendo tiendas departamentales de descuento, tiendas de precios rebajados, clubes de almacenes o “dominadores de categorías”.

Un *strip center* corresponde a un edificio comercial emplazado generalmente en zonas comunales que le permitan capturar flujos importantes de personas, generalmente vehiculares, en las horas *peak*. Habitualmente tienen una superficie menor a los *power center* y los tradicionales *malls*. En general incluyen una o más tiendas anclas, más un número reducido de locales comerciales y/o servicios.

Un stand alone corresponde a un edificio comercial emplazado generalmente en zonas de alto tráfico peatonal y vehicular durante gran parte del día, con la particularidad de ser arrendado totalmente por un solo operador.

Power Center

N°	Nombre	Región	m ² útiles	Valor contable (en millones de pesos)
1)	Irarrázaval	Metropolitana	12.052	MM\$36.380.-
2)	Maipú	Metropolitana	12.150	MM\$25.367.-
3)	Curicó	Maule	11.875	MM\$14.158.-
4)	Ovalle	Coquimbo	8.211	MM\$15.321.-
5)	Arica	Arica y Parinacota	7.798	MM\$13.741.-
Total			52.086	MM\$104.967.-

Strip Center

N°	Nombre	Región	m ² útiles	Valor contable (en millones de pesos)
1)	San Bernardo	Metropolitana	4.629	MM\$6.392.-
2)	La Cruz	Valparaíso	2.047	MM\$4.732.-
3)	Quillota	Valparaíso	1.665	MM\$2.226.-
4)	A. Varas*	Metropolitana	676	MM\$3.958.-
5)	Avenida Perú	Metropolitana	767	MM\$4.289.-
6)	Talagante	Metropolitana	1.071	MM\$1.636.-
Total			11.020	MM\$23.233.-

*Activo A. Varas clasificado en “activos corrientes distintos de los activos o grupos de activos para su disposición clasificados como mantenidos para la venta”.

Stand Alone

N°	Nombre	Región	m ² útiles	Valor contable (en millones de pesos)
1)	Maipú II	Metropolitana	2.784	MM\$3.552.-
Total			2.784	MM\$3.552.-

Oficinas

N°	Nombre	Región	m ² útiles	Valor contable (en millones de pesos)
1)	Vespucio, P12	Metropolitana	264	MM\$1.215.-
Total			264	MM\$1.215.-

3. Análisis del Estado de Situación Financiera

3.1 Activos

Activos	31-03-2025 M\$	31-12-2024 M\$	Variación (%)
Activos corrientes	8.343.842	7.889.455	5,76%
Activos no corrientes	129.021.720	128.945.343	0,06%
Total activos	137.365.562	136.834.798	0,39%

Activos Corrientes

Los activos corrientes presentan un aumento de 5,76% al 31 de marzo de 2025 con respecto al 31 de diciembre de 2024.

A continuación, se muestra una tabla de resumen del desglose de los activos corrientes:

Activos Corrientes	31-03-2025 M\$	31-12-2024 M\$	Variación (%)
Efectivo y equivalente	873.347	519.334	68,17%
Deudas comerciales	296.935	369.777	(19,70%)
Otros activos no financieros	78.681	137.692	(42,86%)
Cuentas por cobrar relac.	3.107.639	2.877.410	8,00%
Activos por impuestos	29.226	28.323	3,19%
Activos corrientes en venta	3.958.014	3.956.919	0,03%
Total Activos Corrientes	8.343.842	7.889.455	5,76%

El efectivo y equivalente a efectivo tuvo un aumento de 68,17% asociado a movimientos efectuados durante el periodo por los flujos de actividades de operación, actividades de inversión y los flujos de financiamiento.

Las deudas comerciales disminuyeron en un 19,70% esto se debe principalmente por la baja en Deudores por Arriendos, específicamente de un arrendatario con morosidad elevada. A la fecha de este informe, dicha morosidad fue regularizada.

La cuenta por cobrar a relacionados corresponde a préstamos, los cuales se saldarán durante el ejercicio del año 2025.

Los activos por impuestos corrientes aumentaron en 3,19%, esto se debe a la devolución de impuesto por concepto de PPM acumulado del año 2024 por un total de M\$5.639.

