

**Análisis Razonado
Inversiones Punta
Blanca SpA**



PUNTA  **BLANCA**
COMERCIAL

**Estados Financieros
Consolidados al
30 de junio de 2023**



ÍNDICE

1.	Descripción del Negocio	3
2.	Principales Activos	7
3.	Análisis del Estado de Situación Financiera	8
3.1	Activos	8
3.2	Pasivos	10
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

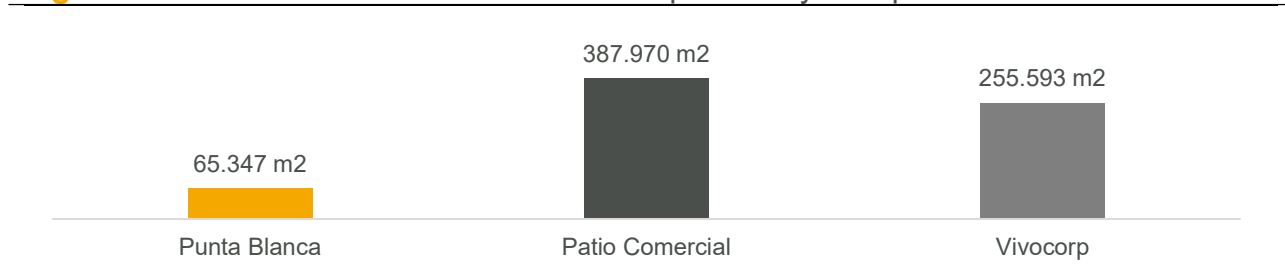
Inversiones Punta Blanca SpA y filiales (“Inversiones Punta Blanca”, “Puntablanca”, la “Compañía” la “Sociedad” o el “Emisor”) realiza su generación de flujos mediante la explotación de once centros comerciales destinados a las rentas inmobiliarias, y una oficina, todos distribuidos en las regiones de 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 65.208 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 65.208 m² arrendables que Puntablanca posee, aproximadamente 52.000 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 Vivocorp.

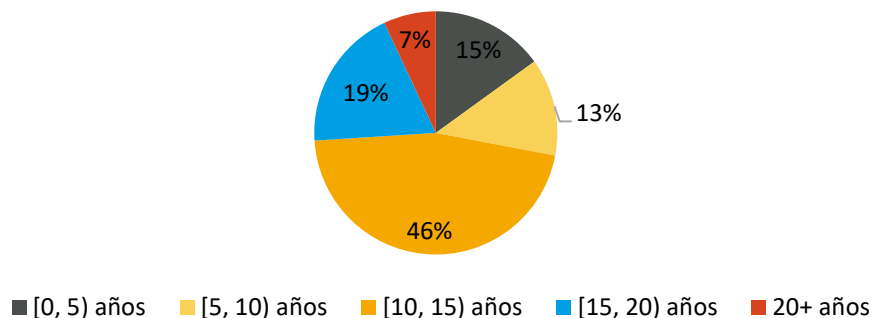
Figura 1: Metros cuadrados arrendables competencia y Compañía



Fuente: Análisis razonado Vivocorp, diciembre 2022, principales centros comerciales por categoría y Memoria Patio Comercial a diciembre 2022 y la Compañía.

Los ingresos de la Compañía son generados principalmente a través de contratos a largo plazo. Durante el año 2022 el canon promedio fue de 0,27 UF/m², y para el año 2023 se espera mantener un canon de arriendo similar o levemente superior.

