

Análisis Razonado

Puntablanca Renta Comercial SpA



PUNTABLANCA
COMERCIAL

Estados financieros
consolidados al

**30 de junio
de 2026**



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	18

1. Descripción del Negocio

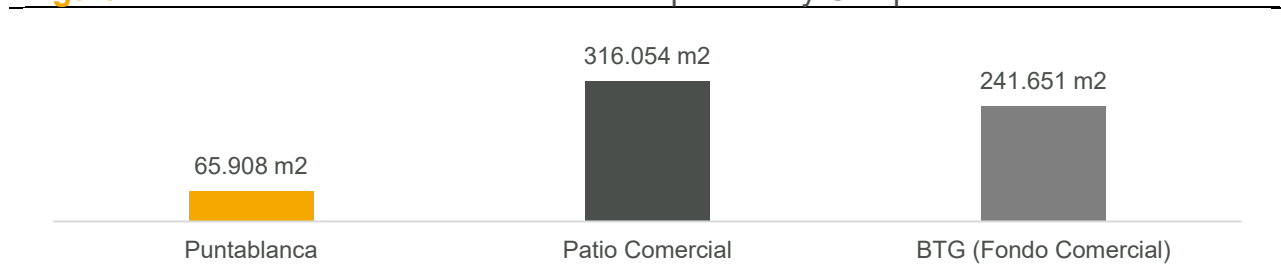
Puntablanca Renta Comercial SpA y filiales (“Puntablanca”, la “Compañía” la “Sociedad” o el “Emisor”) realiza su generación de flujos mediante la explotación de doce centros comerciales destinados a las rentas inmobiliarias, y una oficina, todos distribuidos en las regiones de Arica y Parinacota, Coquimbo, Valparaíso, Maule y Metropolitana. Los centros comerciales y oficinas (en adelante también los “Activos Esenciales”) cuentan con una superficie arrendable (GLA) total de 65.908 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 65.908 m² arrendables que Puntablanca posee, 52.257 m² corresponden a activos del tipo *power center*, y el diferencial a activos del tipo *strip center* y *stand alone*.

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).

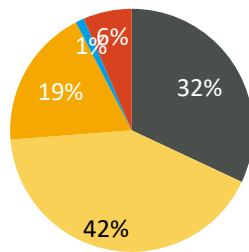
Figura 1: Metros cuadrados arrendables competencia y Compañía¹



Los ingresos de la Compañía son generados principalmente a través de contratos a largo plazo. Durante el año 2026 el canon promedio mensual es de 0,32 UF/m².

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

¹ Fuente: Análisis razonado BTG (Fondo comercial), marzo 2026, principales centros comerciales por categoría y Memoria Patio Comercial a marzo 2026 y la Compañía.



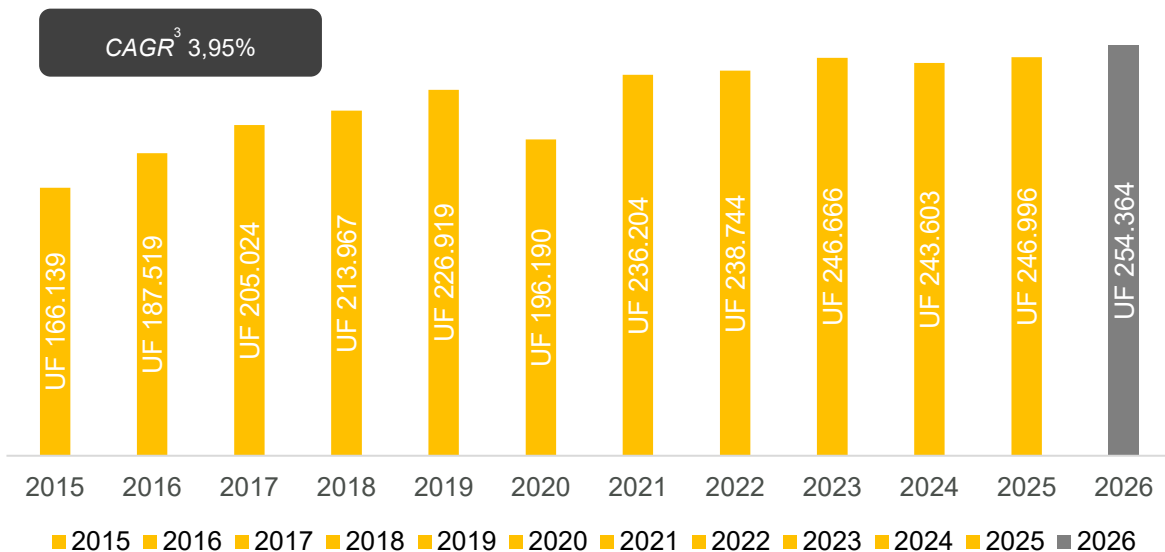
■ [0, 5) años ■ [5, 10) años ■ [10, 15) años ■ [15, 20) años ■ 20+ años

