

MEMORIA ANUAL 2019

Inversiones Punta Blanca SpA
*Inversiones inmobiliarias en renta comercial:
Calidad para un rendimiento sostenible*

PUNTABLANCA
COMERCIAL

CONTENIDOS

1 SOMOS PUNTABLANCA

- 1.1 Carta del gerente general
- 1.2 Puntablanca Grupo Inmobiliario
- 1.3 Misión, visión y valores
- 1.4 El grupo en números
- 1.5 Nuestra historia
- 1.6 Información general
- 1.7 Cifras destacadas
- 1.8 Qué pasó en 2019

2 NEGOCIOS RENTABLES

- 2.1 Nuestros activos
- 2.2 Nuestros ingresos
- 2.3 Nuestros clientes
- 2.4 Nuestras fortalezas
- 2.5 Gestión de riesgos
- 2.6 Políticas de inversión y financiamiento

3 INFORMACIÓN CORPORATIVA

- 3.1 Estructura societaria
- 3.2 Malla societaria
- 3.3 Auditoría y cumplimiento

4 CULTURA Y SOSTENIBILIDAD

- 4.1 Buenas prácticas
- 4.2 Relación con el entorno
- 4.3 Colaboradores, proveedores y clientes

5 GESTIÓN Y RESULTADOS FINANCIEROS

- 5.1 Balance clasificado
- 5.2 Estado de resultado por función
- 5.3 Estado de flujo efectivo
- 5.4 Indicadores clave
- 5.5 Restricciones al emisor con relación a otros acreedores



1 SOMOS PUNTABLANCA

1.1 CARTA DEL GERENTE GENERAL

Estimados colaboradores, socios y accionistas:

Hemos cerrado un año particularmente desafiante, marcado por el estallido social y las repercusiones económicas que lo sucedieron. Pero, a pesar de ello, Inversiones Punta Blanca SpA totalizó 62.418 metros cuadrados arrendables, distribuidos en 10 emblemáticos proyectos inmobiliarios en los formatos strip centers y power centers.

Aunque el movimiento social afectó de manera importante a la industria del retail y los servicios, donde se encuentran nuestros principales clientes, mantuvimos una vacancia inferior al promedio del mercado, alcanzando una ocupación de 99,7%. Y es que nuestra propuesta de valor cautiva a nuestros clientes y no solo por las excelentes ubicaciones que ofrecemos para renta.

Pero, mucho más importante que lo anterior, fue la gestión de excelencia de nuestro equipo, la que nos permitió hacer frente a la contingencia de manera eficiente y celebrar nuestros 16 años de trayectoria y éxitos sin grandes contratiempos. En ese sentido, nos alegra informarles que, en 2019, los ingresos por arriendos en los 10 centros comerciales que operamos registraron un aumento de \$454.664.000, lo que equivale a un 7,8% con respecto al año anterior. Además, el flujo efectivo procedente de la operación al 31 de diciembre totalizó \$4.403 millones, con un incremento de 53,8% comparado con el mismo periodo de 2018.

Cabe destacar que el 96% de nuestros activos cuenta con un valor fijo de arriendo medido en UF, mientras que solo el 4% de ellos recibe una tarifa -también en UF- que varía de acuerdo a las ventas. Asimismo, nuestros contratos de largo plazo y la instalación de tiendas ancla en todos nuestros proyectos comerciales garantizan la estabilidad de la inversión, aun en etapas complejas como la que se vivió a fines de 2019. Este hecho fue ratificado por la baja vacancia del periodo y el funcionamiento seguro de la infraestructura en renta, donde las personas pudieron abastecerse de lo necesario sin imprevistos.

Ahora, 2020 nos ha puesto nuevamente en un escenario que ha sido complejo para todos los chilenos. El pasado 18 de marzo se iniciaron las medidas de confinamiento producto de la pandemia del coronavirus que, lamentablemente, ha cobrado la vida de miles de personas en todo el mundo. No podemos negar

la crisis económica que ha acarreado esta emergencia sanitaria global, el golpe que ha significado para las empresas y su impacto en el empleo. Las circunstancias son difíciles para todos, pero en medio de la crisis, vemos la oportunidad de reinventarnos e innovar.

La industria de la construcción tendrá que buscar métodos más eficientes en tiempos y costos y nuevas formas de organizar el trabajo en obras para dar continuidad a sus operaciones y contribuir, de esta manera, a la reactivación económica de Chile. Nosotros ya estamos pensando en ello, mirando el futuro con optimismo, porque conocemos el espíritu de nuestra gente y confiamos en que saldremos fortalecidos de este golpe del destino.

Gracias a los pilares que hemos construido como empresa, más el sólido respaldo de un grupo inmobiliario de amplia trayectoria y experiencia empresarial, hoy podemos iniciar una nueva etapa, preparándonos para la inscripción de Inversiones Punta Blanca SpA en la Comisión para el Mercado Financiero. Este hito nos enorgullece porque podremos mostrarle al mercado que podemos cumplir con los más exigentes requisitos que impone la autoridad a toda sociedad anónima abierta, con absoluta transparencia. Hoy no nos queda más que seguir trabajando para fortalecer nuestra posición en el mercado de renta inmobiliaria, procurando la incorporación de nuevos contratos a nuestras carteras y optimizando cada aspecto asociado a la administración y desarrollo de nuestros centros.

Finalmente, junto con agradecer todo el trabajo y esfuerzo del gran equipo de Inversiones Punta Blanca SpA y la confianza de nuestros socios, los invito a leer esta, nuestra primera memoria corporativa, y, por supuesto, a acompañarnos en este camino de crecimiento sostenido y sostenible.

Daniel Neiman Kiblsky
Gerente General



PUNTA BLANCA

GRUPO INMOBILIARIO

1.2 | PUNTABLANCA GRUPO INMOBILIARIO

Puntablanca Grupo Inmobiliario es una compañía con 15 años de experiencia que se dedica a la inversión, desarrollo y administración de activos inmobiliarios para renta.