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

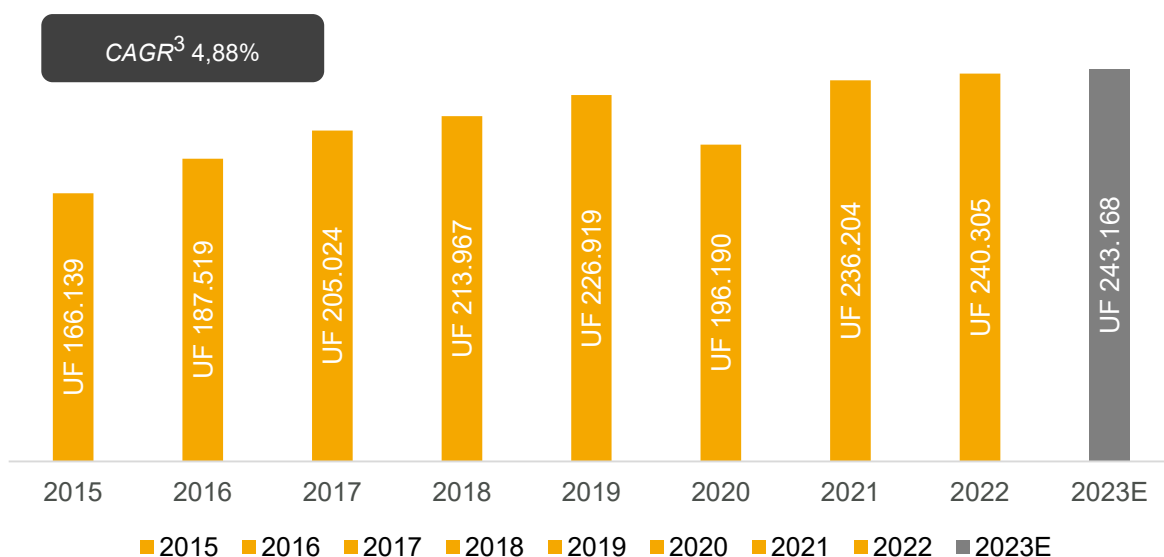


Fuente: la Compañía. Cálculos al 31/12/2022.

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 recolocación 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



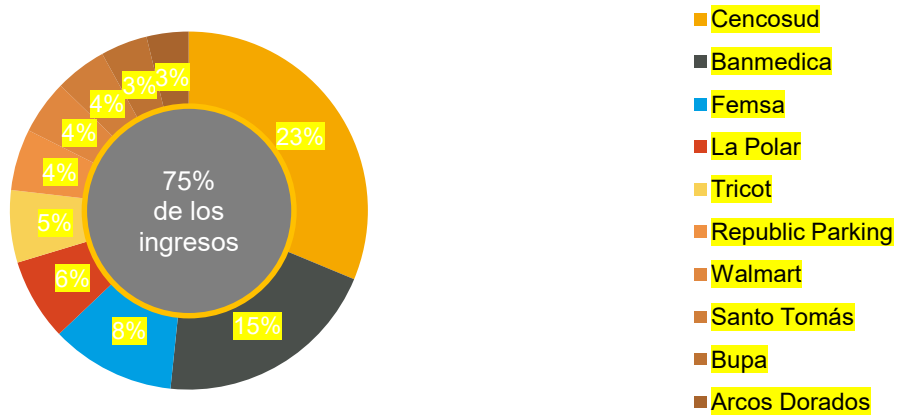
Fuente: Estados Financieros del Emisor. Tipo de cambio ajustado según fecha de emisión de las facturas.

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

Los diez principales clientes de Puntablanca representan aproximadamente el 75% de los ingresos.

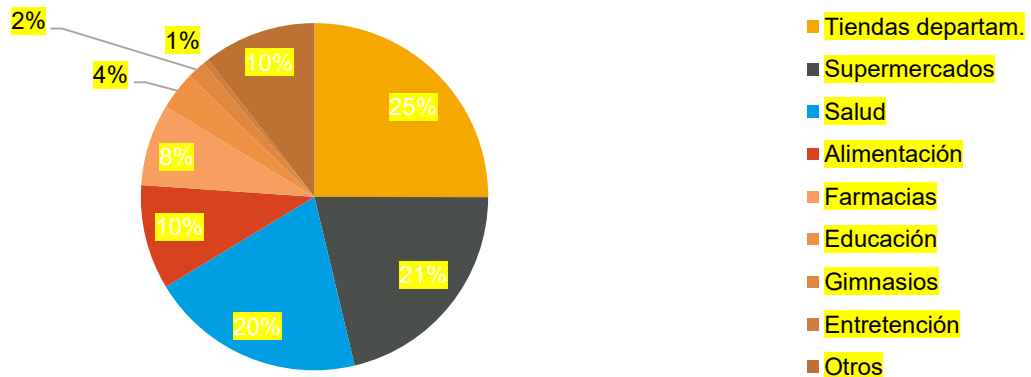
Figura 5: Diez principales arrendatarios. En base a ingresos por contratos



Fuente: la Compañía

Del mismo modo, aproximadamente el 63% 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 5% de los m² arrendados corresponden a operadores menores.

