

**Análisis Razonado
Inversiones Punta
Blanca SpA**



PUNTA  **BLANCA**
COMERCIAL

**Estados Financieros
Consolidados al
30 de septiembre
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

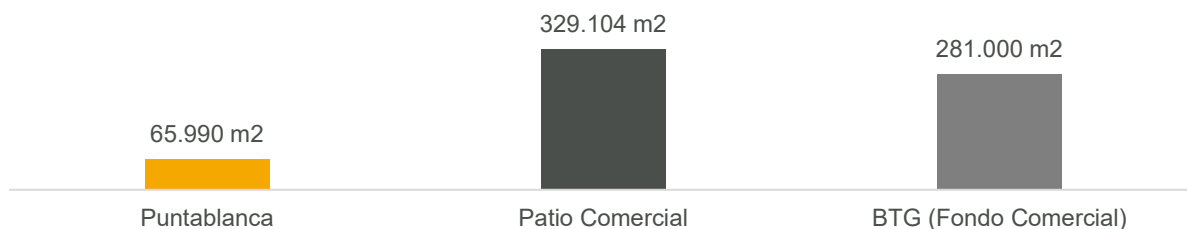
Inversiones Punta Blanca SpA y filiales (“Inversiones Punta Blanca”, “Puntablanca”, la “Compañía” la “Sociedad” o el “Emisor”) realiza su generación de flujos mediante la explotación de doce centros comerciales destinados a las rentas inmobiliarias, y una oficina, todos distribuidos en las regiones de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

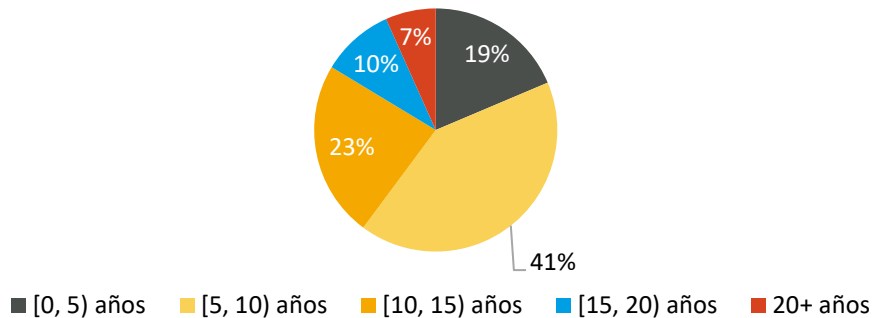
Figura 1: Metros cuadrados arrendables competencia y Compañía¹



¹ Fuente: Análisis razonado BTG (Fondo comercial), junio 2025, principales centros comerciales por categoría y Memoria Patio Comercial a junio 2025 y la Compañía.

Los ingresos de la Compañía son generados principalmente a través de contratos a largo plazo. Durante el año 2025 el canon promedio mensual es de 0,27 UF/m2.