Se incorpora en Activos Corrientes la clasificación "Activos corrientes clasificados como mantenidos para la venta". Esta clasificación corresponde al Strip Center – Antonio Varas, ya que cuenta con una promesa de compra y venta con fecha 30 de diciembre de 2024.

Activos No Corrientes

Los activos no corrientes presentan un aumento de 0,06% al 31 de marzo de 2025 respecto al 31 de diciembre de 2024, lo que se explica principalmente por las mejoras de las propiedades de inversión.

A continuación, se muestra una tabla de resumen del desglose de los activos no corrientes:

Activos No Corrientes	31-03-2025 M\$	31-12-2024 M\$	Variación (%)
Otros activos financieros	13.425	13.261	1,24%
Propiedades de inversión	129.008.295	128.932.082	0,06%
Total activos No Corrientes	129.021.720	128.945.343	0,06%

La política de tasación de los activos de la empresa corresponde en actualizar el valor justo de forma anual al 31 de diciembre de cada año.

Los activos clasificados bajo este rubro han sido considerados activos de inversión según la NIC 40, los que se registran a valor razonable sobre la base del modelo de flujos de caja descontados.

La metodología utilizada se basa principalmente en los ingresos proyectados derivados de los contratos de arrendamientos que la entidad mantiene vigentes y las condiciones de mercado existentes al final de cada presentación de los estados financieros.

De acuerdo con las características de largo plazo de los contratos, se considera esta metodología una manera precisa para representar el valor razonable de los activos.

El detalle de las Propiedades de inversión por cada activo se puede ver en el capítulo 2 "Principales Activos".

3.2 Pasivos

Pasivos	31-12-2024 M\$	31-12-2024 M\$	Variación (%)
Pasivos corrientes	8.375.131	7.980.331	4,95%
Pasivos no corrientes	87.710.232	87.512.220	0,23%
Total pasivos	96.085.363	95.492.551	0,62%

Pasivos Corrientes

Los pasivos corrientes presentan un aumento de 4,95% al 31 de marzo de 2025 con respecto al 31 de diciembre de 2024.

A continuación, se muestra una tabla de resumen del desglose de los pasivos corrientes:

Pasivos Corrientes	31-03-2025 M\$	31-12-2024 M\$	Variación (%)
Otros pasivos financieros	5.989.926	5.912.459	1,31%
Cuentas Comerciales	823.024	495.359	66,15%
Pasivos por impuestos	37.778	54.585	(30,79%)
Pasivos vinculados a la venta de activos	1.524.403	1.517.928	0,43%
Total Pasivos Corrientes	8.375.131	7.980.331	4,95%

La cuenta “otros pasivos financieros” aumentó en un 1,31%, principalmente por el vencimiento del leasing de Maipú II en diciembre 2025 por M\$3.251.623, la incorporación de un crédito comercial a un plazo de 3 años a contar del mes de marzo de 2024, la salida del leasing de Antonio Varas y el ajuste de la unidad de fomento según las tablas de desarrollo de los financiamientos. Es importante considerar que el vencimiento de Maipú II es esporádico, por lo que para el año 2026 se proyecta la cuenta “Otros pasivos financieros” en niveles similares al año 2023.

La cuenta “cuentas comerciales” aumento un 66,15% principalmente a facturas esporádicas por mejoras aplicadas en los centros comerciales y la provisión de contribuciones y sobretasas correspondientes a la cuota 1.

La cuenta “pasivos por impuestos” disminuyó un 30,79%. Esto corresponde a la provisión de impuesto a la renta a pagar en abril de cada año. A la fecha, la provisión de impuesto a la renta a pagar es menor en comparación a la proyectada en el ejercicio anterior.

Se incorpora en Pasivos Corrientes la clasificación “Pasivos mantenidos para la venta” la cual corresponde a la deuda que mantiene la sociedad por Strip Center – Antonio Varas, el cual cuenta con una promesa de compra y venta con fecha 30 de diciembre de 2024.

