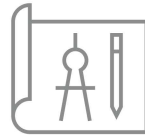


MEMORIA ANUAL 2017
PAZCORP



En Paz tenemos una meta clara: entregar a nuestros clientes la mejor solución habitacional disponible a precios accesibles, contribuyendo al desarrollo y calidad de vida de las personas en el país. Hacerlo de forma correcta es primordial para nosotros. Por ello, en esta Memoria Anual Corporativa queremos mostrarles el “Ciclo de Negocios” de Paz, el cual explica la metodología de trabajo que seguimos para cumplir íntegramente con nuestra misión, desde la búsqueda de un terreno hasta la entrega de una solución habitacional a nuestros clientes. En cada capítulo podrán ver las diferentes etapas del Ciclo de Negocios de la Compañía y apreciar su importancia dentro del proceso completo.



BÚSQUEDA
DE TERRENO



GESTIÓN
INMOBILIARIA



GESTIÓN DE VENTA
Y MARKETING



CONSTRUCCIÓN



ARQUITECTURA



GESTIÓN
FINANCIERA



ENTREGA Y
POSTVENTA



SATISFACCIÓN
DEL CLIENTE

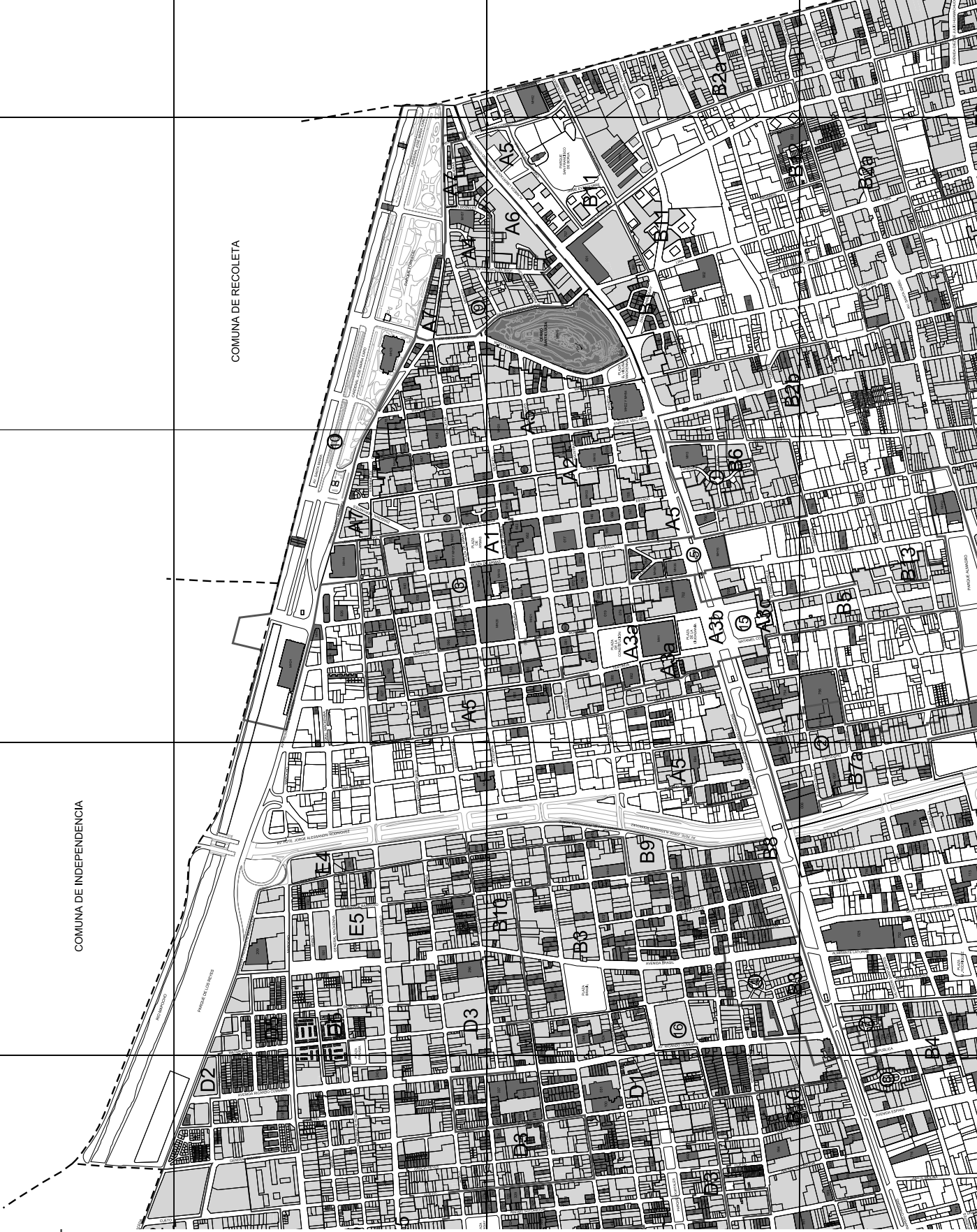
MEMORIA ANUAL 2017



344000 345000 346000 347000 348000

COMUNA DE INDEPENDENCIA

COMUNA DE RECOLETA



SANTIAGO

PLAN REGULADOR PRS - 02 D DE ZONIFICACIÓN ESPECIAL

ILUSTRE MUNICIPALIDAD DE SANTIAGO



ASESORÍA URBANA

NOTA: ESTE PLANO REMPLAZA AL PLANO PRS-02-D DEL PLAN REGULADOR COMUNAL DE SANTIAGO, PROMULGADO POR DECRETO ALCALDÍA REGIÓN N° 12 DE FERIA OFICIAL, PUBLICADO EN EL DIARIO OFICIAL DE FERIA 1999/02/11.