Fuente: la Compañía. Cálculos al 31/12/2025.

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



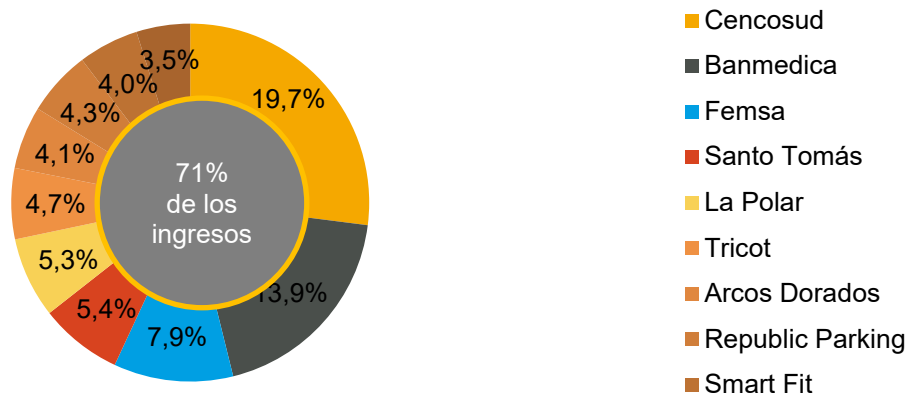
Fuente: Estados Financieros del Emisor. Tipo de cambio ajustado según fecha de emisión de las facturas.

Los diez principales clientes de Puntablanca representan aproximadamente el 73% de los ingresos.

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

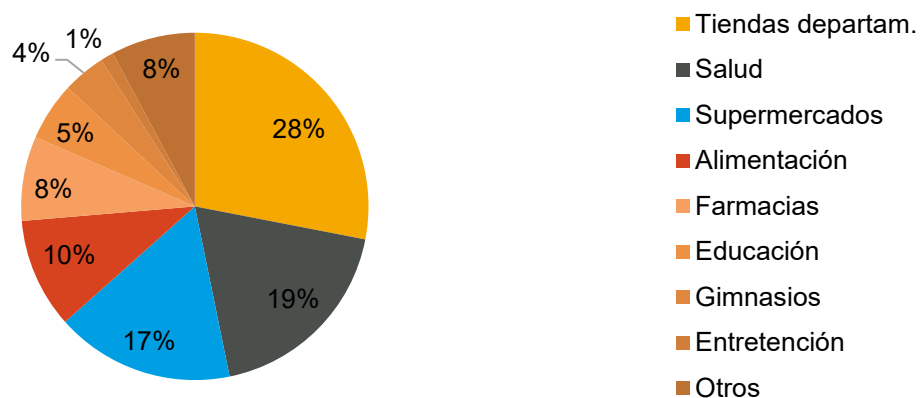
Figura 5: Diez principales arrendatarios. En base a ingresos por contratos



Fuente: la Compañía

Del mismo modo, aproximadamente el 60% 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.