En sus inicios, se enfocó en el desarrollo y venta de centros comerciales, pero a partir del año 2011 el Grupo optó por mantener los activos para generar renta.

En menos de cinco años, Puntablanca tenía más de 100 mil metros cuadrados construidos, superficie que actualmente supera los 120 mil metros cuadrados distribuidos en 10 activos ubicados en distintas ciudades de Chile.

En 2015, la empresa inauguró su primer proyecto de oficinas en Irarrázaval. Dos años más tarde, el Grupo decidió diversificar su portafolio con el desarrollo y posterior administración de proyectos multifamily. Inversiones Punta Blanca SpA es parte de Puntablanca Grupo Inmobiliario.

1.3 | MISIÓN, VISIÓN Y VALORES

NUESTRA MISIÓN

Somos especialistas en renta inmobiliaria, dedicados al desarrollo y administración de proyectos eficientes, funcionales, sustentables y perdurables en ubicaciones con conectividad y servicios.

NUESTRA VISIÓN

Contar con un equipo comprometido y motivado, que nos permita ser un referente en el mercado de renta inmobiliaria, desarrollando proyectos que cumplan los sueños de sus arrendatarios.

NUESTROS VALORES

RESPETO / Valoramos a quienes forman parte de la organización y entorno.

COMPROMISO / Entregamos el máximo esfuerzo para lograr nuestros objetivos.

TRANSPARENCIA / Siempre actuamos con lealtad, honestidad e integridad.

1.4 | EL GRUPO EN NÚMEROS

PUNTABLANCA
GRUPO INMOBILIARIO

PUNTABLANCA
COMERCIAL

+15

CENTROS COMERCIALES
DESARROLLADOS

+100.000 M²

CONSTRUIDOS

+65.000 M²

EN ADMINISTRACIÓN

PUNTABLANCA
MULTIFAMILY

+1.726

DEPARTAMENTOS EN
DESARROLLO

+113.000 M²

EN DESARROLLO

+5

EDIFICIOS EN
CONSTRUCCIÓN

PUNTABLANCA
OFICINAS

+230

OFICINAS VENDIDAS

+7.255 M²

ÚTILES VENDIDOS





1.5 | NUESTRA HISTORIA

En 2004, producto de la división de la sociedad Federic y Compañía S.A., nació Inversiones Punta Blanca, que en 2012 pasó de ser una sociedad de responsabilidad limitada a una sociedad por acciones. Durante gran parte de su historia, la empresa ha desarrollado proyectos inmobiliarios para explotarlos comercialmente a través de rentas.

El primer terreno adquirido por la compañía se localizó en La Serena, región de Coquimbo, donde se construyó el centro comercial que, con aproximadamente 5.000 metros cuadrados, inició sus operaciones en 2009. Ese mismo año, se produjo la compra del primer strip center¹ que -con una superficie útil de 3.000 metros cuadrados- inició sus operaciones en Huechuraba al año siguiente.

Para Inversiones Punta Blanca SpA, 2010 fue un año fructífero. En ese periodo se iniciaron también las operaciones de dos power centers desarrollados por cuenta propia, en Arica y Calama, con superficies útiles cercanas a 7.800 y 7.000 metros cuadrados, respectivamente. Además, la empresa adquirió otros cuatro activos inmobiliarios: tres strip centers y una oficina, uno en La Cruz, región de Valparaíso; y el resto en Santiago. Luego, se vendieron los edificios de Calama y La Serena.

Un año más tarde, la compañía inició las operaciones de sus activos de La Cruz, Antonio Varas, Av. Perú, la oficina Bicentenario y también de la infraestructura de Maipú, que contaba con aproximadamente 12.200 metros cuadrados útiles. Para 2012, Inversiones Punta Blanca SpA ya iniciaba las operaciones de un activo desarrollado por cuenta propia de unos 11.900 metros cuadrados útiles en Curicó. Además, adquirió dos activos ubicados en San Bernardo y Quillota, con superficies útiles cercanas a 4.000 y 1.900 metros cuadrados, respectivamente.

Luego, en 2014 y 2015, comenzaron las operaciones de dos activos desarrollados por la sociedad en Ovalle y Ñuñoa. Mientras el primero tenía cerca de 8.300 metros cuadrados útiles, el segundo contaba con 12.200 metros cuadrados útiles. Este último incluyó oficinas, también destinadas a la obtención de rentas. Más tarde, en 2016, Inversiones Punta Blanca SpA vendió las oficinas de su proyecto ubicado en plena Avenida Irarrázaval, mientras que dos años más tarde concretó la venta de la oficina Bicentenario.

Ahora, de cara a la emisión de valores en el mercado de capitales local, no habrá nuevos desarrollos inmobiliarios, sino que se mantendrán los activos esenciales destinados a la renta comercial, los cuales totalizan una superficie útil arrendable de, aproximadamente, 62.400 metros cuadrados.

1.6 | INFORMACIÓN GENERAL

Inversiones Punta Blanca SpA es una sociedad por acciones dedicada al desarrollo, operación y renta de centros comerciales ubicados en las regiones de Arica y Parinacota, Coquimbo, Valparaíso y Metropolitana. Actualmente, posee 10 centros comerciales que suman una superficie bruta arrendable total de aproximadamente 62.400 metros cuadrados, los cuales se dividen en 52.300 de power centers y 10.100 de strip centers. En estos momentos, la empresa -que fue constituida en 2012 como Inversiones Punta Blanca SpA Limitada y transformó su razón social en 2017 a Inversiones Punta Blanca SpA- está en proceso de inscripción en el Registro de Valores de la CMF.