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

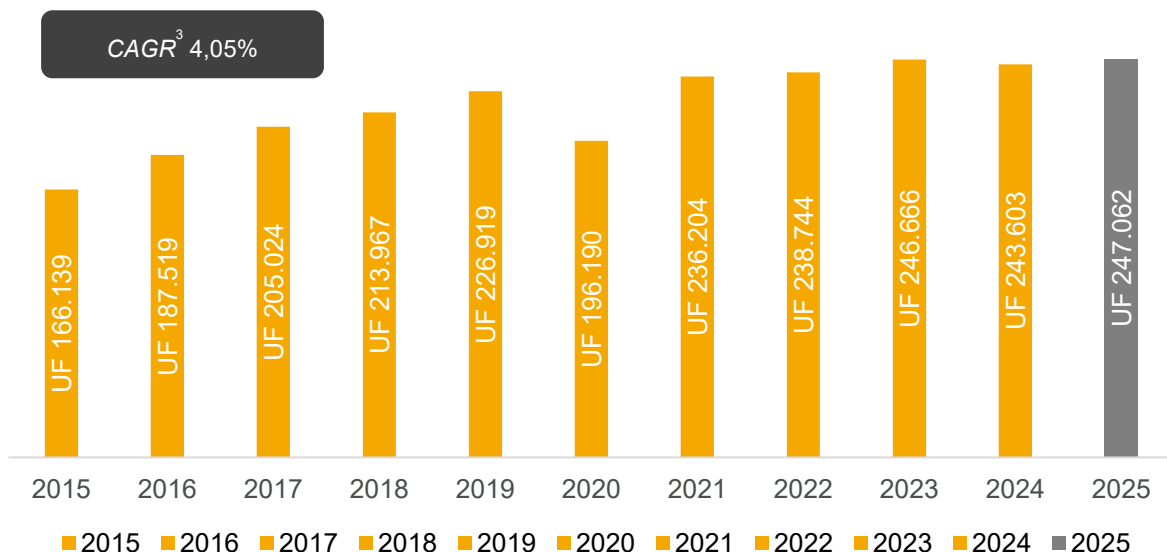


Fuente: la Compañía. Cálculos al 31/12/2024.

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 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

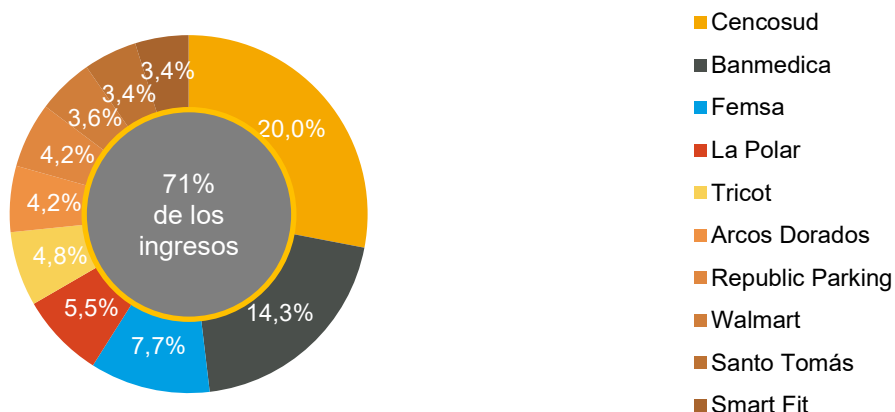
² Calculados según los Estados Financieros del Emisor y el promedio de la UF para cada periodo.

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

facturas.

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

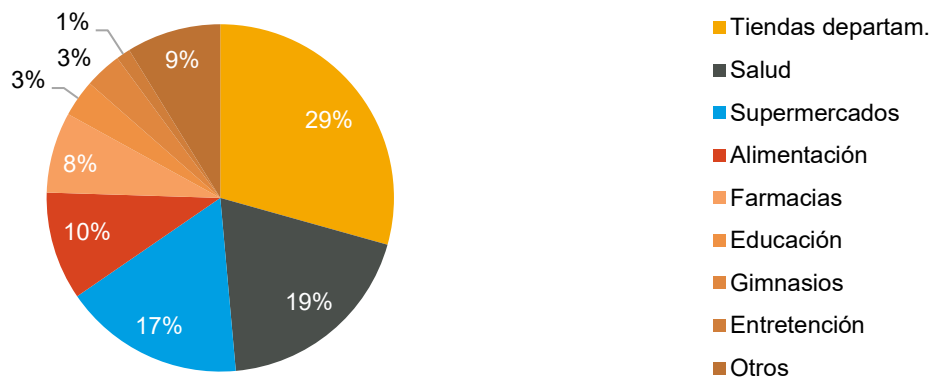
Figura 5: Diez principales arrendatarios. En base a ingresos por contratos



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 9% de los m² arrendados corresponden a operadores menores.