Pasivos No Corrientes

Los pasivos no corrientes presentan un aumento de 0,23% al 31 de marzo de 2025 respecto al 31 de diciembre de 2024, según el siguiente desglose:

Pasivos No Corrientes	31-03-2025	31-12-2024	Variación (%)
	M\$	M\$	
Otros pasivos financieros	67.788.688	67.553.944	0,35%
Cuentas comerciales	257.930	275.203	(6,28%)
Cuentas por pagar relac.	649.532	641.667	1,23%
Pasivos por imp. diferidos	19.014.082	19.041.406	(0,14%)
Total Pasivos No Corr.	87.710.232	87.512.220	0,23%

La cuenta “otros pasivos financieros” aumento un 0,35% asociado al ajuste de la unidad de fomento según las tablas de desarrollo de los financiamientos que se mantienen además de la incorporación de un crédito comercial a un plazo de 3 años a contar del mes de marzo de 2024 y la reclasificación del pasivo en leasing a largo plazo, ya que está vinculado con la promesa de compra y venta del Strip Center Antonio Varas.

La cuenta “Cuentas Comerciales” disminuyo un 6,28% debido a cambios en las garantías por arriendo y al ajuste de la unidad de fomento.

La cuenta “Cuentas por pagar relacionados” aumento un 1,23% asociado a pagos realizadas durante el año 2024.

Los pasivos por impuestos diferidos disminuyeron principalmente por la actualización de las propiedades de inversión al 31 de diciembre de 2024, pagos realizados y la variación UF de las obligaciones en leasing y la perdida tributaria acumulada de M\$117.066.

3.3 Patrimonio

Patrimonio	31-03-2025	31-12-2024	Variación (%)
	M\$	M\$	
Capital pagado	31.309.485	31.309.485	0,0%
Otras reservas	(126.638)	(126.638)	0,0%
Resultados acumulados	10.027.101	10.091.952	(0,64%)
Patrimonio neto controladora	41.209.948	41.274.799	(0,16%)
Participación no controladora	70.251	67.448	4,16%
Total patrimonio neto	41.280.199	41.342.247	(0,15%)

El patrimonio neto presenta una disminución de M\$62.048 al 31 de marzo de 2025 respecto al 31 de diciembre de 2024, se descompone en M\$64.851 asociado al resultado integral del ejercicio.

4. Indicadores Financieros

Razones Financieras	31-03-2025	31-12-2024
ROA ³	-	5,20%
ROE ⁴	-	23,02%
Endeudamiento Financiero Neto ⁵	1,77x	1,74x
Endeudamiento Financiero Propiedades. Inv ⁶	0,57x	0,56x
Cobertura Gastos Financieros ⁷	2,00x	1,85x
Liquidez Corriente ⁸	1,00x	0,99x
Proporción Deuda Corto Plazo ⁹	8,72%	8,36%
Proporción Deuda Largo Plazo ¹⁰	91,28%	91,64%
<i>Leverage</i> ¹¹	2,33x	2,31x

El endeudamiento financiero de las propiedades de inversión aumenta de 0,56x a 0,57x. Esto se debe principalmente a la mantención del valor razonable de los activos sin ajustar según la unidad de fomento y al aumento de la deuda según la unidad de fomento. Al margen de esto, la política de la empresa es siempre mantener un endeudamiento financiero de las propiedades inferior a 0,65x, por tanto, se mantiene en línea con lo establecido.

La cobertura de los gastos financieros corresponde a 2,00x, lo que implica una ratio totalmente saludable para efectos de cubrir las obligaciones con los ingresos percibidos en el periodo. Dado que la política de la empresa es distribuir el excedente de caja a los inversionistas, la liquidez corriente es de 1,00x, permitiendo siempre cubrir todos los requerimientos de caja en el corto plazo.

La proporción de deuda de largo plazo corresponde al 91,28%, esto debido a que los financiamientos promedian un plazo superior a los 19 años. Esto permite a la empresa mantener una cobertura bastante amplia para cubrir las obligaciones.

³ Rendimiento de los Activos (del inglés Return on Assets). Calculado como (Ganancia bruta - Gastos de administración y comercialización) / Promedio de Total activos del período y el período anterior.

⁴ Rentabilidad del Patrimonio (del inglés Return on Equity). Calculado como Ganancia del ejercicio / Promedio de Patrimonio total del período y el período anterior.

⁵ Calculado como (Otros pasivos financieros, corrientes + Otros pasivos financieros, no corrientes – Efectivo y equivalentes al efectivo) / Patrimonio total.