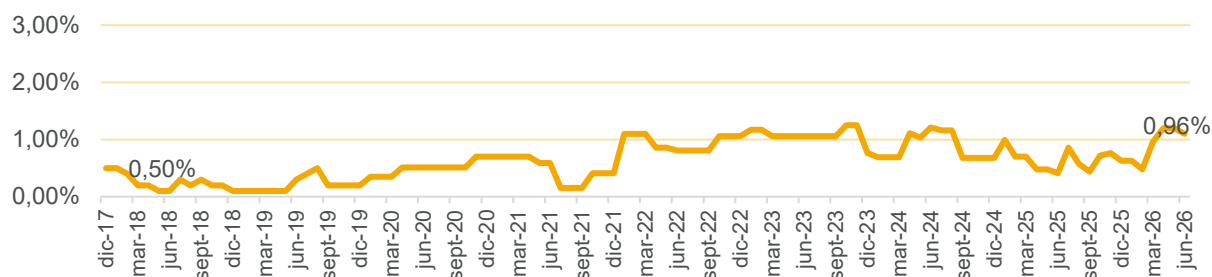


Fuente: la Compañía

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.

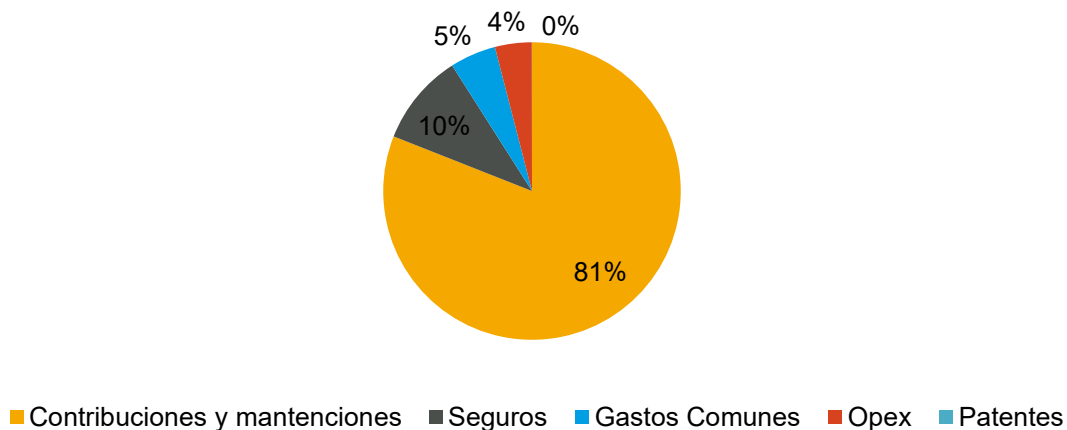
Figura 7: Vacancia histórica Activos Esenciales. En base a m² disponibles³

³ La vacancia histórica es medida considerando como vacante cuando una unidad arrendable no tiene un contrato asociado. Desde mar-26 el criterio se ajustó para considerar como vacancia cuando un local aún no ha sido entregado a algún arrendatario.



El principal costo de la Compañía corresponde a las contribuciones asociadas a los Activos Esenciales. Al 30 de junio de 2026, este ítem representó un 81% 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 y stand alone. Al 30 de junio de 2026, la Compañía posee cinco power center, con un total 52.256 m2 útiles y un valor contable total de MM\$107.970, seis strip center, con un total 10.867 m2 útiles y un valor contable total de MM\$23.996, un stand alone, con un total de 2.784 m2 útiles y un valor contable total de MM\$3.219.

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)	Irrazával	Metropolitana	12.052	MM\$36.804.-
2)	Maipú	Metropolitana	12.178	MM\$26.901.-
3)	Curicó	Maule	11.875	MM\$15.470.-
4)	Ovalle	Coquimbo	8.353	MM\$15.083.-
5)	Arica	Arica y Parinacota	7.798	MM\$13.712.-
Total			52.256	MM\$107.970.-

Strip Center

N°	Nombre	Región	m² útiles	Valor contable (en millones de pesos)
1)	San Bernardo	Metropolitana	4.629	MM\$6.552.-
2)	La Cruz	Valparaíso	2.047	MM\$4.729.-
3)	Quillota	Valparaíso	1.665	MM\$2.493.-
4)	A. Varas	Metropolitana	676	MM\$4.316.-
5)	Avenida Perú	Metropolitana	767	MM\$4.224.-
6)	Talagante	Metropolitana	1.083	MM\$1.682.-
Total			10.867	MM\$23.996.-

