

**Análisis Razonado
Inversiones Punta
Blanca SpA**



PUNTA  **BLANCA**
COMERCIAL

**Estados Financieros
Consolidados al
30 de septiembre
de 2024**



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

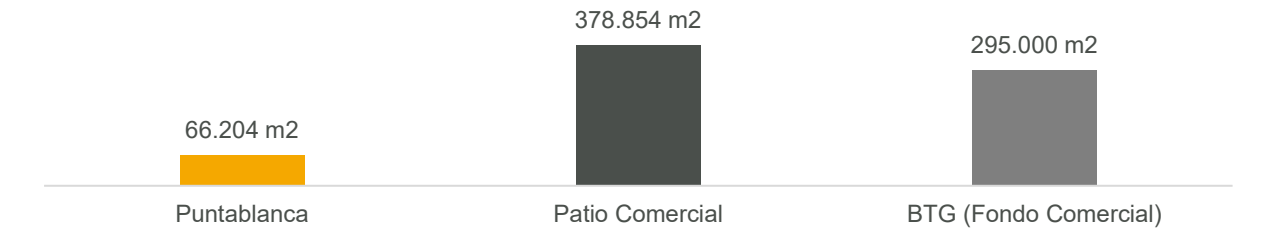
Inversiones Punta Blanca SpA y filiales (“Inversiones Punta Blanca”, “Puntablanca”, la “Compañía” la “Sociedad” o el “Emisor”) realiza su generación de flujos mediante la explotación de doce centros comerciales destinados a las rentas inmobiliarias, y una oficina, todos distribuidos en las regiones de 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 66.204 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 66.204 m² arrendables que Puntablanca posee, 52.239 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).

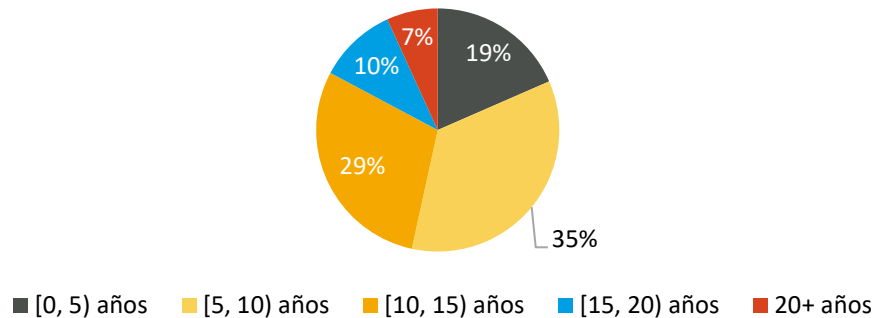
Figura 1: Metros cuadrados arrendables competencia y Compañía¹



¹ Fuente: Análisis razonado BTG (Fondo comercial), junio 2024, principales centros comerciales por categoría y Memoria Patio Comercial a junio 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 proyectado es de 0,27 UF/m2.