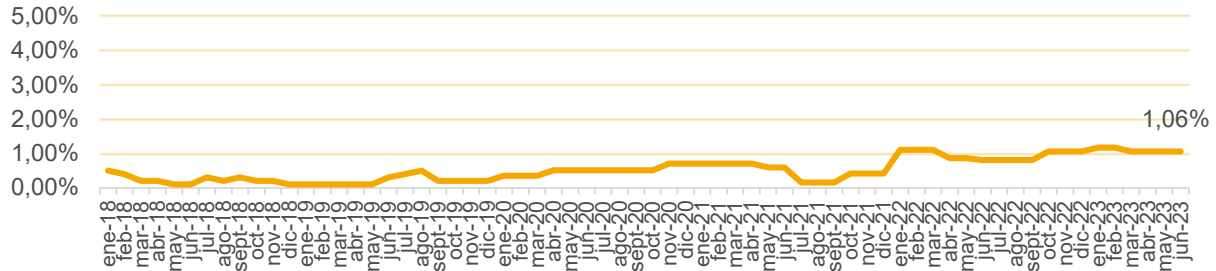
Figura 6: Desglose de arrendatarios por rubro, según ingresos anuales proyectados.



Fuente: la Compañía

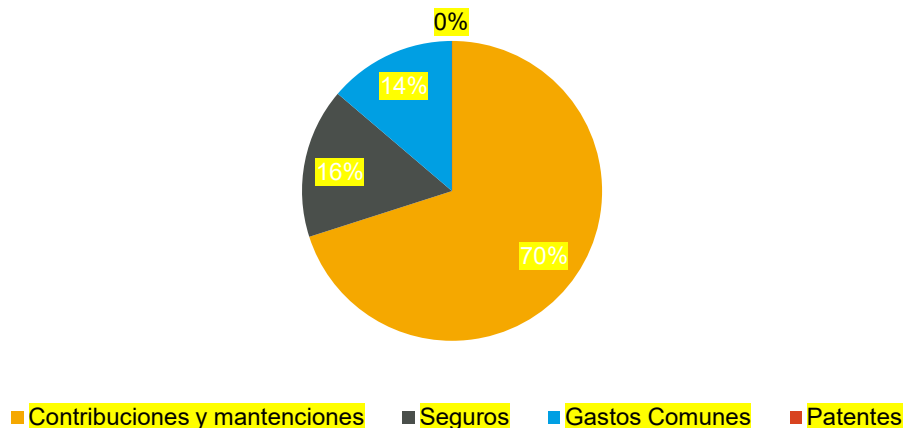
Históricamente, la vacancia de la Compañía se ha encontrado en torno a 0,5%. Se estima mantener una vacancia similar para los siguientes periodos.

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 diciembre de 2023, este ítem representó un 70% 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 doce activos de renta comercial, clasificados como power center, strip center, stand alone y oficinas. Al 30 de junio de 2023, la Compañía posee cinco power center, con un total 52.111 m² útiles y un valor contable total de MM\$93.862, cinco strip center, con un total 10.050 m² útiles y un valor contable total de MM\$19.322, un stand alone, con un total de 2.784 m² útiles y un valor contable total de MM\$2.858, y una oficina, con un total de 264 m² útiles y un valor contable total de MM\$1.260.