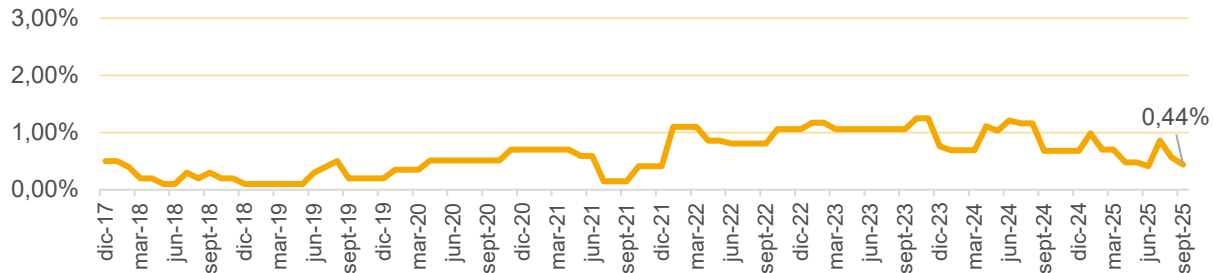
Figura 6: Desglose de arrendatarios por rubro, según ingresos anuales proyectados.



Fuente: la Compañía

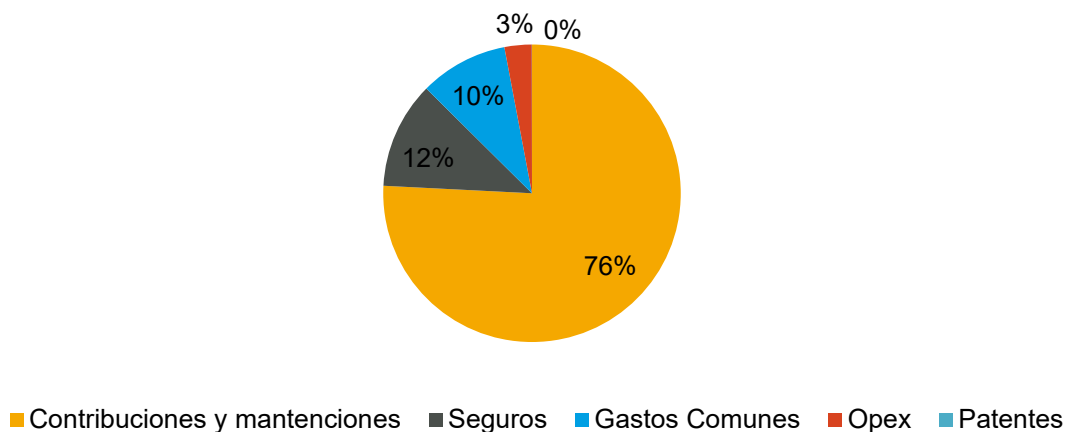
Históricamente, la vacancia de la Compañía se ha encontrado en torno a 0,5%. Se estima mantener una vacancia cercana al 1,0% durante el año.

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 junio de 2025, 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 trece activos de renta comercial, clasificados como power center, strip center, stand alone y una oficina. Al 30 de septiembre de 2025, la Compañía posee cinco power center, con un total 52.086 m² útiles y un valor contable total de MM\$104.998, seis strip center, con un total 10.855 m² útiles y un valor contable total de MM\$23.237, 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\$36.385.-
2)	Maipú	Metropolitana	12.150	MM\$25.373.-
3)	Curicó	Maule	11.875	MM\$14.160.-
4)	Ovalle	Coquimbo	8.211	MM\$15.339.-
5)	Arica	Arica y Parinacota	7.798	MM\$13.741.-
Total			52.086	MM\$104.998.-

Strip Center

N°	Nombre	Región	m ² útiles	Valor contable (en millones de pesos)
1)	San Bernardo	Metropolitana	4.629	MM\$6.397.-
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			10.855	MM\$23.237.-

*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	30-09-2025 M\$	31-12-2024 M\$	Variación (%)
Activos corrientes	1.144.222	7.889.455	(85,50%)
Activos no corrientes	133.016.165	128.945.343	3,16%
Total activos	134.160.387	136.834.798	(1,95%)

Activos Corrientes

Los activos corrientes presentan una disminución de 85,50% al 30 de septiembre 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	30-09-2025 M\$	31-12-2024 M\$	Variación (%)
Efectivo y equivalente	614.146	519.334	18,26%
Deudas comerciales	356.042	369.777	(3,71%)
Otros activos no financieros	154.249	137.692	12,02%
Cuentas por cobrar relac.	-	2.877.410	(100,00%)
Activos por impuestos	19.785	28.323	(30,15%)
Activos corrientes en venta	-	3.956.919	(100,00%)
Total Activos Corrientes	1.144.222	7.889.455	(85,50%)

El efectivo y equivalente a efectivo tuvo un aumento de 18,26% 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 3,71% esto se debe principalmente por la baja en Deudores por Arriendos, específicamente de un arrendatario con morosidad elevada en el periodo anterior. A la fecha de este informe, dicha morosidad fue regularizada.