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

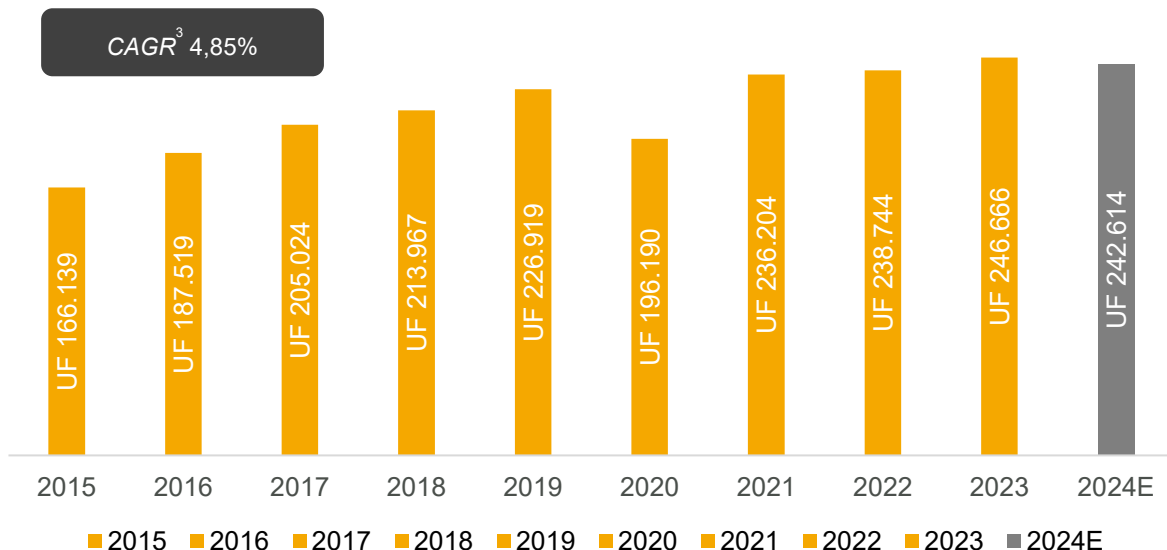


Fuente: la Compañía. Cálculos al 31/12/2023.

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

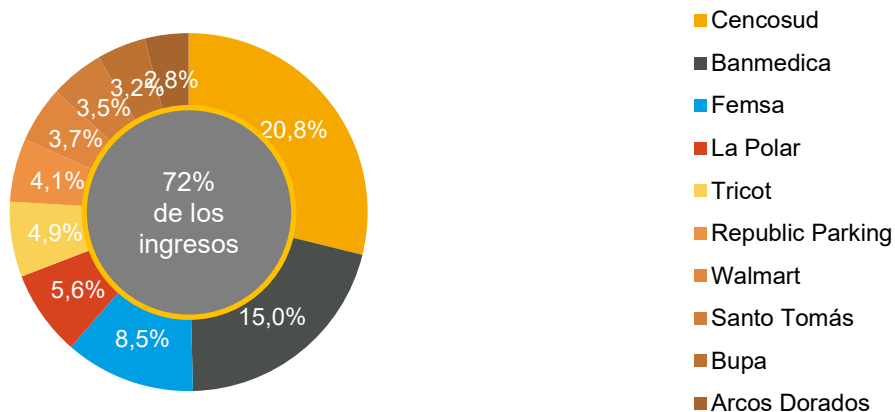
² Calculados según los Estados Financieros del Emisor y el promedio de la UF para cada periodo.

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

facturas.

Los diez principales clientes de Puntablanca representan aproximadamente el 72% de los ingresos.

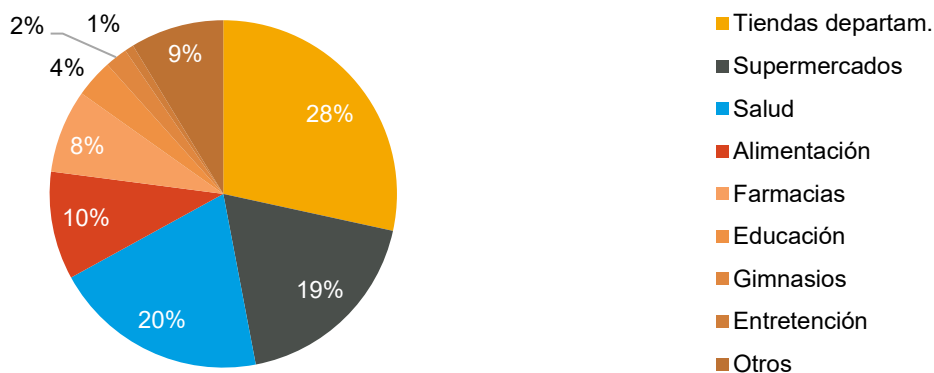
Figura 5: Diez principales arrendatarios. En base a ingresos por contratos



Fuente: la Compañía

Del mismo modo, aproximadamente el 61% 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 7% de los m² arrendados corresponden a operadores menores.

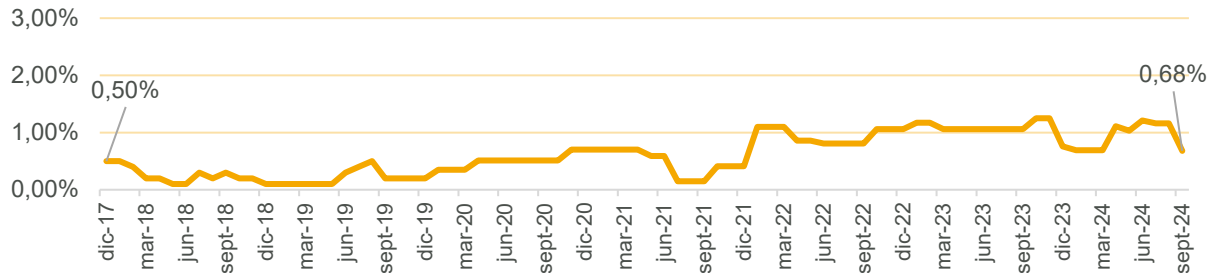
Figura 6: Desglose de arrendatarios por rubro, según ingresos anuales proyectados.