Stand Alone

N°	Nombre	Región	m² útiles	Valor contable (en millones de pesos)
1)	Maipú II	Metropolitana	2.784	MM\$3.219.-
Total			2.784	MM\$3.219.-

3. Análisis del Estado de Situación Financiera

3.1 Activos

Activos	30-06-2026 M\$	31-12-2025 M\$	Variación (%)
Activos corrientes	2.056.765	3.429.798	(40,03%)
Activos no corrientes	135.297.299	135.128.625	0,12%
Total activos	137.354.064	138.558.423	(0,87%)

Activos Corrientes

Los activos corrientes presentan una disminución de 40,03% al 30 de junio de 2026 respecto al 31 de diciembre de 2025.

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

Activos Corrientes	30-06-2026 M\$	31-12-2025 M\$	Variación (%)
Efectivo y equivalente	597.478	782.012	(23,60%)
Deudas comerciales	1.361.037	1.252.301	8,68%
Otros activos no financieros	18.515	106.703	(82,65%)
Activos por impuestos	79.735	19.743	303,86%
Activos corrientes en venta	-	1.269.039	(100,00%)
Total Activos Corrientes	2.056.765	3.429.798	(40,03%)

El efectivo y equivalente a efectivo tuvo una disminución de 23,60% 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 aumentaron en un 8,68% esto se debe principalmente al incremento en Deudores por arriendo y gastos comunes.

La cuenta Otros activos no financieros corrientes corresponde a los seguros activados en los centros comerciales, los cuales son amortizados en 365 días desde su renovación.

Los activos por impuestos corrientes aumentaron en 303,86%, esto se debe al aumento en compras esporádicas.

La cuenta "Activos corrientes clasificados como mantenidos para la venta" se compone por el reconocimiento del activo de Vespucio que corresponde a la sociedad filial Inversiones Punta Blanca Dos SpA, la cual fue vendida, cedida y transferida a Inversiones FHF SpA con fecha 2 de enero de 2026.

Activos No Corrientes

Los activos no corrientes presentan un aumento de 0,12% al 30 de junio de 2026 respecto al 31 de diciembre de 2025, lo que se explica principalmente por el reconocimiento de activos por impuestos diferidos y, en menor medida, 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	30-06-2026 M\$	31-12-2025 M\$	Variación (%)
Otros activos financieros	3.464	3.371	2,76%
Activos por impuestos diferidos	107.452	-	100,00%
Propiedades de inversión	135.186.383	135.125.254	0,05%
Total activos No Corrientes	135.297.299	135.128.625	0,12%

Los activos por impuestos diferidos registran un aumento principalmente por el reconocimiento de la pérdida tributaria determinada a la fecha de los presentes informes.

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	30-06-2026 M\$	31-12-2025 M\$	Variación (%)
Pasivos corrientes	3.642.353	34.196.801	(89,35%)
Pasivos no corrientes	122.659.287	90.800.872	35,09%
Total pasivos	126.301.640	124.997.673	1,04%

Pasivos Corrientes

Los pasivos corrientes presentan una disminución de 89,35% al 30 de junio de 2026 respecto al 31 de diciembre de 2025.

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

Pasivos Corrientes	30-06-2026 M\$	31-12-2025 M\$	Variación (%)
Otros pasivos financieros	2.325.019	6.202.651	(62,52%)
Cuentas Comerciales	1.307.292	1.293.053	1,10%
Cuentas por pagar a entidades relacionadas	-	25.801.183	(100,00%)
Pasivos por impuestos	10.042	277.111	(96,38%)
Pasivos vinculados a la venta de activos	-	622.803	(100,00%)
Total Pasivos Corrientes	3.642.353	34.196.801	(89,35%)

La cuenta “otros pasivos financieros” disminuyó en un 62,52%, principalmente por el prepago del financiamiento de Maipú II, además del financiamiento de San Bernardo y un crédito comercial de la compañía.

La cuenta “cuentas comerciales” aumentó un 1,10% principalmente por provisión de facturas de crédito leasing, a la fecha de la emisión de los presentes informes las facturas y provisiones se encuentran regularizadas.