La cuenta por cobrar a relacionados corresponde a préstamos, los cuales fueron saldados en su totalidad, a través de una distribución de dividendos con fecha 31 de julio de 2025.

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 disminuyeron en 30,15%, esto se debe a la disminución en compras esporádicas.

En la cuenta “Activos corrientes clasificados como mantenidos para la venta” ya no existen activos para la venta. El activo Antonio Varas, clasificado en el ejercicio anterior como para la venta, fue reclasificado a propiedades de inversión.

Activos No Corrientes

Los activos no corrientes presentan un aumento de 3,16% al 30 de septiembre 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	30-09-2025 M\$	31-12-2024 M\$	Variación (%)
Otros activos financieros	13.630	13.261	2,78%
Propiedades de inversión	133.002.535	128.932.082	3,16%
Total activos No Corrientes	133.016.165	128.945.343	3,16%

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	30-09-2025 M\$	31-12-2024 M\$	Variación (%)
Pasivos corrientes	6.976.563	7.980.331	(12,58%)
Pasivos no corrientes	90.692.127	87.512.220	3,63%
Total pasivos	97.668.690	95.492.551	2,28%

Pasivos Corrientes

Los pasivos corrientes presentan una disminución de 12,58% al 30 de septiembre 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	30-09-2025 M\$	31-12-2024 M\$	Variación (%)
Otros pasivos financieros	6.232.064	5.912.459	5,41%
Cuentas Comerciales	581.780	495.359	17,45%
Pasivos por impuestos	162.719	54.585	198,10%
Pasivos vinculados a la venta de activos	-	1.517.928	(100,00%)
Total Pasivos Corrientes	6.976.563	7.980.331	(12,58%)

La cuenta “otros pasivos financieros” aumentó en un 5,41%, principalmente por el ajuste de la unidad de fomento según las tablas de desarrollo de los financiamientos.

La cuenta “cuentas comerciales” aumento un 17,45% principalmente a facturas esporádicas por mejoras aplicadas en los centros comerciales pendientes de pago a la fecha de emisión de los Estados Financieros.

La cuenta “pasivos por impuestos” aumento un 198,10%. 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 mayor en comparación a la proyectada en el ejercicio anterior.

En la cuenta “pasivos vinculados a la venta de activos” se mantenía durante el 2024 la deuda por Strip Center – Antonio Varas, el cual estaba considerado como un activo para la venta. En el ejercicio actual este activo fue incorporado nuevamente a propiedades de inversión, por tanto el pasivo asociado a este activo fue reclasificado a pasivos no corrientes.

Pasivos No Corrientes

Los pasivos no corrientes presentan un aumento de 3,63% al 30 de septiembre de 2025 respecto al 31 de diciembre de 2024, según el siguiente desglose:

Pasivos No Corrientes	30-09-2025 M\$	31-12-2024 M\$	Variación (%)
Otros pasivos financieros	70.797.928	67.553.944	4,80%
Cuentas comerciales	264.730	275.203	(3,81%)
Cuentas por pagar relac.	659.410	641.667	2,77%
Pasivos por imp. diferidos	18.970.059	19.041.406	(0,37%)
Total Pasivos No Corr.	90.692.127	87.512.220	3,63%

La cuenta “otros pasivos financieros” aumento un 4,80% asociado al ajuste de la unidad de fomento según las tablas de desarrollo de los financiamientos que se mantienen y de la reclasificación del financiamiento de Antonio Varas desde activos corrientes a esta cuenta.

La cuenta “Cuentas Comerciales” disminuyo un 3,81% debido a cambios en las garantías por arriendo y al ajuste de la unidad de fomento.