Rut: 99.579.570-1
Teléfono: +562 2856 4300
Correo de contacto: contacto@puntablanca.cl
Sitio web: www.puntablanca.cl

1.7 | CIFRAS DESTACADAS

52.306 M²

POWER CENTERS

10.112 M²

STRIP CENTERS

98% M²

ARRENDADOS A GRANDES OPERADORES



100%

DE CONTRATOS EN UF

\$6.320,7

MILLONES DE INGRESOS ASOCIADOS A ARRIENDOS

1.8 | QUÉ PASÓ EN 2019

Al cierre de 2019, los ingresos por arriendo de los 10 centros comerciales que opera Inversiones Punta Blanca SpA aumentaron 7,8%, esto es, \$454,6 millones. No obstante, las ganancias del ejercicio cayeron 4,85%, debido al gasto administrativo no recurrente asociado al proceso de estructuración societaria.

En el ejercicio pasado, el flujo de efectivo alcanzó \$4.403 millones, con un incremento de 53,8%, en comparación con el mismo periodo del año anterior. Esto, principalmente debido a las cuentas por pagar de origen comercial.

En tanto, el EBITDA de Inversiones Punta Blanca SpA se contrajo 6,78%, pasando de \$5.147,5 millones en 2018 a \$4.833,3 millones, debido a los mayores gastos administrativos no recurrentes producto de un proceso de reestructuración societaria por un total de \$506,002 millones. No obstante, dicho gasto fue parcialmente contrarrestado por el aumento en los ingresos y, al tratarse de un gasto no recurrente, en el ejercicio 2020 se esperan cifras similares a las de 2018, lo que se traduce en un aumento en el EBITDA.

El resultado no operacional de la empresa al cierre de 2019 fue 16,85% superior al de 2018, pues ascendió a \$365,674 millones, comparado con los \$312,9 millones alcanzados el año previo.

El estallido social del 18 de octubre de 2019 afectó a las industrias, en menor o mayor medida. En el sector de renta comercial, el cierre de tiendas pudo haber influido en los resultados de muchas empresas. Sin embargo, Inversiones Punta Blanca SpA logró proteger sus activos, tanto en su estructura como en su funcionamiento, manteniendo gran parte de sus indicadores intactos al asegurar la operación de las tiendas más relevantes. En ello, la vacancia fue clave pues, mientras el promedio de la industria era de 4%, el índice de Inversiones Punta Blanca SpA, desde el 18 de octubre, tuvo una variación prácticamente nula, ya que pasó de 0,17% a 0,34%, que siguió estando muy por debajo de la media del mercado.

En cuanto a la facturación, junto con el aumento de vacancia, se esperaba una mayor tasa de morosidad, debido a que la incapacidad de operar de algunas tiendas podía generar ventas insuficientes, llevándolas a no poder cancelar sus

obligaciones. No obstante, los resultados mostraron una importante estabilidad en las ventas del periodo, las que, de hecho, crecieron entre octubre y diciembre, entre otras cosas, gracias a que la mayoría de sus contratos son de renta fija.

Y es que un punto clave en la rentabilidad de Inversiones Punta Blanca SpA es el portafolio diversificado de operadores considerados cadenas con bajo riesgo crediticio, de los cuales el 67,8% son catalogados como de primera y segunda necesidad, es decir, que independiente de la crisis pueden funcionar. Además, el 95% de los locales de la empresa tienen salida a la calle, lo que permite una logística bastante sencilla para apertura y cierre, la cual, sin duda, facilita la operación.

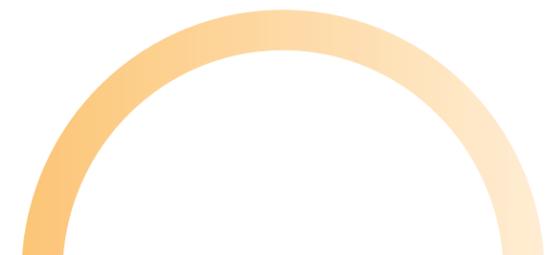
“Un punto clave en la rentabilidad de Inversiones Punta Blanca SpA es el portafolio diversificado de operadores considerados cadenas con bajo riesgo crediticio”.





2

NEGOCIOS
RENTABLES



2.1 | NUESTROS ACTIVOS

Actualmente, Inversiones Punta Blanca SpA cuenta con 10 activos emplazados en puntos estratégicos de la ciudad con alto flujo de público. La mitad de ellos corresponde al formato power center, mientras que el resto se califica como strip centers, todos funcionando bajo la marca City Point.

POWER CENTERS



Irarrázaval

Ubicado en una de las comunas con mayor crecimiento demográfico del país, el power center de Ñuñoa ofrece múltiples alternativas en salud y entretenimiento con un fácil acceso, ya que cuenta con estacionamientos, pero, además, está a solo unos pasos de la estación de metro Ñuñoa, punto de combinación de las Líneas 3 y 6. Además, el centro comercial está conectado con una torre de 230 oficinas, lo que asegura un importante flujo de personas.

Maipú

El power center de la segunda comuna con más habitantes del país, se emplaza en un concurrido sector, frente a la Plaza de Armas y a la salida de la estación de metro Plaza Maipú (Línea 5), en una consolidada zona de comercio y servicios de salud, retail y comida.



Curicó

El power center de las calles Merced y Peña, eje central de la ciudad de Curicó, posee comercios y servicios de gran interés para el público, como son la municipalidad, la Plaza de Armas, el terminal de buses y trenes, además de tiendas de retail de importantes cadenas, ubicadas a solo un par de cuadras.

Ovalle

El power center del corazón de Ovalle se ubica en la Avenida Aristía, justo al frente de la plaza más popular de la ciudad y al inicio del paseo peatonal Benjamín Vicuña Mackenna, donde se ubica la esquina más transitada de la comuna. Este ofrece servicios de retail, salud, cine y patio de comidas.



Arica

Stand alone ubicado en el paseo peatonal 21 de Mayo, en el centro de Arica, está arrendado completamente a Cencosud, holding que optó por instalar una tienda Paris y un supermercado Santa Isabel debido a la atractiva ubicación del recinto comercial.