En la cuenta “Cuentas por pagar relacionadas” corresponde a la provisión de disminución de capital con fecha 19 de diciembre de 2025, la cual a la fecha se encuentra saldada mediante un préstamo entre empresas relacionadas.

La cuenta “pasivos por impuestos” disminuyó un 96,38% principalmente por la variación de corrección monetaria de activos que pasaron a estar a nombre de la compañía, en este caso es el Stand Alone.

En la cuenta “pasivos vinculados a la venta de activos” se incorpora la deuda de la Sociedad filial Inversiones Punta Blanca Dos SpA, la cual está siendo considerada como activo mantenido para la venta a raíz de la venta de acciones a Inversiones FHF SpA. con fecha 2 de enero de 2026.

Pasivos No Corrientes

Los pasivos no corrientes presentan un aumento de 35,09% al 30 de junio de 2026 respecto al 31 de diciembre de 2025, según el siguiente desglose:

Pasivos No Corrientes	30-06-2026 M\$	31-12-2025 M\$	Variación (%)
Otros pasivos financieros	72.515.133	69.961.241	3,65%
Cuentas comerciales	225.082	225.125	(0,02%)
Cuentas por pagar relac.	30.568.528	663.457	4.507,46%
Pasivos por imp. diferidos	19.350.544	19.951.049	(3,01%)
Total Pasivos No Corr.	122.659.287	90.800.872	35,09%

La cuenta “otros pasivos financieros” aumento un 3,65% asociado al ajuste de la unidad de fomento según las tablas de desarrollo de los financiamientos que se mantienen.

La cuenta “Cuentas Comerciales” se mantuvo sin variaciones respecto al periodo anterior.

La cuenta “Cuentas por pagar relacionados” aumento un 4.507,46% asociado al ingreso de dos pagares nuevos por Inversiones FHF SpA y Fondo de inversión Santander Renta Comercial, siendo esta última nuevo socio con un 49% de participación.

Los pasivos por impuestos diferidos disminuyeron principalmente por pagos realizados y la variación UF de las obligaciones en leasing al 30 de junio de 2026.

3.3 Patrimonio

Patrimonio	30-06-2026 M\$	31-12-2025 M\$	Variación (%)
Capital pagado	5.508.302	5.508.302	0,0%
Otras reservas	(51.453)	(126.638)	(59,37%)
Resultados acumulados	5.595.575	8.160.224	(31,43%)
Patrimonio neto controladora	11.052.424	13.541.888	(18,38%)
Participación no controladora	-	18.862	(100,00%)
Total patrimonio neto	11.052.424	13.560.750	(18,50%)

El patrimonio neto presenta una disminución de M\$2.508.326 al 30 de junio de 2026 respecto al 31 de diciembre de 2025, se descompone en la pérdida del periodo por M\$1.856.619 y repartos de dividendos por M\$708.030, compensados en parte por un efecto neto positivo de M\$56.323 en otras reservas y participación no controladora, derivado de la enajenación de Inversiones Punta Blanca Dos SpA y de la compra del 100% de las acciones de sus filiales en enero de 2026.

4. Indicadores Financieros

Razones Financieras	30-06-2026	31-12-2025
ROA ⁴	N/A	5,26%
ROE ⁵	N/A	11,92%
Endeudamiento Financiero Neto ⁶	6,72x	5,57x
Endeudamiento Financiero Propiedades. Inv ⁷	0,55x	0,56x
Cobertura Gastos Financieros ⁸	1,09x	1,96x
Cobertura Gastos Financieros sin relac.	⁹ 1,43x	1,96x
Liquidez Corriente ¹⁰	0,56x	0,10x
Proporción Deuda Corto Plazo ¹¹	2,88%	27,36%
Proporción Deuda Largo Plazo ¹²	97,12%	72,64%
<i>Leverage</i> ¹³	11,43x	9,23x

El endeudamiento financiero de las propiedades de inversión se mantiene en 0,55x, rango que la Empresa considera sano para el tipo de propiedades del portafolio. 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 1,09x, ya que se incorpora dentro de los gastos financieros la deuda entre relacionados. Sin considerar esta deuda, el ratio es de 1,43x, 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, y que los flujos de ingresos proyectados para cada mes permiten cubrir las obligaciones de corto plazo, el ratio de liquidez corriente es temporalmente de 0,56x.