MODIFICACIÓN AL PLAN REGULADOR COMUNAL DE SANTIAGO :

PROMULGACIÓN APROBACIÓN MUNICIPAL

EL SECRETARIO MUNICIPAL Y MINISTRO DE F.F. QUE SUSCRIBE, CERTIFICA QUE LA APROBACIÓN DE LA PRESENTE MODIFICACIÓN DEL PLAN REGULADOR COMUNAL POR DECRETO ALCALDÍA REGIÓN N° 12 DE FERIA OFICIAL, PUBLICADO EN EL DIARIO OFICIAL, CON FECHA: 14/01/2014.

ALFREDO EGARÍN

SECRETARÍA MINISTERIAL METROPOLITANA DE VIVIENDA Y URBANISMO

INFORME FAVORABLE

FERNANDO GARCÍA PARRA

JUAN ANDRÉS NUÑEZ SANTIAGO

APROBACIÓN MUNICIPALIDAD DE SANTIAGO

CIUDADANA TITULAR EJECUTIVA ALCALDÍA

CIUDADANA OFICIAL, L. ASISTENTE LEGAL

EL SECRETARIO MUNICIPAL QUE SUSCRIBE CERTIFICA QUE EL PLANO PRS-02-D, FORMA PARTE DE LA MODIFICACIÓN DEL PLAN REGULADOR COMUNAL DE SANTIAGO QUE FUE PROMULGADO POR DECRETO ALCALDÍA REGIÓN N° 12 DE FERIA OFICIAL, PUBLICADO EN EL DIARIO OFICIAL DE FERIA 1999/02/11.

ALFREDO EGARÍN

SECRETARIO MUNICIPAL

LEYENDA

001 INMUEBLES DE CONSERVACIÓN HISTÓRICA (1)

A1 ZONA DE CONSERVACIÓN HISTÓRICA

A5 SECTORES ESPECIALES

002 MONUMENTOS HISTÓRICOS (1)

003 ELEMENTO DECLARADO MONUMENTO HISTÓRICO DENTRO DE UN INMUEBLE

004 ZONA TÍPICA (1)

005 LÍMITE COMUNAL

NOTA: (1) - EL LISTADO DE INMUEBLES DE CONSERVACIÓN HISTÓRICA, MONUMENTOS HISTÓRICOS, Y ZONAS TÍPICAS, SE ENCUENTRAN EN EL TEXTO DE LA ORDENANZA LOCAL.