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 uno 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	12.067	MM\$29.233.-
2)	Maipú	Metropolitana	12.213	MM\$25.760.-
3)	Curicó	Maule	11.711	MM\$13.211.-
4)	Ovalle	Coquimbo	8.322	MM\$14.134.-
5)	Arica	Arica y Parinacota	7.798	MM\$11.524.-
Total			52.111	MM\$93.862.-

Strip Center

N°	Nombre	Región	m ² útiles	Valor contable (en millones de pesos)
1)	San Bernardo	Metropolitana	4.794	MM\$6.474.-
2)	La Cruz	Valparaíso	1.943	MM\$3.902.-
3)	Quillota	Valparaíso	1.870	MM\$2.008.-
4)	Antonio Varas	Metropolitana	676	MM\$3.277.-
5)	Avenida Perú	Metropolitana	767	MM\$3.661.-
Total			10.050	MM\$19.322.-

Stand Alone

N°	Nombre	Región	m ² útiles	Valor contable (en millones de pesos)
1)	Maipú II	Metropolitana	2.784	MM\$2.858.-
Total			2.784	MM\$2.858.-

Oficinas

N°	Nombre	Región	m ² útiles	Valor contable (en millones de pesos)
1)	Vespucio, P12	Metropolitana	264	MM\$1.260.-
Total			264	MM\$1.260.-

3. Análisis del Estado de Situación Financiera

3.1 Activos

Activos	30-06-2023 M\$	31-12-2022 M\$	Variación (%)
Activos corrientes	2.969.142	2.411.276	23,14%
Activos no corrientes	117.425.081	117.392.382	0,03%
Total activos	120.394.223	119.803.658	0,49%

Activos Corrientes

Los activos corrientes presentan un aumento de 23,31% al 30 de junio de 2023 con respecto al 31 de diciembre de 2022.

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

Activos Corrientes	30-06-2023 M\$	31-12-2022 M\$	Variación (%)
Efectivo y equivalente	606.559	1.448.941	(58,14%)
Deudas comerciales	816.485	701.125	16,45%
Otros activos no financieros	21.639	151.472	(85,71%)
Cuentas por cobrar relac.	1.425.534	-	100,00%
Activos por impuestos	98.925	109.738	(9,85%)
Total activos corrientes	2.969.142	2.411.276	23,14%

El efectivo y equivalente a efectivo tuvo una disminución de 58,14% asociado a pagos efectuados durante el periodo relacionados los flujos de actividades de operación, actividades de inversión y los flujos de financiamiento.

Las deudas comerciales aumentaron en un 16,45%, principalmente por ordenamiento en las gestiones de cobranzas y la fluctuación de los contratos, los cuales presentan alzas por la variación de la unidad de fomento.

La cuenta por cobrar a relacionados corresponde a préstamos, los cuales se saldarán durante el ejercicio en curso.

Los activos por impuestos corrientes corresponden principalmente al impuesto por recuperar por concepto de PPM acumulados en el año 2022 por un total de M\$85.286.

Activos No Corrientes

Los activos no corrientes presentan un aumento de 0,03% al 30 de junio de 2023 respecto al 31 de diciembre de 2022, lo que se explica 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	30-06-2023 M\$	31-12-2022 M\$	Variación (%)
Otros activos no financieros	115.401	111.010	3,96%
Otros activos financieros	7.278	7.278	0,00%
Propiedades de inversión	117.302.402	117.274.094	0,02%
Total activos No Corrientes	117.425.081	117.392.382	0,03%

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	30-06-2023 M\$	31-12-2022 M\$	Variación (%)
Pasivos corrientes	3.311.839	3.267.942	1,34%
Pasivos no corrientes	84.650.661	83.928.074	0,86%
Total pasivos	87.962.500	87.196.016	0,88%

Pasivos Corrientes

Los pasivos corrientes presentan un aumento de 1,47% al 30 de junio de 2023 con respecto al 31 de diciembre de 2022.

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

Pasivos Corrientes	30-06-2023 M\$	31-12-2022 M\$	Variación (%)
Otros pasivos financieros	2.123.139	2.066.206	2,76%
Cuentas Comerciales	358.918	371.569	(3,40%)
Pasivos por impuestos	121.491	150.309	(19,17%)
Otros pasivos no financieros	708.291	679.858	4,18%
Total Pasivos Corrientes	3.316.086	3.267.942	1,47%

La cuenta “otros pasivos financieros” aumentó en un 2,76% asociado al ajuste de la unidad de fomento según las tablas de desarrollo de los financiamientos que se mantienen.