Fuente: la Compañía

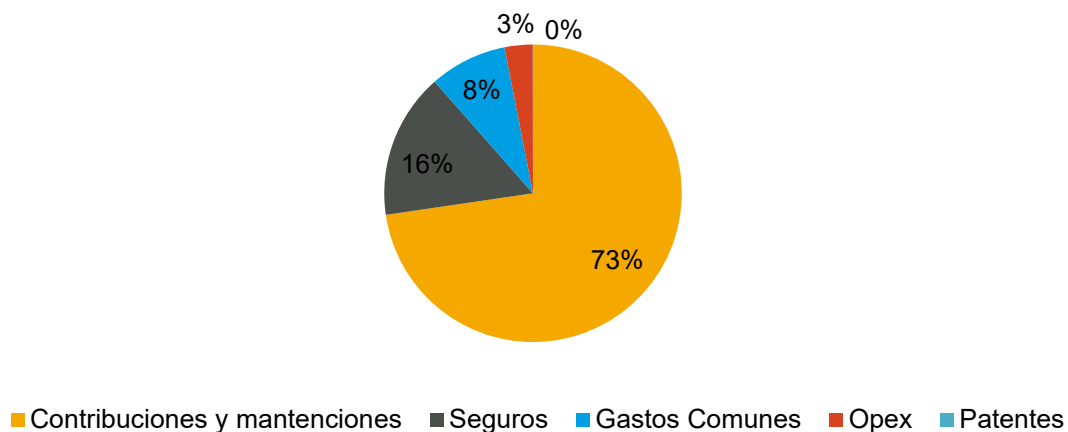
Históricamente, la vacancia de la Compañía se ha encontrado en torno a 0,5%. Se estima mantener una vacancia cercana al 1,0% durante el año.

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 30 de septiembre de 2024, este ítem representó un 73% 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 30 de septiembre de 2024, la Compañía posee cinco power center, con un total 52.239 m² útiles y un valor contable total de MM\$95.418, seis strip center, con un total 10.916 m² útiles y un valor contable total de MM\$21.718, un stand alone, con un total de 2.784 m² útiles y un valor contable total de MM\$3.136, y una oficina, con un total de 264 m² útiles y un valor contable total de MM\$1.210.

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\$31.559.-
2)	Maipú	Metropolitana	12.150	MM\$23.504.-
3)	Curicó	Maule	11.875	MM\$13.085.-
4)	Ovalle	Coquimbo	8.364	MM\$14.666.-
5)	Arica	Arica y Parinacota	7.798	MM\$12.604.-
Total			52.239	MM\$95.418.-

Strip Center

N°	Nombre	Región	m ² útiles	Valor contable (en millones de pesos)
1)	San Bernardo	Metropolitana	4.794	MM\$5.724.-
2)	La Cruz	Valparaíso	1.943	MM\$4.521.-
3)	Quillota	Valparaíso	1.665	MM\$2.104.-
4)	Antonio Varas	Metropolitana	676	MM\$3.757.-
5)	Avenida Perú	Metropolitana	767	MM\$4.037.-
6)	Talagante	Metropolitana	1.071	MM\$1.575.-
Total			10.916	MM\$21.718.-

Stand Alone

N°	Nombre	Región	m ² útiles	Valor contable (en millones de pesos)
1)	Maipú II	Metropolitana	2.784	MM\$3.136.-
Total			2.784	MM\$3.136.-

Oficinas

N°	Nombre	Región	m ² útiles	Valor contable (en millones de pesos)
1)	Vespucio, P12	Metropolitana	264	MM\$1.210.-
Total			264	MM\$1.210.-

3. Análisis del Estado de Situación Financiera

3.1 Activos

Activos	30-09-2024 M\$	31-12-2023 M\$	Variación (%)
Activos corrientes	3.994.706	2.687.523	48,64%
Activos no corrientes	121.495.026	121.289.215	0,17%
Total activos	125.489.732	123.976.738	1,22%

Activos Corrientes

Los activos corrientes presentan un aumento de 48,64% al 30 de septiembre de 2024 con respecto al 31 de diciembre de 2023.