N°	Nombre	Región	M² útiles	Valor contable (en millones de pesos)
1	Irarrázaval	Metropolitana	12.080	MM\$25.210.-
2	Maipú	Metropolitana	12.208	MM\$19.688.-
3	Curicó	de Coquimbo	11.879	MM\$10.533.-
4	Ovalle	de Coquimbo	8.341	MM\$13.036.-
5	Arica	de Arica y Parinacota	7.798	MM\$9.961.-
Total			52.306	MM\$78.428.-

STRIP CENTERS



San Bernardo

El strip center de la comuna de San Bernardo está ubicado entre dos importantes avenidas como son Padre Hurtado y Balmaceda, donde figura la conexión a Nos, que genera un alto flujo vehicular y peatonal. En dicha esquina, se proyecta la construcción de una futura estación de metro para extender la Línea 2.

La Cruz

Este strip center se encuentra en la emblemática Avenida 21 de Mayo, que conecta La Calera, La Cruz y Quillota, lo que genera un alto flujo vehicular y de personas. Además, cuenta con el único supermercado de cadena de la comuna.



Quillota

Este strip center está en la intersección de dos emblemáticas calles de Quillota como son San Martín y Alberdi, en un barrio residencial que tiene la particularidad de encontrarse cerca de la Ruta 60, Autopista Los Andes, que es conexión entre la Ruta 5 y Viña del Mar.

Antonio Varas

El strip center de Providencia se encuentra ubicado estratégicamente en un barrio altamente residencial, a pasos de la estación de metro Inés de Suarez, de la Escuela y el Hospital de Carabineros.



Avenida Perú

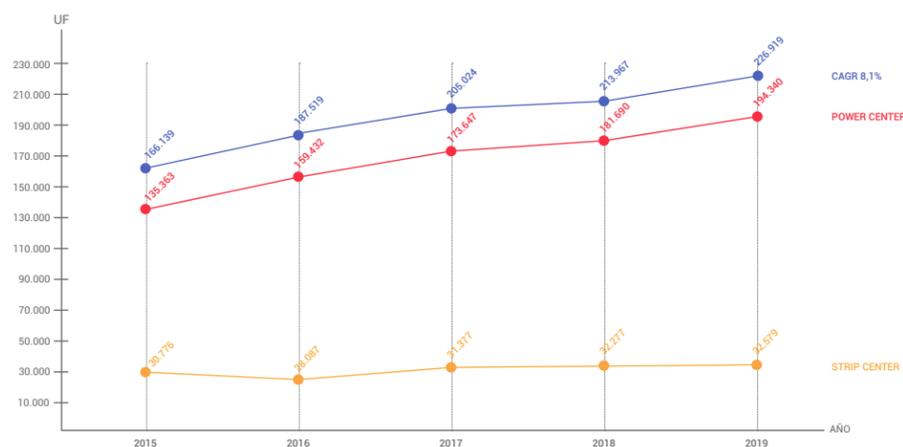
El strip center de Recoleta -que cuenta con operadores consolidados- se ubica en un barrio residencial con gran potencial de crecimiento, donde actualmente se emplazan varias edificaciones en altura, debido a la tranquilidad y la conectividad que ofrece el sector y a la cercanía al Barrio Bellavista.

N°	Nombre	Región	M² útiles	Valor contable (en millones de pesos)
1	San Bernardo	Metropolitana	4.828	MM\$4.212.-
2	La Cruz	de Valparaíso	1.967	MM\$2.768.-
3	Quillota	de Valparaíso	1.869	MM\$1.896.-
4	Antonio Varas	Metropolitana	699	MM\$2.464.-
5	Avenida Perú	Metropolitana	749	MM\$2.295.-
Total			10.112	MM\$13.635.-

2.2 | NUESTROS INGRESOS

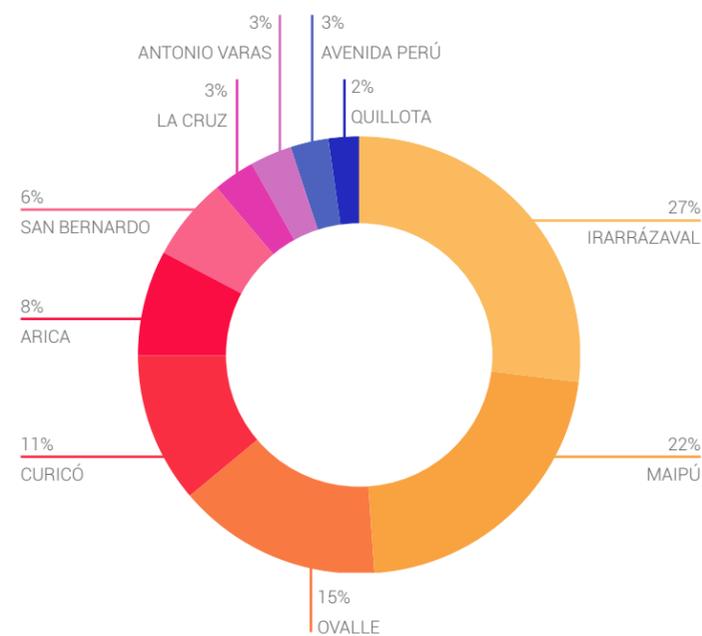
EVOLUCIÓN DE INGRESOS

Los ingresos de la compañía se generan, principalmente, a través de contratos a largo plazo, los que en 2019 alcanzaron un canon de arriendo promedio de aproximadamente 0,3 UF/m2. Este se establece en los contratos que, en general, son estructurados de manera escalonada.