La proporción de deuda de largo plazo corresponde al 97,12%, esto debido a que los financiamientos promedian un plazo de 18 años. Esto permite a la empresa mantener una cobertura bastante amplia para cubrir las obligaciones.

⁴ 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.

⁵ Rentabilidad del Patrimonio (del inglés Return on Equity). Calculado como Ganancia del ejercicio / Promedio de Patrimonio total del período y el período anterior.

⁶ Calculado como (Otros pasivos financieros, corrientes + Otros pasivos financieros, no corrientes – Efectivo y equivalentes al efectivo) / Patrimonio total.

⁷ Calculado como (Otros pasivos financieros, corrientes + Otros pasivos financieros, no corrientes) / Propiedades de inversión.

⁸ Calculado como (Ganancia bruta - Gastos de administración y comercialización) / Costos financieros.

⁹ Calculado como (Ganancia bruta - Gastos de administración y comercialización) / (Costos financieros - Intereses con empresas relacionadas), según la nota 19 (b) de los estados financieros.

¹⁰ Calculado como la razón entre Activos corrientes y Pasivos corrientes.

¹¹ Calculado como la razón entre Pasivos corrientes y Total pasivos.

¹² Calculado como la razón entre Pasivos no corrientes y Total pasivos.

¹³ Calculado como la razón entre Total pasivos y Total patrimonio.

5. Análisis del Estado de Resultados

Estados de Resultados	30-06-2026 M\$	30-06-2025 M\$	Variación (%)
Ingresos ordinarios	5.000.633	4.804.715	4,08%
Costo de venta	(858.147)	(903.562)	(5,03%)
Resultado bruto	4.142.486	3.901.153	6,19%
Gastos de administración	(300.570)	(255.282)	17,74%
Resultado directo de la operación	3.841.916	3.645.871	5,38%
Depreciación y amortización	-	-	0,0%
EBITDA	3.841.916	3.645.871	5,38%
Otros ingresos por función	-	-	0,0%
Ingresos financieros	2.692	8.257	(67,40%)
Costos financieros	(3.524.044)	(1.867.784)	88,68%
Otras (perdidas) ganancias	(41.309)	(31.098)	32,83%
Diferencia por valor razonable	(52.008)	(116.824)	(55,48%)
Resultado por unidades de reajuste	(2.788.561)	(1.518.267)	83,67%
Resultados no operacionales	(6.403.230)	(3.525.716)	81,62%
Resultado antes de impuestos	(2.561.314)	120.155	(2.231,67%)
Impuesto a las ganancias	704.695	(32.017)	(2.301,00%)
Resultado del ejercicio	(1.856.619)	88.138	(2.206,49%)

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\$195.918 lo que equivale a un 4,08% 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	30-06-2026 M\$	30-06-2025 M\$	Variación (%)
Contribuciones	697.007	632.702	10,16%
Seguros	88.188	118.021	(25,28%)
Patentes	104	134	(22,39%)
Gastos Comunes	41.059	117.613	(65,09%)
Costos Operacionales	31.789	35.092	(9,41%)
Total costos de venta	858.147	903.562	(5,03%)

Las contribuciones registran una variación de 10,16%, esto debido a que durante el primer semestre del año 2025 no se registraron las provisiones de sobretasas a ser cobradas por los financistas de las propiedades en leasing. El costo anual de contribuciones se espera a la baja durante el 2026 en comparación al 2025.

Los seguros presentan una disminución de un 25,28%, 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 una disminución de 65,09% atribuible a una menor cantidad de mantenciones correctivas durante el presente ejercicio.

Los gastos de administración se desglosan de la siguiente manera:

Gastos de administración	30-06-2026 M\$	30-06-2025 M\$	Variación (%)
Administración	176.855	192.245	(8,01%)
Asesorías legales / contables	119.242	63.004	89,26%
Gastos generales	4.473	33	13.454,55%
Total gastos de admin.	300.570	255.282	17,74%

Los gastos de administración presentan un aumento de un 17,74% 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.