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

Activos Corrientes	30-09-2024 M\$	31-12-2023 M\$	Variación (%)
Efectivo y equivalente	352.521	388.636	(9,29%)
Deudas comerciales	552.880	331.407	66,83%
Otros activos no financieros	216.359	165.956	30,37%
Cuentas por cobrar relac.	2.839.869	1.673.916	69,65%
Activos por impuestos	33.077	127.608	(74,08%)
	3.994.706	2.687.523	48,64%

El efectivo y equivalente a efectivo tuvo una disminución de 9,29% 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 66,83% esto se debe principalmente al incremento 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 actual.

Los activos por impuestos corrientes disminuyeron en 74,08%, esto se debe a la devolución de impuesto por concepto de PPM acumulado del año 2023.

Activos No Corrientes

Los activos no corrientes presentan un aumento de 0,17% al 30 de septiembre de 2024 respecto al 31 de diciembre de 2023, 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	30-09-2024 M\$	31-12-2023 M\$	Variación (%)
Otros activos no financieros	-	118.984	(100,00%)
Otros activos financieros	13.086	9.830	33,12%
Propiedades de inversión	121.481.940	121.160.401	0,27%
Total activos No Corrientes	121.495.026	121.289.215	0,17%

La cuenta “Otros activos no financieros” tiene una disminución de 100% por la cesión de un aporte de financiamiento reembolsable (AFR), transacción que generó caja para la compañía.

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	30-09-2024 M\$	31-12-2023 M\$	Variación (%)
Pasivos corrientes	3.103.540	2.756.399	12,59%
Pasivos no corrientes	89.716.626	86.727.567	3,45%
Total pasivos	92.820.166	89.483.966	3,73%

Pasivos Corrientes

Los pasivos corrientes presentan un aumento de 12,59% al 30 de septiembre de 2024 con respecto al 31 de diciembre de 2023.

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

Pasivos Corrientes	30-09-2024 M\$	31-12-2023 M\$	Variación (%)
Otros pasivos financieros	2.562.615	2.234.983	14,66%
Cuentas Comerciales	505.909	417.751	21,10%
Pasivos por impuestos	35.016	103.665	(66,22%)
Total Pasivos Corrientes	3.103.540	2.756.399	12,59%

La cuenta “otros pasivos financieros” aumentó en un 14,66% 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.

La cuenta “cuentas comerciales” aumento un 21,10% principalmente a facturas esporádicas por mejoras aplicadas en los centros comerciales y provisión de documentos del periodo que fueron emitidos con fecha posterior al 30 de junio de 2024.

La cuenta “pasivos por impuestos” disminuyo un 66,22%. 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.

Pasivos No Corrientes

Los pasivos no corrientes presentan un aumento de 3,45% al 30 de septiembre de 2024 respecto al 31 de diciembre de 2023, según el siguiente desglose:

Pasivos No Corrientes	30-09-2024 M\$	31-12-2023 M\$	Variación (%)
Otros pasivos financieros	71.296.373	68.512.658	4,06%
Cuentas comerciales	287.192	241.498	18,92%
Cuentas por pagar relac.	1.609.297	1.589.301	1,26%
Pasivos por imp. diferidos	16.523.764	16.384.110	0,85%
Total Pasivos No Corr.	89.716.626	86.727.567	3,45%

La cuenta “otros pasivos financieros” aumentó un 4,06% 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.

La cuenta “Cuentas Comerciales” aumentó un 18,92% debido al aumento de las garantías por arriendo y al ajuste de la unidad de fomento.

La cuenta “Cuentas por pagar relacionados” aumento un 1,26% asociado al ajuste de la unidad de fomento.

Los pasivos por impuestos diferidos aumentaron levemente principalmente por la actualización de las propiedades de inversión al 31 de diciembre de 2023, pagos realizados y la variación UF de las obligaciones en leasing y la perdida tributaria acumulada de M\$76.287.