INGRESOS POR CENTRO COMERCIAL

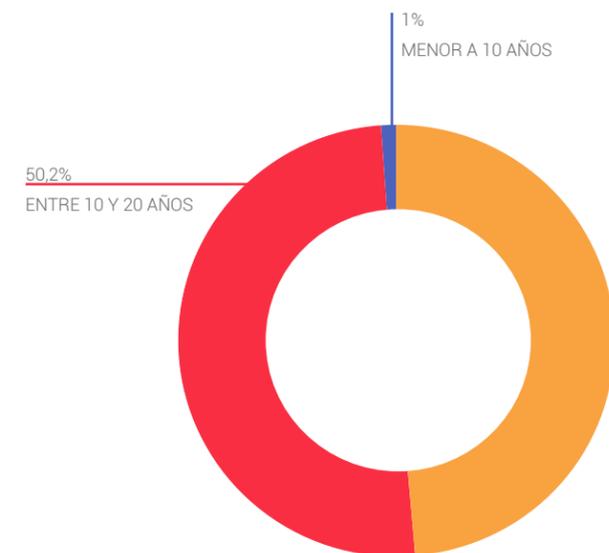
El 83% de los ingresos de Inversiones Punta Blanca SpA corresponde a la renta percibida de sus power centers, mientras que el 17% restante se genera a partir de sus strip centers. Sus dos principales fuentes de ingreso son los centros de Irarrázaval y Maipú, que conforman, en conjunto, el 49% de los ingresos totales.



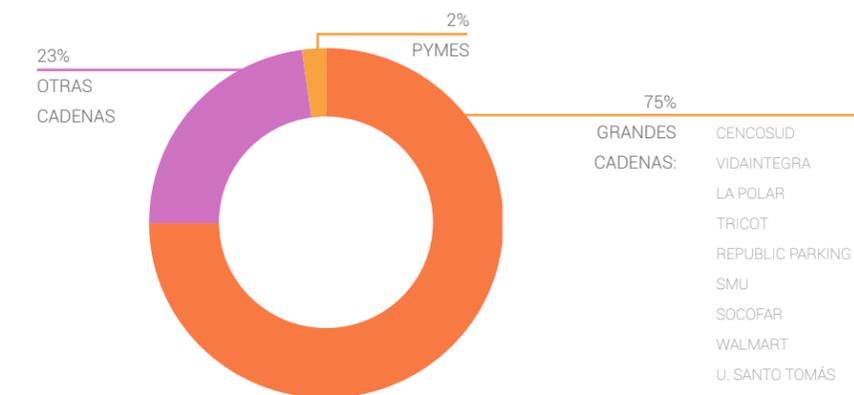
2.3 | NUESTROS CLIENTES

CONTRATOS CON OPERADORES

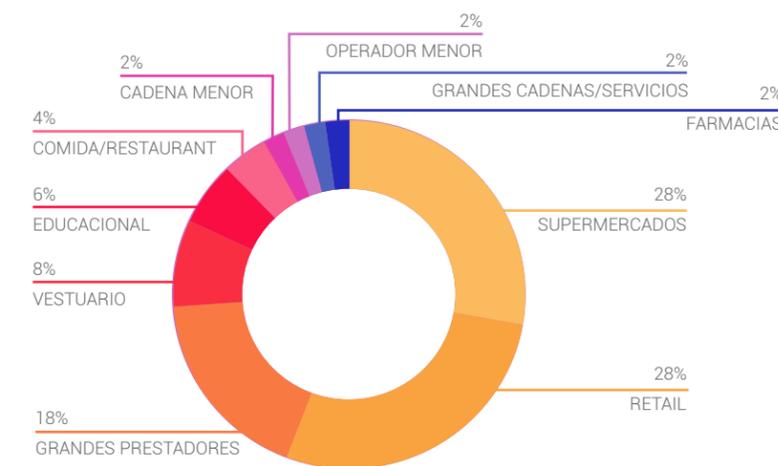
Como negocio que busca relaciones a largo plazo, el 99% de los contratos de Inversiones Punta Blanca SpA con los operadores se extiende por más de 10 años, mientras que solo el 1% tiene una duración menor.



DISTRIBUCIÓN DE CARTERA



Adicionalmente, cerca del 74% de los metros cuadrados arrendados se encuentra utilizado por supermercados, tiendas de retail o grandes prestadores del área de la salud. En tanto, un 2% de los metros cuadrados arrendados corresponde a operadores menores.



2.4 | NUESTRAS FORTALEZAS

CARTERA DE GRANDES OPERADORES

Los ingresos de Inversiones Punta Blanca SpA provienen principalmente de clientes de grandes cadenas, que son reconocidos por ser ordenados y responsables con los pagos de sus obligaciones. Entre estos destacan Cencosud, Banmédica, SMU y Walmart, entre otros.

CANON DE ARRIENDO

El valor promedio de arriendo en los contratos de Inversiones Punta Blanca SpA es de 0,3 UF/m2, valor estrechamente relacionado con la génesis de los proyectos, donde la estrategia es firmar tempranamente contratos a largo plazo con los operadores, incluso previo a la compra del activo. Al haber un canon de arriendo bajo existe un potencial en el crecimiento de los ingresos al renegociar en los momentos de renovación de contratos. Además, este atributo permite estabilizar y asegurar una renta por un periodo prolongado, lo que resulta altamente competitivo frente a centros de similares características. Asimismo, los activos de Inversiones Punta Blanca SpA tienen una tasa de vacancia muy baja, dada su gran facilidad de reposición y su baja tasa de morosidad.

UBICACIONES DE LOS CENTROS COMERCIALES

Los activos de Inversiones Punta Blanca SpA están emplazados en zonas cercanas a centros cívicos, ejes estructurantes y estaciones de metro, lo que asegura un alto flujo de personas y esto, a su vez, garantiza una importante actividad comercial que no depende de las horas peak.

TIPO DE CONTRATO

El 96% de los ingresos de Inversiones Punta Blanca SpA es de renta fija, es decir, no depende de las ventas de los operadores. Además, el 100% de los contratos está redactado en valor UF, lo que protege a los ingresos de los efectos de inflación, minimizando este riesgo, y también de la variación de ingresos asociada al rendimiento de los locatarios.

CONTRATOS DE ARRIENDO A LARGO PLAZO

Debido a la política comercial de la compañía, el 99% de los contratos de arriendo entre Inversiones Punta Blanca SpA y sus operadores suele ser de largo plazo y aseguran una renta fija a un plazo mínimo de 10 años. Esto, gracias a la fuerte relación comercial y la mutua confianza entre los clientes y la empresa.