La cuenta “cuentas comerciales” disminuyó un 3,40% principalmente por la política de la empresa de disminuir los plazos de pago a los proveedores.

La cuenta “pasivos por impuestos” disminuyó 19,17% principalmente por la variación IVA Débito Fiscal por un monto de M\$28.818.

La cuenta Otros pasivos no financieros corresponde a los cobros anticipados de un mes de arriendo establecido por contrato los cuales se reconocen como ingreso durante el próximo ejercicio. La variación se genera principalmente por la diferencia en el valor de la unidad de fomento en los contratos de arriendo.

Pasivos No Corrientes

Los pasivos no corrientes presentan un aumento de 0,86% al 30 de junio de 2023 respecto al 31 de diciembre de 2022, según el siguiente desglose:

Pasivos No Corrientes	30-06-2023	31-12-2022	Variación (%)
	M\$	M\$	
Otros pasivos financieros	68.377.648	67.601.952	1,15%
Cuentas comerciales	229.250	221.859	3,33%
Cuentas por pagar relac.	324.806	368.666	(11,90%)
Pasivos por imp. diferidos	15.718.957	15.735.597	(0,11%)
Total Pasivos No Corr.	84.650.661	83.928.074	0,86%

La cuenta “otros pasivos financieros” aumentó un 1,15% asociado al ajuste de la unidad de fomento según las tablas de desarrollo de los financiamientos que se mantienen.

La cuenta “Cuentas Comerciales” aumentó un 3,33% debido al aumento de las garantías por arriendo y al ajuste de la unidad de fomento.

Las cuentas por pagar entre relacionados corresponden a préstamos de los inversionistas a las filiales para el desarrollo de cada proyecto. A la fecha no presentan una variación significativa con respecto al año anterior, se espera saldar totalmente esta cuenta en los próximos 24 meses.

Los pasivos por impuestos diferidos disminuyeron levemente principalmente por la actualización de las propiedades de inversión al 31 de diciembre de 2022 y la pérdida tributaria acumulada de M\$84.475.

3.3 Patrimonio

Patrimonio	30-06-2023	31-12-2022	Variación (%)
	M\$	M\$	
Capital pagado	31.308.502	31.308.502	0,0%
Resultados acumulados	1.208.164	1.359.780	(11,15%)
Patrimonio neto controladora	32.516.666	32.668.282	(0,46%)
Participación no controladora	-84.943	-60.640	40,08%
Total patrimonio neto	32.431.723	32.607.642	(0,54%)

El patrimonio neto presenta una disminución de M\$151.616 al 30 de junio de 2023 respecto al 31 de diciembre de 2022, esto corresponde a la pérdida del periodo. Es importante considerar que un monto relevante del Resultado Integral se reduce debido a los reajustes por el tipo de cambio en los contratos de financiamiento, pero que este reajuste no se realiza trimestralmente en las propiedades de inversión. Este efecto genera un detrimento a nivel del Resultado del periodo, pero se debiera ajustar en el momento en que se actualicen las propiedades conforme a las tasaciones anuales.

4. Indicadores Financieros

Razones Financieras	30-06-2023	31-12-2022
ROA ¹	n.a.	4,76%
ROE ²	n.a.	(11,72%)
Endeudamiento Financiero Neto ³	2,15x	2,09x
Endeudamiento Financiero Propiedades. Inv ⁴	0,60x	0,59x
Cobertura Gastos Financieros ⁵	1,99x	1,72x
Liquidez Corriente ⁶	0,90x	0,74x
Proporción Deuda Corto Plazo ⁷	3,77%	3,75%
Proporción Deuda Largo Plazo ⁸	96,23%	96,25%
<i>Leverage</i> ⁹	2,71x	2,67x

El endeudamiento financiero de las propiedades de inversión, que aumenta de 0,59x a 0,60x. Esto se debe a la disminución del valor justo de las propiedades en términos reales al 30 de junio de 2023. 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 1,99x, lo que implica una ratio totalmente saludable para efectos de cubrir las obligaciones con los ingresos percibidos en el periodo. Si bien la liquidez corriente es de 0,90x, esto se debe exclusivamente a la política de la empresa de distribuir el máximo de dividendos posibles, ya que con los resultados del ejercicio se logra cubrir las obligaciones a corto plazo.