⁶ Calculado como (Otros pasivos financieros, corrientes + Otros pasivos financieros, no corrientes) / Propiedades de inversión.

⁷ Calculado como (Ganancia bruta - Gastos de administración y comercialización) / Costos financieros.

⁸ Calculado como la razón entre Activos corrientes y Pasivos corrientes.

⁹ Calculado como la razón entre Pasivos corrientes y Total pasivos.

¹⁰ Calculado como la razón entre Pasivos no corrientes y Total pasivos.

¹¹ Calculado como la razón entre Total pasivos y Total patrimonio.

5. Análisis del Estado de Resultados

Estados de Resultados	31-03-2025 M\$	31-03-2024 M\$	Variación (%)
Ingresos ordinarios	2.369.905	2.219.923	6,76%
Costo de venta	(483.201)	(366.118)	31,98%
Resultado bruto	1.886.704	1.853.805	1,77%
Gastos de administración	(131.129)	(121.544)	7,89%
Resultado directo de la operación	1.755.575	1.732.261	1,35%
Depreciación y amortización	-	-	0,0%
EBITDA	1.755.575	1.732.261	1,35%
Otros ingresos por función	-	-	0,0%
Ingresos financieros	4.150	10.784	(61,52%)
Costos financieros	(875.896)	(843.306)	3,86%
Otras (perdidas) ganancias	(18.456)	(7.476)	146,87%
Diferencia por valor propiedades de inversión	(97.331)	47.661	(304,22%)
Resultado por unidades de reajuste	(852.311)	(528.623)	61,23%
Resultados no operacionales	(1.839.844)	(1.320.960)	39,28%
Resultado antes de impuestos	(84.269)	411.301	(120,49%)
Impuesto a las ganancias	22.221	(142.163)	(115,63%)
Resultado del ejercicio	(62.048)	269.138	(123,05%)

Los ingresos de la Sociedad se incrementan a medida que se concretan nuevos contratos de arriendo o modifican los contratos de arriendo existentes. Adicionalmente, los contratos actuales se ajustan por la unidad de fomento y cuentan con arriendos escalonados que permiten aumentar de manera sostenida los ingresos.

Los ingresos por arriendo de los activos inmobiliarios en operación implicaron un aumento de M\$149.982, lo que equivale a un 6,76% con respecto al periodo del año anterior. La variación está asociada principalmente al ajuste inflacionario y la firma de nuevos contratos de arriendo que mejoran el canon promedio del periodo anterior.

Los costos de venta se desglosan de la siguiente manera:

Costos de venta	31-03-2025 M\$	31-03-2024 M\$	Variación (%)
Contribuciones	299.522	242.389	23,57%
Seguros	59.011	74.299	(20,58%)
Patentes	134	129	3,88%
Gastos Comunes	96.847	32.679	196,36%
Costos Operacionales	27.687	16.622	66,57%
Total costos de venta	483.201	366.118	31,98%

Las contribuciones registran una variación de 23,57% con respecto al mismo periodo del año anterior, esto por que durante el primer trimestre del 2025 se provisionó el monto de sobretasas equivalente al primer trimestre, a diferencia del año anterior en que no se hizo dicha provisión.

Los seguros presentan una disminución de un 20,58%, la cual corresponde a las variaciones por la unidad de fomento, además de una disminución en el costo por la renovación de pólizas.

Los gastos comunes presentan un aumento de 196,36% atribuible a una mayor cantidad de mantenencias correctivas durante el presente ejercicio. Se espera una menor cantidad para el siguiente trimestre en comparación con el año anterior.

Los gastos de administración se desglosan de la siguiente manera:

Gastos de administración	31-03-2025	31-03-2024	Variación (%)
	M\$	M\$	
Administración	93.042	97.714	(4,78%)
Asesorías legales / contables	38.054	23.777	60,05%
Gastos generales	33	53	(37,74%)
Total gastos de admin.	131.129	121.544	7,89%

Los gastos de administración presentan un aumento de un 7,89% respecto al mismo periodo del año anterior. Esto se explica por las siguientes razones:

La cuenta "Administración" corresponde al contrato de administración general equivalente al 3,5% de los ingresos de la sociedad, los cuales se reajustan según la unidad de fomento. La variación de un 4,78% gastos esporádicos realizados en el año anterior.