En síntesis, Inversiones Punta Blanca SpA ha logrado una cartera de clientes muy robusta, lo que complementa a sus activos de primer nivel. Esa combinación ofrece seguridad a sus inversionistas, gracias a que el 98% de los contratos está representado por grandes operadores, con valores de arriendo fijados en UF; y también gracias a que los centros comerciales ofrecen óptima distribución, buena ubicación y gran conectividad. En definitiva, la empresa ha consolidado una posición muy firme en el mercado, que le permite enfrentar todo tipo de eventualidades con un gran paraguas.

2.5 | GESTIÓN DE RIESGOS

RIESGO DE CRÉDITO

La sociedad tiene diversificado el crédito de sus cuentas por cobrar. Sus deudores tienen una excelente calificación crediticia y los costos por no pago son comparativamente muy bajos o nulos, ya que hay meses en que no existen incobrables.

El detalle de los deudores por arriendo al 31 de diciembre de 2019 es el siguiente:

Detalle Vencimiento Deudores por Arriendo	Saldo al 31/12/2019 M\$	% sobre Total
Al día	654.709	87,89%
0 - 30 días	67.226	9,02%
31 - 60 días	4.288	0,58%
61 - 90 días	923	0,12%
91 - 120 días	3.099	0,42%
121 y más días	14.684	1,97%
Total	744.929	100,00%

El gasto por provisión de cuentas incobrables para el ejercicio comprendido durante el año 2019 fue por un total de M\$15.019.

RIESGO DE LIQUIDEZ

El riesgo de liquidez está relacionado con las necesidades de hacer frente a los compromisos financieros adquiridos, los que tienen una cobertura de al menos 1,71 veces respecto a los ingresos directamente relacionados.

Este riesgo se vincula a la capacidad de ejecutar planes de negocio que se realizan con capital propio y financiamiento bancario, este último con liquidez asegurada, debido a que el financiamiento adquirido no sobrepasa al 57% de los ingresos pactados.

RIESGO DE MERCADO

Las posibles fluctuaciones de las variables de mercado tales como tipo de cambio y precios no tienen un impacto en los flujos, debido a que los activos inmobiliarios están indexados a la Unidad de Fomento. El 100% de los contratos de la compañía con sus clientes establece valores en UF.

Si bien una variación en las tasas de interés afecta el precio de los activos inmobiliarios, la tendencia a largo plazo es una disminución de estas y, en consecuencia, un aumento en el valor de los activos inmobiliarios.

RIESGO DE SINIESTROS

Los daños parciales o totales del inmueble arrendado limitan o anulan la posibilidad de mantener las rentas. Estos pueden estar asociados a incendios, sismos, vandalismo u otro tipo de incidentes. Por eso, los arrendatarios que firman contrato en estado de obra gruesa habitable tienen la obligación contractual de mantener los locales comerciales en las condiciones en que les fueron entregados, ya que Inversiones Punta Blanca SpA no es responsable de los deterioros o daños asociados a la habilitación de cada locatario.

2.6 | POLÍTICAS DE INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO

El riesgo asociado al daño de inmuebles es la imposibilidad de cobrar arriendo en el periodo en que el daño impida operar a los locatarios. Pero, para mitigar este riesgo, la compañía cuenta con:

a) Seguros de todo riesgo: Similar a los de incendio y sismo, este seguro protege frente a todo riesgo, exceptuando actos terroristas. El seguro es individual por cada activo y asegura el valor total de construcción.

b) Seguro paraguas de terrorismo: cubre hasta UF 460.000 en caso de siniestros.

c) 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.

Los seguros contratados por Inversiones Punta Blanca SpA exceden ampliamente el estándar de la industria y permiten cubrir las reparaciones y arriendos no cobrados con seguridad.

Inversiones Punta Blanca SpA no contempla invertir en nuevos proyectos inmobiliarios, salvo en la mantención y mejora de los activos esenciales. La empresa contempla, anualmente, un plan de mejoras aplicable a los centros comerciales de cerca de UF 20.000, lo cual pretende mantener y fortalecer el atractivo de los activos, aumentar la superficie arrendable y mejorar la renta actual. No se contemplan financiamientos adicionales, salvo una emisión de bonos.





3

INFORMACIÓN CORPORATIVA

3.1 ESTRUCTURA SOCIETARIA

El capital suscrito y pagado del emisor asciende a un total de M\$26.952.090, compuesto por 14.500.045.720 acciones, divididas en 14.500.041.148 acciones de la Serie A y 4.572 acciones de la Serie B. Inversiones PB y Compañía Sociedad Colectiva Civil poseen 14.406.165.183 acciones de la Serie A (el 99,35%) y 4.476 acciones de la Serie B (el 97,90%); Inversiones Isidora Ltda. posee 93.875.965 acciones de la Serie A (el 0,65%) y 96 acciones de la Serie B (el 2,10%).
N° de accionistas: 2

Razón Social Accionista Porcentaje de Propiedad	R.U.T.	Acciones
Inversiones PB y Compañía Sociedad Colectiva Civil 99,35%	76.415.631-5	14.406.169.659
Inversiones Isidora Ltda. 0,65%	76.218.367-6	93.876.061
Total 100%		14.500.045.720

El control de Inversiones Punta Blanca SpA corresponde a Inversiones PB y Compañía Sociedad Colectiva Civil.

El 79,99% del interés social de Inversiones PB y Compañía Sociedad Colectiva Civil pertenece a Inversiones RH SpA, vehículo de propiedad de Ronald Hirsch F. y su familia. En tanto, el 20% del interés social corresponde a Inversiones JH SpA, sociedad de propiedad de Jocelyn Hirsch F. y su familia. El restante 0,0001% del interés social pertenece al controlador del emisor, propiedad directa de Ronald Hirsch Federic.