La cuenta “Cuentas por pagar relacionados” aumento un 2,77% asociado al reajuste por la unidad de fomento.

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\$109.312.

3.3 Patrimonio

Patrimonio	30-09-2025 M\$	31-12-2024 M\$	Variación (%)
Capital pagado	31.309.485	31.309.485	0,0%
Otras reservas	(126.638)	(126.638)	0,0%
Resultados acumulados	5.245.629	10.091.952	(48,02%)
Patrimonio neto controladora	36.428.476	41.274.799	(11,74%)
Participación no controladora	63.221	67.448	(6,27%)
Total patrimonio neto	36.491.697	41.342.247	(11,73%)

El patrimonio neto presenta una disminución de M\$4.850.550 al 30 de septiembre de 2025 respecto al 31 de diciembre de 2024, se descompone en M\$403.355 asociado al resultado integral del ejercicio y a una disminución de M\$5.253.905 por distribución de dividendos.

4. Indicadores Financieros

Razones Financieras	30-09-2025	31-12-2024
ROA ³	-	5,20%
ROE ⁴	-	23,02%
Endeudamiento Financiero Neto ⁵	2,10x	1,74x
Endeudamiento Financiero Propiedades. Inv ⁶	0,58x	0,56x
Cobertura Gastos Financieros ⁷	1,95x	1,85x
Liquidez Corriente ⁸	0,16x	0,99x
Proporción Deuda Corto Plazo ⁹	7,14%	8,36%
Proporción Deuda Largo Plazo ¹⁰	92,86%	91,64%
Leverage ¹¹	2,68x	2,31x

El endeudamiento financiero de las propiedades de inversión aumenta de 0,56x a 0,58x. 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 1,95x, 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 0,16x. Actualmente existe un pasivo financiero corriente en el activo de Maipú II por M\$3.342.101 que está siendo refinanciado al largo plazo, con esto el ratio aumenta cercano a 1,00x permitiendo cubrir sin inconvenientes los pasivos de corto plazo.

La proporción de deuda de largo plazo corresponde al 92,86%, 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	30-09-2025 M\$	30-09-2024 M\$	Variación (%)
Ingresos ordinarios	7.259.036	6.799.400	6,76%
Costo de venta	(1.415.333)	(1.222.803)	15,74%
Resultado bruto	5.843.703	5.576.597	4,79%
Gastos de administración	(417.589)	(395.540)	5,57%
Resultado directo de la operación	5.426.114	5.181.057	4,73%
Depreciación y amortización	-	-	0,0%
EBITDA	5.426.114	5.181.057	4,73%
Otros ingresos por función	-	-	0,0%
Ingresos financieros	25.147	24.106	4,32%
Costos financieros	(2.782.859)	(2.696.427)	3,21%
Otras (perdidas) ganancias	(39.896)	(65.194)	(38,80%)
Diferencia por valor propiedades de inversión	(118.203)	(140.127)	(15,65%)
Resultado por unidades de reajuste	(1.940.812)	(2.006.653)	(3,28%)
Resultados no operacionales	(4.856.623)	(4.884.295)	(0,57%)
Resultado antes de impuestos	569.491	296.762	91,90%
Impuesto a las ganancias	(166.136)	(241.750)	(31,28%)
Resultado del ejercicio	403.355	55.012	633,21%

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\$459.636, 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	30-09-2025 M\$	30-09-2024 M\$	Variación (%)
Contribuciones	1.072.890	888.705	20,73%
Seguros	164.474	193.509	(15,00%)
Patentes	271	260	4,23%
Gastos Comunes	135.813	103.002	31,85%
Costos Operacionales	41.885	37.327	12,21%
Total costos de venta	1.415.333	1.222.803	15,74%

Las contribuciones registran una variación de 20,73% 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 tercer trimestre, a diferencia del año anterior en que no se hizo dicha provisión.

Los seguros presentan una disminución de un 15,00%, la cual corresponde a las variaciones por la unidad de fomento, además de una disminución en el costo por la renovación de pólizas. Se espera una nueva baja en la renovación a realizar el tercer trimestre.