Los gastos por asesorías legales/contables presentan un aumento de un 60,05% con respecto al mismo periodo del año anterior. El aumento tiene relación con servicios esporádicos contratados durante el periodo.

El EBITDA aumento en M\$23.314 equivalente a un 1,35%. En términos generales, no hay variaciones de gran relevancia en ambos periodos, siendo la variación de la unidad de fomento la principal explicación del ajuste entre ambos ejercicios.

La diferencia de los resultados no operacionales al 31 de marzo de 2025 corresponde a M\$518.884. La principal diferencia en comparación al año anterior es la variación en UF.

El resultado del ejercicio disminuyo en un 123,05% al 31 de marzo de 2025 con relación al 31 de diciembre de 2024, esto según lo referido en párrafos anteriores.

6. Análisis del Estado de Flujo de Efectivo

Actividad	31-03-2025 M\$	31-03-2024 M\$	Variación (%)
De Operación	2.170.405	2.307.014	(5,92%)
De Inversión	(266.398)	(2.777.136)	(90,41%)
De Financiamiento	(1.549.994)	1.203.470	(228,79%)
Flujo del periodo	354.013	733.348	(51,73%)
Efectivo al inicio	519.334	388.636	33,63%
Efectivo al final	873.347	1.121.984	(22,16%)

La diferencia en el flujo del periodo al 31 de marzo de 2025 respecto al 31 de marzo de 2024 corresponde a M\$248.637, lo que equivale a una disminución de 22,16%, esto debido principalmente a los flujos de operación.

El flujo de operación se descompone de la siguiente manera:

Flujo de operación	31-03-2025 M\$	31-03-2024 M\$	Variación (%)
Cobros ventas bienes y serv.	2.445.679	2.329.461	4,99%
Pagos a proveedores	(280.634)	(98.541)	184,79%
Flujo de efectivo neto	2.165.045	2.230.920	(2,95%)
Impuestos a las ganancias	-	82.030	(100,00%)
Otras Entradas (salidas) efe.	5.360	(5.936)	(190,30%)
Total Flujo de operación	2.170.405	2.307.014	(5,92%)

El flujo de inversión se descompone de la siguiente manera:

Flujo de inversión	31-03-2025 M\$	31-03-2024 M\$	Variación (%)
Compra activos a LP	(77.308)	(22.850)	238,33%
Préstamos a entidades relacionadas	(193.240)	(2.765.070)	(93,01%)
Intereses recibidos	4.150	10.784	(61,52%)
Total Flujo de inversión	120.082	(2.777.136)	(90,41%)

El flujo de financiamiento se descompone de la siguiente manera:

Flujo de financiamiento	31-03-2025 M\$	31-03-2024 M\$	Variación (%)
Pagos arrendamientos fin.	(674.816)	(562.675)	19,93%
Pagos de gastos financieros	(875.178)	(821.898)	6,48%
Importes procedentes de préstamos	-	2.588.043	(100,00%)
Total, Flujo de Fin.	(1.549.994)	1.203.470	(228,79%)

7. Factores de Riesgo

La Sociedad considera que la gestión y control de riesgos es de vital importancia para alcanzar las metas y objetivos sobre sus inversiones. Los riesgos más relevantes son:

Riesgo de Crédito

El concepto de riesgo de crédito es empleado para referirse a aquella incertidumbre financiera, a distintos horizontes de tiempo, relacionada con el cumplimiento de las obligaciones suscritas por contrapartes, al momento de ejercer derechos contractuales para recibir efectivo u otros activos financieros por parte de la Sociedad.

La Sociedad gestiona su riesgo de crédito con una adecuada selección de la cartera, diversificando sus clientes en el tipo de servicio que otorgan y con contratos de largo plazo y renta fija. Sus clientes son de alta calidad, excelente calificación crediticia y los costos por “no pago” son comparativamente muy bajos.

El riesgo de crédito se ve mitigado por la naturaleza del negocio donde se solicitan garantías al inicio de los contratos y se hacen cobros anticipados de los arriendos mensualmente.