3.2 MALLA SOCIETARIA INVERSIONES PUNTA BLANCA SPA



3.3 AUDITORÍA Y CUMPLIMIENTO

Inversiones Punta Blanca SpA trabaja con Pricewaterhouse Coopers (PWC), que opera como ente supervisor para velar por que los procesos de contabilización y control de activos y pasivos de la empresa cumplan con las norma internacionales IFRS. Han sido 8 años de estados financieros auditados por una empresa experta en el rubro, los que aseguran la transparencia de los procesos financieros.





4

CULTURA Y
SOSTENIBILIDAD

4.1 BUENAS PRÁCTICAS

La sostenibilidad está al centro del negocio de Inversiones Punta Blanca SpA, porque una empresa no puede medirse solo por su rentabilidad. Por eso, sus proyectos de renta comercial se construyen pensando en su eficiencia operacional, con una fuerte dosis de innovación y con las personas en el centro de todas las decisiones.

A través de una administración centralizada, Inversiones Punta Blanca SpA busca generar resultados sostenibles para los inversionistas, pero también aportar a la calidad de vida de las personas, a través de centros comerciales bien ubicados, que ofrecen una equilibrada combinación de locales de primera y segunda necesidad.

Las personas se alimentan, trabajan, se relacionan, van al gimnasio, tienen mascotas e Inversiones Punta Blanca SpA quiere ser parte de esas actividades tan relevantes en su vida cotidiana. Parte de esta visión llevó a la empresa a construir oficinas en su power center de Iruñazabal, para formar así un ecosistema que optimiza y hace más eficiente los diferentes espacios. Ese proyecto mixto le dio vida al primer business center de Nuñoa, que logró sinergias importantes con un área comercial.

“La sostenibilidad está al centro del negocio de Inversiones Punta Blanca SpA, porque una empresa no puede medirse solo por su rentabilidad”.

4.2 RELACIÓN CON EL ENTORNO

En 2019, Inversiones Punta Blanca SpA comenzó a pensar en el desarrollo de productos y la administración de activos con una visión sostenible transversal. Por eso, incorporó una serie de iniciativas que generan un impacto positivo en las personas y el medioambiente. Algunas de las medidas que están en proceso de implementación son:



Reciclaje en todos nuestros centros comerciales y la incorporación de registro de la cantidad de toneladas mensuales por centro.



Desarrollo de edificios de renta residencial con espacios para el reciclaje y la contabilización de residuos.



Edificios de renta residencial con azotea verde, para que los arrendatarios puedan tener su propio espacio para cultivar.



Edificios pet friendly, con espacios comunes para mascotas y pet spa.

4.3 COLABORADORES, PROVEEDORES Y CLIENTES

Todos los logros de Inversiones Punta Blanca SpA, en sus más de 16 años de historia, han sido posibles gracias al excelente trabajo de su equipo humano. Por eso, la compañía valora y cuida a sus colaboradores con una política integral que promueve el buen clima laboral, impulsa y celebra sus resultados y fomenta el trabajo en equipo y el desarrollo profesional de su gente.

En cuanto al trato hacia sus proveedores, Inversiones Punta Blanca SpA se preocupa de que el pago de cada factura se haga en el menor plazo posible, teniendo especial consideración con los más pequeños, y cumpliendo a cabalidad con los contratos establecidos con los más grandes. La política de Inversiones Punta Blanca SpA, en este ámbito, es entregar igualdad de oportunidades a sus proveedores, promoviendo la justa competencia y el beneficio mutuo, siempre pensando en crear un trabajo en conjunto. En ese sentido, el espíritu de la organización busca convertir a sus proveedores en socios en el día a día, para lograr los mejores resultados posibles, tanto para ellos como para los clientes e inversionistas de la empresa.

En este contexto, y en línea con su cultura sostenible, Inversiones Punta Blanca SpA puso en marcha una consultoría en desarrollo organizacional para el área de recursos humanos, que busca potenciar y fortalecer el equipo de trabajo en vista de los desafíos, el cual está basado en un enfoque de gestión de competencias, para así alinear los desempeños con las metas estratégicas de la organización.

Finalmente, la visión sostenible de Inversiones Punta Blanca SpA implica establecer una relación de confianza y a largo plazo con todos sus clientes, manteniendo un trato directo y personalizado con cada uno para atender sus necesidades a tiempo, con eficiencia y compromiso.





5

GESTIÓN Y RESULTADOS FINANCIEROS

5.1 BALANCE CLASIFICADO

ACTIVOS

	31/12/2016 M\$	31/12/2017 M\$	31/12/2018 M\$	31/12/2019 M\$
Activos corrientes				
Efectivo y equivalentes al efectivo	317.948	1.521.418	642.814	1.419.790
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar	3.083.339	692.657	863.255	789.913
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas	0	8.232.184	6.799.011	2.341.877
Inventarios	292.772	0	0	0
Otros activos financieros	1.115.717	5.268	0	0
Activos por impuestos corrientes	890.388	478.334	256.435	210.550
Total activos corrientes	5.700.164	10.929.861	8.561.515	4.762.130
Activos no corrientes				
Otras cuentas por cobrar	0	0	79.971	79.971
Inventarios	0	19.407	19.407	19.407
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas	1.725.637	0	0	0
Otros activos financieros	0	0	142.731	142.731
Propiedades, planta y equipos	8.321	3.338	620	81
Propiedades de inversión	90.258.027	84.982.257	88.310.299	92.061.970
Total activos no corrientes	91.991.985	85.005.002	88.553.028	92.304.160
Total activos	97.692.149	95.934.863	97.114.543	97.066.290