Los gastos por asesorías legales/contables presentan un aumento de un 89,26% con respecto al mismo periodo del año anterior. La variación tiene relación con servicios esporádicos contratados durante el periodo, además de servicios de back office adicionalmente contratados que serán de carácter permanente.

El EBITDA aumento en M\$196.045 equivalente a un 5,38%. En términos generales, los nuevos contratos firmados aportaron al aumento del resultado bruto, que compensó con creces el aumento de los gastos de administración.

La diferencia de los resultados no operacionales al 30 de junio de 2026 corresponde a M\$2.877.514 La principal diferencia en comparación al año anterior es la variación de los costos financieros y el resultado por unidades de reajuste.

El resultado del ejercicio disminuyó en un 2.206,49% al 30 de junio de 2026 con relación al 30 de junio de 2025, esto según lo referido en párrafos anteriores.

6. Análisis del Estado de Flujo de Efectivo

Actividad	30-06-2026 M\$	30-06-2025 M\$	Variación (%)
De Operación	2.315.426	3.582.288	(35,36%)
De Inversión	(63.772)	(401.855)	(84,13%)
De Financiamiento	(2.436.188)	(3.146.910)	(22,58%)
Flujo del periodo	(184.534)	33.523	(650,47%)
Efectivo al inicio	782.012	519.334	50,58%
Efectivo al final	597.478	552.857	8,07%

La diferencia en el flujo del periodo al 30 de junio de 2026 respecto al 30 de junio de 2025 corresponde a M\$218.057, lo que equivale a una disminución de 650,47%, esto debido principalmente al menor flujo de operación, compensado en parte por los flujos de inversión y financiamiento.

El flujo de operación se descompone de la siguiente manera:

Flujo de operación	30-06-2026 M\$	30-06-2025 M\$	Variación (%)
Cobros ventas bienes y serv.	4.878.174	4.831.592	0,96%
Pagos a proveedores	(2.401.373)	(1.192.578)	101,36%
Flujo de efectivo neto	2.476.801	3.639.014	(31,94%)
Impuestos a las ganancias	(274.999)	52.016	(628,68%)
Otras Entradas (salidas) efe.	113.624	(108.742)	(204,49%)
Total Flujo de operación	2.315.426	3.582.288	(35,36%)

El flujo de inversión se descompone de la siguiente manera:

Flujo de inversión	30-06-2026 M\$	30-06-2025 M\$	Variación (%)
Compra activos a LP	(61.129)	(99.471)	(38,55%)
Flujos de efectivo utilizados en la compra de participaciones no controladoras	(6.749)	-	(100,00%)
Flujo de efectivo procedentes de la pérdida de control de subsidiaria u otros negocios	1.414	-	100,00%
Préstamos a entidades relacionadas	-	(310.641)	(100,00%)
Intereses recibidos	2.692	8.257	(67,40%)
Total Flujo de inversión	(63.772)	(401.855)	(84,13%)

El flujo de financiamiento se descompone de la siguiente manera:

Flujo de financiamiento	30-06-2026 M\$	30-06-2025 M\$	Variación (%)
Pagos arrendamientos fin.	(12.702.503)	(1.322.245)	860,68%
Pagos de gastos financieros	(1.765.240)	(1.824.665)	(3,26%)
Préstamos a relacionadas	28.291.223	-	100,00%
Importes procedentes de préstamos	10.441.578	-	100,00%
Pagos por adquirir o rescatar las acciones de la entidad	(25.801.183)		(100,00%)
Otras entradas (salidas) de efectivo	(900.063)	-	(100,00%)
Total Flujo de Fin.	(2.436.188)	(3.146.910)	(22,58%)

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 2026 es el siguiente:

Detalle Vencimiento Deudores por Arriendo	Saldo al 30/06/2026 M\$	% sobre Total
Al día	1.046.048	88,49%
0 - 30 días	27.097	2,29%
31 - 60 días	24.344	2,06%
61 - 90 días	84.683	7,16%
Total	1.182.172	100,00%

A su vez, no existen gastos por provisión de cuentas incobrables al 30 de junio de 2026

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 0,56x, esto por lo mencionado en el numeral 4.

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 de 18 años y la cobertura de los gastos financieros sin considerar deuda entre relacionados es de 1,43x.

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.