3.3 Patrimonio

Patrimonio	30-09-2024 M\$	31-12-2023 M\$	Variación (%)
Capital pagado	31.309.485	31.309.485	0,0%
Otras reservas	(126.638)	(126.638)	0,0%
Resultados acumulados	1.482.989	3.309.627	(55,19%)
Patrimonio neto controladora	32.665.836	34.492.474	(5,30%)
Participación no controladora	3.730	298	1.151,68%
Total patrimonio neto	32.669.566	34.492.772	(5,29%)

El patrimonio neto presenta una disminución de M\$1.823.206 al 30 de septiembre de 2024 respecto al 31 de diciembre de 2023, se descompone en M\$51.580 asociado a resultados acumulados y otras reservas, menos la distribución de dividendos provisorios por un monto de M\$1.878.218, además de un aumento correspondiente a las participaciones no controladoras.

4. Indicadores Financieros

Razones Financieras	30-09-2024	31-12-2023
ROA ³	N/A	5,46%
ROE ⁴	N/A	5,58%
Endeudamiento Financiero Neto ⁵	2,25x	2,04x
Endeudamiento Financiero Propiedades. Inv ⁶	0,61x	0,58x
Cobertura Gastos Financieros ⁷	1,92x	1,95x
Liquidez Corriente ⁸	1,29x	0,98x
Proporción Deuda Corto Plazo ⁹	3,34%	3,08%
Proporción Deuda Largo Plazo ¹⁰	96,66%	96,92%
Leverage ¹¹	2,84x	2,59x

El endeudamiento financiero de las propiedades de inversión aumenta de 0,58x a 0,61x. Esto se debe a la existencia de un nuevo financiamiento comercial cursado al cierre del ejercicio, siendo contrarrestado este aumento de forma parcial por la amortización de deuda y a la casi nula variación del valor razonable en términos reales al 31 de diciembre 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 1,92x, lo que implica un ratio totalmente saludable para efectos de cubrir las obligaciones con los ingresos percibidos en el periodo. La liquidez corriente es de 1,29x, permitiendo cubrir todos los requerimientos de caja en el corto plazo.

La proporción de deuda de largo plazo corresponde al 96,66%, 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.

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	30-09-2024 M\$	30-09-2023 M\$	Variación (%)
Ingresos ordinarios	6.799.400	6.639.387	2,41%
Costo de venta	(1.222.803)	(1.100.131)	11,15%
Resultado bruto	5.576.597	5.539.256	0,67%
Gastos de administración	(395.540)	(386.782)	2,26%
Resultado directo de la operación	5.181.057	5.152.474	0,55%
Depreciación y amortización	-	-	-
EBITDA	5.181.057	5.152.474	0,55%
Otros ingresos por función	-	-	0,0%
Ingresos financieros	24.106	39.142	(38,41%)
Costos financieros	(2.696.427)	(2.505.725)	7,61%
Otras (perdidas) ganancias	(65.194)	(107.521)	(39,37%)
Diferencia por valor propiedades de inversión	(140.127)	224.224	(162,49%)
Resultado por unidades de reajuste	(2.006.653)	(2.039.377)	(1,60%)
Resultados no operacionales	(4.884.295)	(4.389.257)	11,28%
Resultado antes de impuestos	296.762	763.217	(61,12%)
Impuesto a las ganancias	(241.750)	(359.759)	(32,80%)
Resultado del ejercicio	55.012	403.458	(86,36%)

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\$160.013, lo que equivale a un 2,41% con respecto al periodo del año anterior. La variación está asociada principalmente al ajuste inflacionario.

Los costos de venta se desglosan de la siguiente manera:

Costos de venta	30-09-2024 M\$	30-09-2023 M\$	Variación (%)
Contribuciones	888.705	855.539	3,88%
Seguros	193.509	171.590	12,77%
Patentes	260	184	41,30%
Gastos Comunes	103.002	72.818	41,45%
Costos Operacionales	37.327	-	100,00%
Total costos de venta	1.222.803	1.100.131	11,15%

Las contribuciones registran una variación de 3,88% 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.

Los seguros presentan un aumento de un 12,77%, la cual corresponde a las variaciones por la unidad de fomento, además de un leve aumento en el costo por la renovación de pólizas. Para el cuarto trimestre se espera una disminución respecto al mismo trimestre anterior.

Los gastos comunes presentan un aumento de 41,45% atribuible a una mayor cantidad de mantenciones correctivas durante el presente ejercicio. Se espera una menor cantidad para el cuarto trimestre comparativamente con el periodo anterior.