La proporción de deuda de largo plazo corresponde al 96,23%, esto debido a que los financiamientos promedian un plazo superior a los 20 años. Esto permite a la empresa mantener una cobertura bastante amplia para cubrir las obligaciones.

¹ 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.

² Rentabilidad del Patrimonio (del inglés Return on Equity). Calculado como Ganancia del ejercicio / Promedio de Patrimonio total del período y el período anterior.

³ Calculado como (Otros pasivos financieros, corrientes + Otros pasivos financieros, no corrientes – Efectivo y equivalentes al efectivo) / Patrimonio total.

⁴ Calculado como (Otros pasivos financieros, corrientes + Otros pasivos financieros, no corrientes) / Propiedades de inversión.

⁵ Calculado como (Ganancia bruta - Gastos de administración y comercialización) / Costos financieros.

⁶ Calculado como la razón entre Activos corrientes y Pasivos corrientes.

⁷ Calculado como la razón entre Pasivos corrientes y Total pasivos.

⁸ Calculado como la razón entre Pasivos no corrientes y Total pasivos.

⁹ Calculado como la razón entre Total pasivos y Total patrimonio.

5. Análisis del Estado de Resultados

Estados de Resultados	30-06-2023 M\$	30-06-2022 M\$	Variación (%)
Ingresos ordinarios	4.415.916	3.743.505	17,96%
Costo de venta	(803.478)	(664.299)	20,95%
Resultado bruto	3.612.438	3.079.206	17,32%
Gastos de administración	(258.978)	(238.771)	8,46%
Resultado directo de la operación	3.353.460	2.840.435	18,06%
Depreciación y amortización	-	-	-
EBITDA	3.353.460	2.840.435	18,06%
Otros ingresos por función	-	-	-
Ingresos financieros	12.260	15.275	(19,74%)
Costos financieros	(1.685.149)	(1.426.530)	18,13%
Otras (perdidas) ganancias	(16.012)	16.576	(196,60%)
Diferencia por valor propiedades de inversión	(317.087)	(14.820)	2.039,59%
Resultado por unidades de reajuste	(1.486.502)	(4.425.985)	(66,41%)
Resultados no operacionales	(3.492.490)	(5.835.484)	(40,15%)
Resultado antes de impuestos	(139.030)	(2.995.049)	(95,36%)
Impuesto a las ganancias	(36.889)	1.079.423	(103,42%)
Resultado del ejercicio	(175.919)	(1.915.626)	(90,82%)

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\$672.411, lo que equivale a un 17,96% con respecto al periodo del año anterior. La variación está asociada principalmente al ajuste inflacionario y a cambios por el término de los descuentos otorgados hasta el año anterior producto de las restricciones sanitarias de la pandemia.

Los costos de venta se desglosan de la siguiente manera:

Costos de venta	30-06-2023	30-06-2022	Variación (%)
	M\$	M\$	
Contribuciones	562.938	442.637	27,18%
Seguros	129.833	101.388	28,06%
Patentes	90	54	66,67%
Gastos Comunes	110.617	120.220	(7,99%)
Total costos de venta	803.478	664.299	20,95%

Las contribuciones registran una variación de 27,18% con respecto al mismo periodo del año anterior, esto según el ajuste del avalúo fiscal según el tipo de cambio y además por el cambio en el factor aplicable a la sobretasa, aplicable desde el primer trimestre del ejercicio en curso.

Los seguros presentan un aumento de un 28,06%. Se espera reducir este costo con la renovación de condiciones en agosto 2023.

Los gastos comunes presentan una disminución de 7,99% atribuible a la menor cantidad de mantenciones correctivas durante el presente periodo.

Los gastos de administración se desglosan de la siguiente manera:

Gastos de administración	30-06-2023	30-06-2022	Variación (%)
	M\$	M\$	
Administración	175.758	158.222	11,08%
Asesorías legales / contables	53.583	62.412	(14,15%)
Gastos generales	29.637	18.137	63,41%
Total gastos de admin.	258.978	238.771	8,46%

Los gastos de administración presentan un aumento de un 8,46% 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. La variación de un 11,08% se debe al ajuste real según el valor de la unidad de fomento y marginalmente al incremento de los ingresos de la sociedad.