PATRIMONIO
Y PASIVOS

	31/12/2016 M\$	31/12/2017 M\$	31/12/2018 M\$	31/12/2019 M\$
Pasivos corrientes				
Otros pasivos financieros	4.320.127	3.153.541	1.420.010	1.525.541
Cuentas comerciales y otras cuentas por pagar	953.807	351.068	390.487	624.991
Cuentas por pagar a entidades relacionadas	0	1.084.472	312.464	106.500
Pasivos por impuestos corrientes	553.801	55.690	330.373	36.317
Otros pasivos no financieros	129.225	469.437	527.448	533.733
Total pasivos corrientes	5.956.960	5.114.208	2.980.782	2.827.082
Pasivos no corrientes				
Otros pasivos financieros	47.526.791	47.012.437	46.760.594	46.497.374
Cuentas comerciales y otras cuentas por pagar	1.431.743	1.589.423	131.467	287.295
Cuentas por pagar a entidades relacionadas	6.194.430	4.184.810	4.160.392	4.354.543
Pasivos por impuestos diferidos	8.771.146	9.391.958	10.472.895	11.717.522
Total pasivos no corrientes	63.924.110	62.178.628	61.525.348	62.856.734
Total pasivos	69.881.070	67.292.836	64.506.130	65.683.816
Patrimonio total	27.811.079	28.642.027	32.608.413	31.382.474
Total pasivos y patrimonio	97.692.149	95.934.863	97.114.543	97.066.290

5.2 ESTADO DE RESULTADOS POR FUNCIÓN

	31/12/2016 M\$	31/12/2017 M\$	31/12/2018 M\$	31/12/2019 M\$
Ingresos de actividades ordinarias	21.745.510	14.323.107	6.928.885	7.104.580
Costos de ventas	(7.555.300)	(8.468.224)	(1.493.529)	(1.494.507)
Ganancia bruta	14.190.210	5.854.883	5.435.356	5.610.073
Gastos de administración y comercialización	(1.274.472)	(1.875.552)	(291.196)	(797.198)
Ganancias por cambio en el valor justo de las propiedades de inversión medidas a valor razonable	2.912.224	1.982.169	3.792.654	4.142.577
Ingresos financieros	36.415	60.537	12.029	6.490
Costos financieros	(2.745.615)	(2.476.957)	(2.384.701)	(2.337.985)
Otras ganancias	(25.914)	283.920	9.733	(178.675)
Diferencia de cambio	0	0	3.849	1.905
Resultados por unidades de reajuste	(1.380.635)	(811.011)	(1.120.620)	(1.268.638)
Ganancia antes de impuestos	11.712.213	3.017.989	5.457.104	5.178.549
Gasto por impuesto a las ganancias	(2.640.799)	(831.940)	(1.490.718)	(1.404.488)
Ganancia del ejercicio	9.071.414	2.186.049	3.966.386	3.774.061

5.3 ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO

	31/12/2016 M\$	31/12/2017 M\$	31/12/2018 M\$	31/12/2019 M\$
Actividades de operación	9.464.948	3.228.383	2.863.351	4.403.034
Actividades de inversión	-7.395.471	7.257.939	464.612	543.742
Actividades de financiación	-1.898.775	-9.282.852	-4.206.567	-4.169.800
Incremento (decremento) neto de efectivo y equivalentes al efectivo	170.702	1.203.470	-878.604	776.976
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del ejercicio	147.246	317.948	1.521.418	642.814
Efectivo y equivalentes al efectivo al final del ejercicio	317.948	1.521.418	642.814	1.419.790

5.4 INDICADORES CLAVE

	31/12/2016	31/12/2017	31/12/2018	31/12/2019
ROA ¹	13,93%	4,11%	5,33%	4,96%
ROE ²	38,97%	7,74%	12,95%	11,80%
Endeudamiento financiero neto ³	1,85x	1,70x	1,46x	1,49x
Endeudamiento financiero propiedades de inversión ⁴	0,57x	0,59x	0,55x	0,52x
Cobertura gastos financieros ⁵	4,70x	1,61x	2,16x	2,06x

¹ Rendimiento de los activos (del inglés Return on Assets). Calculado como (ganancia bruta + gastos de administración y comercialización) / Promedio de total activos del periodo y el periodo anterior.

² Rentabilidad del patrimonio (del inglés Return on Equity). Calculado como ganancia del ejercicio / Promedio de patrimonio total del periodo y el periodo 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.

5.5 RESTRICCIONES AL EMISOR CON RELACIÓN A OTROS ACREEDORES

Con fechas 14 de mayo de 2019 y 24 de septiembre de 2019, Inversiones Punta Blanca SpA compareció como fiador y codeudor solidario en dos contratos de crédito celebrados entre Banco BTG Pactual Chile, en calidad de acreedor, e Inversiones PB y Compañía Sociedad Colectiva Civil (controlador del emisor), en calidad de deudor. Ambos contratos representan obligaciones para el controlador del emisor por un monto total de aproximadamente UF 456.000.-

Inversiones Puntablanca SpA, en su calidad de fiador y codeudor solidario, asumió, entre otras cosas, los siguientes compromisos:

a) Como promesa de hecho ajeno, los socios controladores deberán mantener durante toda la vigencia de los préstamos el control directo o indirecto de Inversiones PB y Compañía Sociedad Colectiva Civil.

b) A no vender activos y, en general, a no realizar cualquier acción que pudiese eventualmente disminuir la valorización de las acciones del emisor, salvo que dichos actos tengan por objeto exclusivo pagar la totalidad del capital y los intereses adeudados en virtud de los préstamos.

c) A no celebrar cualquier contrato o ejecutar cualquier acto, que directa o indirectamente, pudiese aumentar las deudas con terceros, que no sean filiales del controlador del emisor, excepto en los casos expresamente previstos en estos contratos, que mantiene el fiador y codeudor solidario a la fecha de los dos contratos de crédito, salvo por los casos expresamente permitidos en estos últimos y aquellos casos en que los eventuales fondos obtenidos por dichas deudas adicionales sean suficientes y utilizados para pagar la totalidad del capital y los intereses adeudados en virtud de los préstamos.

En razón de las obligaciones asumidas por el emisor en su calidad de fiador y codeudor solidario, parte del uso de fondos de la presente emisión se destinará a realizar un pago anticipado voluntario de los financiamientos otorgados por Banco BTG Pactual Chile, en virtud de los contratos suscritos con fechas 14 de mayo y 24 de septiembre de 2019.

PUNTABLANCA
COMERCIAL