BÚSQUEDA DE TERRENO

ANDRÉS PAZ D.
GERENTE DE DESARROLLO Y NUEVOS NEGOCIOS

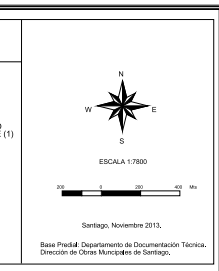
“Un desarrollo inmobiliario sustentable requiere proyectos ubicados en zonas estratégicas que permitan a nuestros clientes vivir y disfrutar la ciudad. Es por ello que, al momento de comprar terrenos, priorizamos ubicaciones céntricas de alta demanda, con gran conectividad y acceso a servicios. Nuestro objetivo es encontrar y adquirir terrenos que cumplan con estas características”.



Identificación de la Sociedad

Razón Social:	Paz Corp S.A. ("Paz Corp" o la "Compañía")
Rut:	76.488.180-K
Inscripción en el registro de valores:	Nº 944
Nemotécnico para Bolsa de Valores:	PAZ
Domicilio legal:	Santiago de Chile
Dirección:	Apoquindo 4501, piso 21, Las Condes, Santiago
Teléfono:	(56-2) 22 863 5000
Fax:	(56-2) 22 863 5555
Sitio Web:	www.paz.cl
E-Mail:	accionistas@pazcorp.cl
Registro de accionistas:	Depósito Central de Valores (DCV)
Auditores Externos:	EY Limitada
Clasificadores de Riesgo:	Feller Rate Clasificadores de Riesgo Limitada ICR Chile Clasificadora de Riesgo Limitada
Sistema de Prevención del Delito:	prevenciondelitos@pazcorp.cl
Asesores Legales:	Carey y Compañía Limitada

Sociedad anónima abierta constituida por escritura pública de fecha 20 de enero de 2006, otorgada en la notaría de Santiago de don José Musalem Saffie, cuyo extracto autorizado fue inscrito a fojas 10.582, N°7.134, del Registro de Comercio de Santiago correspondiente al año 2006 y publicado en el Diario Oficial N°38.416 de fecha viernes 17 de marzo de 2006. Su capital social se encuentra dividido en 283.369.203 acciones nominativas, ordinarias, de igual valor cada una, de una misma serie y sin valor nominal.



Contenidos

2



LA EMPRESA /13

- Visión / Valores /14
- Pilares del negocio /15
- Ámbito de negocios /16
- Estructura societaria /17
- Propiedad e instalaciones /18
- Principales proveedores y clientes /18
- Negocio internacional /19
- Historia de la Compañía /22
- Hitos 2017 /24
- Proyectos destacados /26

3



ORGANIZACIÓN /29

- Directorio /30
- Administración /32
- Responsabilidad social y desarrollo sostenible /34
- Gobierno corporativo /36
- Políticas de inversión y financiamiento /37

1



PRESENTACIÓN /7

Carta del Presidente /8

5



RESULTADOS /45
Desempeño de la Compañía /46
Backlog de promesas /48
Indicadores de actividad /49
Escrituras y promesas /50
Lanzamientos de venta /51
Inicios de construcción /52
Inicios de escrituración /53
Banco de terrenos /53

INFORMACIÓN FINANCIERA /55
Balance /56
Estado de resultados /56
Indicadores financieros /57
Estado de flujo de efectivo /58
Hechos relevantes /58
Información bursátil /58
Factores de riesgo /60
Declaración de responsabilidad /72

4



PROPIEDAD /39
Control de la sociedad /40
Estructura de la propiedad /41
Títulos accionarios /42

6









GESTIÓN INMOBILIARIA

IGNACIO ALARCÓN S.
GERENTE INMOBILIARIO

“El proceso de Gestión Inmobiliaria busca asegurar el desarrollo y ejecución de proyectos que cumplan los estándares de calidad y diseño de producto, así como también con los planes de rentabilidad definidos por la Compañía. Nuestro objetivo es coordinar a las distintas áreas involucradas en el desarrollo de proyectos, desde su definición inicial hasta la entrega y puesta en marcha de las comunidades”.

PRESENTACIÓN



Carta del Presidente

“La Compañía cerró el año con una utilidad de \$ 21.809 millones. Los ingresos acumulados, por su parte, alcanzaron los \$ 166.925 millones, un 49,3% superior al mismo periodo del año pasado.”

Señores accionistas,

Me dirijo a ustedes para presentarles la Memoria 2017 de Paz Corp y comentarles sobre la marcha de la Compañía durante este ejercicio.