El detalle de los deudores por arriendo al 31 de marzo de 2025 es el siguiente:

Detalle Vencimiento Deudores por Arriendo	Saldo al 31/12/2024 M\$	% sobre Total
Al día	-	0,0%
0 - 30 días	46.429	35,08%
31 - 60 días	14.319	10,82%
61 - 90 días	71.585	54,09%
Total	132.333	100,00%

A su vez, no existen gastos por provisión de cuentas incobrables al 31 de marzo de 2025

Riesgo de Liquidez

El riesgo de liquidez está relacionado con las necesidades de fondos para hacer frente a los compromisos adquiridos. La liquidez corriente al cierre del ejercicio es de 1,00x, ratio que se maneja para distribuir dividendos procurando mantener flujos para cubrir todas las obligaciones.

Por otro lado, el riesgo de liquidez está relacionado a su capacidad para ejecutar sus planes de negocios, los cuales se realizan con capital propio y financiamientos bancarios, donde este último tiene una liquidez asegurada debido a que el monto de financiamiento (LTV) adquirido no sobrepasa al 65%. Además, la compañía busca mantener financiamientos a largo plazo que permitan amortizar de forma equilibrada las cuotas mensuales de deuda. Actualmente el plazo promedio de los financiamientos es superior a 19 años y la cobertura de los gastos financieros es de 2,00x.

Riesgo de Mercado

Respecto al tipo de contrato de arriendo, el 96% de los ingresos de la Sociedad es de renta fija, es decir, no depende de las ventas de los operadores. Además, el 100% de los contratos se reajusta conforme a la unidad de fomento, lo que protege los ingresos de los efectos de inflación, minimizando este riesgo, pero también el de la variación de ingresos asociada al rendimiento de los locatarios.

La tasa de interés en los pasivos financieros es de carácter fija y no tiene fluctuaciones exceptuando por la variación del valor UF. Debido a que los ingresos por arriendo están indexados al valor de la unidad de fomento, el riesgo de aumento de los pasivos por el valor UF es mitigado por el aumento de los ingresos.

Debido a que las obligaciones se encuentran pactadas con tasa de interés fija, no se ha realizado una sensibilización por eventuales cambios en ella.

No existe riesgo de tipo de cambio ya que no hay operaciones en moneda extranjera.

Riesgo de Siniestros

El daño parcial o total del inmueble arrendado limita o anula la posibilidad de mantener arriendos. Los daños pueden ser asociados a incendios, sismos, vandalismo, u otro tipo de incidentes.

Los arrendatarios, al arrendar el inmueble en estado de obra gruesa habitable, tienen la obligación contractual para con la Compañía de mantener los locales comerciales en las condiciones que les fueron entregados. Por esta razón, Puntablanca no es responsable de los deterioros o daños asociados a la habilitación de cada locatario.

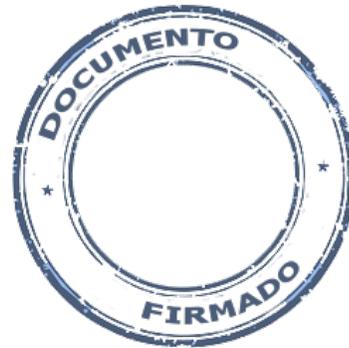
El riesgo asociado al daño de inmuebles es el de no poder cobrar arrendamiento en el periodo en que se mantenga el daño que impida operar a él o los locatarios. Con el objeto de mitigar este riesgo, la Compañía cuenta con:

- a) Seguros de Todo Riesgo (similar al Incendio y Sismo): Este seguro asegura a todo riesgo incluyendo disturbios. El seguro es individual por cada activo y asegura el valor total de construcción. Este seguro incluye siniestros ocasionados por saqueos o vandalismo.
- b) Seguro de pérdidas de entradas por arriendo: Cubre hasta 12 meses de arriendos que no se puedan cobrar producto del daño que genere un siniestro.
- c) Seguro de responsabilidad civil: Cubre todo tipo de daños ocasionados a terceros.

Este tipo de seguros excede ampliamente el estándar de la industria y le permite a Puntablanca cubrir las reparaciones y arriendos no cobrados con seguridad.



Daniel Neiman Kiblsky
Gerente General
Inversiones Punta Blanca SpA



Carlos Pugin Bettenhauser
Gerente de Adm. & Finanzas
Inversiones Punta Blanca SpA



www.bpo-advisors.net