Los gastos de administración se desglosan de la siguiente manera:

Gastos de administración	30-09-2024 M\$	30-09-2023 M\$	Variación (%)
Administración	284.425	263.536	7,93%
Asesorías legales / contables	111.062	84.530	31,39%
Gastos generales	53	38.716	(99,86%)
Total gastos de admin.	395.540	386.782	2,26%

Los gastos de administración presentan un aumento de un 2,26% 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 7,93% se debe al ajuste real según el valor de la unidad de fomento y la diferencia de ingresos de un periodo con otro.

Los gastos por asesorías legales/contables presentan un aumento de un 31,39% con respecto al mismo periodo del año anterior. El aumento tiene relación con servicios esporádicos contratados durante el periodo.

El EBITDA aumento en M\$28.583 equivalente a un 0,55%. 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.

Los resultados no operacionales al 30 de septiembre de 2024 corresponden a (M\$4.884.295). Uno de los principales costos es el de intereses por financiamientos, según lo establecido en las tablas de desarrollo. Respecto al mismo ejercicio del año anterior existe un aumento de la pérdida en un 11,28%, esto se debe a la variación del derivado financiero al 30 de septiembre de 2024 en comparación con el mismo periodo del año anterior.

El resultado del ejercicio disminuyo en un 86,36% durante el periodo 2024 con relación al mismo periodo de 2023, esto según lo referido en párrafos anteriores.

6. Análisis del Estado de Flujo de Efectivo

Actividad	30-09-2024 M\$	30-09-2023 M\$	Variación (%)
De Operación	5.097.804	4.791.613	6,39%
De Inversión	(3.264.462)	(1.691.062)	93,04%
De Financiamiento	(1.869.457)	(4.056.366)	(53,91%)
Flujo del periodo	(36.115)	(955.815)	(96,22%)
Efectivo al inicio	388.636	1.448.941	(73,18%)
Efectivo al final	352.521	493.126	(28,51%)

La diferencia en el flujo al 30 de septiembre de 2024 respecto al mismo periodo del año 2023 corresponde a M\$919.700, lo que equivale a un aumento de 96,22%, esto debido a la política de inversión y financiamiento.

El flujo de operación se descompone de la siguiente manera:

Flujo de operación	30-09-2024 M\$	30-09-2023 M\$	Variación (%)
Cobros ventas bienes y serv.	6.671.168	6.532.572	2,12%
Pagos a proveedores	(1.575.879)	(1.566.858)	0,58%
Flujo de efectivo neto	5.095.289	4.965.714	2,61%
Impuestos a las ganancias	-	(51.852)	(100,00%)
Otras Entradas (salidas) efe.	2.515	(122.249)	(102,06%)
Total Flujo de operación	5.097.804	4.791.613	6,39%

El flujo de inversión se descompone de la siguiente manera:

Flujo de inversión	30-09-2024 M\$	30-09-2023 M\$	Variación (%)
Compra activos a LP	(321.539)	(61.492)	422,90%
Intereses recibidos	22.522	39.142	(42,46%)
Préstamo relacionadas	(2.965.445)	(1.668.712)	77,71%
Total Flujo de inversión	(3.264.462)	(1.691.062)	93,04%

El flujo de financiamiento se descompone de la siguiente manera:

Flujo de financiamiento	30-09-2024 M\$	30-09-2023 M\$	Variación (%)
Importes procedentes de préstamos	2.588.043		100,00%
Pagos arrendamientos fin.	(2.673.227)	(2.503.456)	6,78%
Pago de gastos financieros	(1.784.273)	(1.552.910)	14,90%
Total Flujo de Fin.	(1.869.457)	(4.056.366)	(53,91%)

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 septiembre de 2024 es el siguiente:

Detalle Vencimiento Deudores por Arriendo	Saldo al 30/09/2024 M\$	% sobre Total
Al día	230.482	58,86%
0 - 30 días	45.814	11,70%
31 - 60 días	8.804	2,25%
61 - 90 días	106.489	27,19%
Total	391.590	100,00%

A su vez, no existen gastos por provisión de cuentas incobrables para el periodo del año 2024.

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 1,29x, ratio que presenta una holgura importante para cubrir los pasivos a corto plazo.

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 20 años y la cobertura de los gastos financieros es de 1,92x.

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