Los gastos por asesorías legales/contables presentan una disminución de un 14,15% con respecto al mismo periodo del año anterior. Se estima una baja del 20% para el cierre del ejercicio.

El EBITDA aumentó en M\$513.025 equivalente a un 18,06%. En términos generales, la mayor variación estuvo asociada a los mayores ingresos y lo mencionado en los párrafos precedentes respecto a los costos.

Los resultados no operacionales al 30 de junio de 2023 corresponden a (M\$3.492.490). Se espera revertir parcialmente este resultado no operacional con la actualización del valor justo prevista para el cuarto trimestre del presente ejercicio.

El pérdida del ejercicio disminuyó en un 90,82% durante el periodo 2023 con relación al mismo periodo de 2022, esto según lo referido en párrafos anteriores.

6. Análisis del Estado de Flujo de Efectivo

Actividad	31-06-2023 M\$	30-06-2022 M\$	Variación (%)
De Operación	3.337.544	2.886.711	15,62%
De Inversión	(1.468.119)	(48.823)	2.907,02%
De Financiamiento	(2.711.807)	(3.455.096)	(21,51%)
Flujo del periodo	(842.382)	(617.208)	36,48%
Efectivo al inicio	1.448.941	1.106.930	30,90%
Efectivo al final	606.559	489.722	23,86%

La diferencia en el flujo al 30 de junio de 2023 respecto al mismo periodo del año 2022 corresponde a M\$116.837, lo que equivale a un aumento de 23,86%.

El flujo de operación se descompone de la siguiente manera:

Flujo de operación	30-06-2023 M\$	30-06-2022 M\$	Variación (%)
Cobros ventas bienes y serv.	4.300.556	3.698.866	16,27%
Pagos a proveedores	(982.350)	(892.947)	10,01%
Flujo de efectivo neto	3.318.206	2.805.919	18,26%
Impuestos a las ganancias	6.566	(3.199)	(305,25%)
Otras Entradas (salidas) efe.	12.772	83.991	(84,79%)
Total Flujo de operación	3.337.544	2.886.711	15,62%

El flujo de inversión se descompone de la siguiente manera:

Flujo de inversión	30-06-2023 M\$	30-06-2022 M\$	Variación (%)
Compra activos a LP	(28.308)	(64.098)	(55,84%)
Intereses recibidos	12.260	15.275	(19,74%)
Préstamo relacionadas	(1.452.071)	-	100%
Total Flujo de inversión	(1.468.119)	(48.823)	2.907,02%

El flujo de financiamiento se descompone de la siguiente manera:

Flujo de financiamiento	30-06-2023 M\$	30-06-2022 M\$	Variación (%)
Pagos arrendamientos fin.	(1.027.289)	(910.421)	85,03%
Intereses pagados	(1.684.518)	(1.494.675)	(31,27%)
Dividendos pagados	-	(1.050.000)	(100%)
Total Flujo de Fin.	(2.711.807)	(3.455.096)	(21,51%)

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 30 de junio de 2023 es el siguiente:

Detalle Vencimiento Deudores por Arriendo	Saldo al 30/06/2023 M\$	% sobre Total
Al día	721.614	87,41%
0 - 30 días	54.631	6,62%
31 - 60 días	41.605	5,04%
61 - 90 días	7.718	0,93%
91 - 120 días	-	0%
121 y más días	-	0%
Total	825.568	100,00%

A su vez, no existen gastos por provisión de cuentas incobrables para el periodo del año 2023.

Riesgo de Liquidez

El riesgo de liquidez está relacionado con las necesidades de fondos para hacer frente a los compromisos adquiridos. Respecto a la cobertura financiera, al cierre del periodo este corresponde a 0,90x.

Por otro lado, el riesgo 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 20 años.

Riesgo de Mercado

Respecto al tipo de contrato de arriendo, el 95% 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 Kiblisky
Gerente General
Inversiones Punta Blanca SpA

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



www.bpo-advisors.net