Los gastos comunes presentan un aumento de 31,85% atribuible a una mayor cantidad de mantenciones 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	30-09-2025 M\$	30-09-2024 M\$	Variación (%)
Administración	287.134	284.425	0,95%
Asesorías legales / contables	130.422	111.062	17,43%
Gastos generales	33	53	(37,74%)
Total gastos de admin.	417.589	395.540	5,57%

Los gastos de administración presentan un aumento de un 5,57% 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 en esta partida es casi nula.

Los gastos por asesorías legales/contables presentan un aumento de un 17,43% con respecto al mismo periodo del año anterior. La variación tiene relación con servicios esporádicos contratados durante el periodo.

El EBITDA aumento en M\$245.057 equivalente a un 4,73%. En términos generales, los nuevos contratos firmados aportaron al aumento del resultado bruto, y los gastos de administración más acotados aportaron también al mejor EBITDA mencionado.

La diferencia de los resultados no operacionales al 30 de septiembre de 2025 corresponde a M\$27.672. La principal diferencia en comparación al año anterior es la variación del valor por propiedades de inversión y el resultado por unidades de reajuste.

El resultado del ejercicio aumento en un 633,21% al 30 de septiembre 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	30-09-2025 M\$	30-09-2024 M\$	Variación (%)
De Operación	5.310.307	5.097.804	4,17%
De Inversión	(2.409.147)	(3.264.462)	(26,20%)
De Financiamiento	(2.806.348)	(1.869.457)	50,12%
Flujo del periodo	94.812	(36.115)	(362,53%)
Efectivo al inicio	519.334	388.636	33,63%
Efectivo al final	614.146	352.521	74,22%

La diferencia en el flujo del periodo al 30 de septiembre de 2025 respecto al 30 de septiembre de 2024 corresponde a M\$130.927, lo que equivale a un aumento de 362,53%, esto debido principalmente a los flujos de inversión y financiamiento.

El flujo de operación se descompone de la siguiente manera:

Flujo de operación	30-09-2025 M\$	30-09-2024 M\$	Variación (%)
Cobros ventas bienes y serv.	7.256.214	6.671.168	8,77%
Pagos a proveedores	(1.796.870)	(1.575.879)	14,02%
Flujo de efectivo neto	5.459.344	5.095.289	7,14%
Impuestos a las ganancias	52.016	-	(100,00%)
Otras Entradas (salidas) efe.	(201.053)	2.515	(8.094,16%)
Total Flujo de operación	5.310.307	5.097.804	4,17%

El flujo de inversión se descompone de la siguiente manera:

Flujo de inversión	30-09-2025 M\$	30-09-2024 M\$	Variación (%)
Compra activos a LP	(113.534)	(321.539)	(64,69%)
Préstamos a entidades relacionadas	(2.320.760)	(2.965.445)	(21,74%)
Intereses recibidos	25.147	22.522	11,66%
Total Flujo de inversión	(2.409.147)	(3.264.462)	(26,20%)

El flujo de financiamiento se descompone de la siguiente manera:

Flujo de financiamiento	30-09-2025 M\$	30-09-2024 M\$	Variación (%)
Pagos arrendamientos fin.	1.958.840	2.588.043	(24,31%)
Pagos de gastos financieros	(2.723.445)	(2.673.227)	1,88%
Importes procedentes de préstamos	(2.041.743)	(1.784.273)	14,43%
Total Flujo de Fin.	(2.806.348)	(1.869.457)	50,12%

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 2025 es el siguiente:

Detalle Vencimiento Deudores por Arriendo	Saldo al 30/09/2025 M\$	% sobre Total
Al día	-	0,0%
0 - 30 días	17.927	11,86%
31 - 60 días	36.564	24,19%
61 - 90 días	96.691	63,96%
Total	151.182	100,00%

A su vez, no existen gastos por provisión de cuentas incobrables al 30 de septiembre 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 0,16x, 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 de 19 años y la cobertura de los gastos financieros es de 1,95x.

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 Kiblsky
Gerente General
Inversiones Punta Blanca SpA



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



www.bpo-advisors.net