Con satisfacción podemos decir que el 2017 fue un buen año para nuestra Compañía, a pesar de enfrentar un escenario económico moderado en el país. Las utilidades se incrementaron en un 7,8% respecto de 2016, completando así cuatro ejercicios consecutivos con ganancias por sobre los \$ 20.000 millones, logrando una vez más un resultado económico que destaca a Paz Corp entre las mejores empresas de la industria.

La Compañía cerró el año con una utilidad de \$ 21.809 millones. Los ingresos acumulados, por su parte, alcanzaron los \$ 166.925 millones, un 49,3% superior al mismo periodo del año pasado. De esta forma, el margen bruto obtenido al cierre del año fue de 29,7%, dando cuenta de la alta productividad de la Compañía y de su buena gestión comercial, incluso en un contexto desafiante.

En tanto, el EBITDA acumulado de 2017 fue \$ 38.434 millones, superior en 34,4% respecto del ejercicio anterior y el re-

torno sobre patrimonio (ROE) fue de 15,4%, superior al 14,7% alcanzado al cierre de 2016.

Estos resultados, en línea con lo proyectado por la Compañía, son producto de la fidelidad de nuestros clientes y de la consolidación de un modelo de negocios que venimos implementando desde hace años, que mira al largo plazo y que ha privilegiado el crecimiento con prudencia, buscando asegurar la creación de valor permanente y estable tanto a sus clientes como a los accionistas.

A ello se suma, además, algunas condiciones de mercado positivas, como las bajas tasas de los créditos hipotecarios –que en el 2017 tocaron su mínimo en 15 años– y el bajo desempleo a nivel nacional, lo que sostuvo una demanda sana para el sector inmobiliario. Esperamos que las actuales expectativas de aumento del PIB en Chile para los próximos años, sumado a bajos niveles de desempleo, crecimiento demográfico y continuo acceso a créditos hipotecarios a tasas atractivas, permitan mantener esta tendencia en el 2018.



Durante el 2017 continuamos consolidando nuestro portafolio. Estamos presentes en prácticamente todas las comunas del Gran Santiago, con proyectos de primer nivel, en ubicaciones estratégicas, en línea con nuestro principal objetivo de ofrecer soluciones habitacionales de alta calidad, en zonas urbanas con buena accesibilidad, servicios y a un precio asequible para los compradores. Entre nuestros proyectos destacan especialmente aquellos en Estación Central y San Miguel, comunas que captan a la población que aspira a vivir en Santiago Centro por su cercanía a servicios y conectividad.

Asimismo, continuamos fortaleciendo nuestra oferta para los segmentos más altos de la Región Metropolitana, incursión que comenzamos hace cuatro años como una forma de diversificación y crecimiento y que hoy se posiciona sólidamente a través de tres importantes proyectos en Lo Barnechea y Vitacura. Un hito importante en este negocio fue el inicio de escrituración del proyecto Malbec y el lanzamiento de Vista Golf en Lo Barnechea. También continuamos con el desarrollo de Parque Arboleda, en Lo Curro.

“El EBITDA acumulado de 2017 fue \$ 38.434 millones, superior en 34,4% respecto del ejercicio anterior y el retorno sobre patrimonio (ROE) fue de 15,4%, superior al 14,7% alcanzado al cierre de 2016.”



OFICINAS CORPORATIVAS DE PAZ, LAS CONDES, SANTIAGO

En materia internacional, en Perú el negocio evidenció un año estable, a pesar de las dificultades de acceso a créditos habitacionales del segmento de nuestros clientes. Perú tiene un importante déficit habitacional y una clara necesidad de solucionar este desafío social, por lo que prevemos una demanda por vivienda más dinámica en el largo plazo y confiamos que este mercado constituirá una importante fuente de valor para la Compañía y nuestra filial Paz-Centenario.

En este contexto, durante 2017 Paz-Centenario enfocó su gestión principalmente en continuar haciendo más eficiente su modelo de negocios y administración. El año pasado la empresa presentó un avance acumulado de 13% en cuanto a promesas netas (en miles de UF), y se inició la venta de dos iniciativas nuevas que completaron un portafolio de siete proyectos compuestos de 23 etapas, de las cuales 17 corresponden a departamentos y 6 a casas. De las etapas de departamentos, 12 se encuentran con entrega inmediata, con un avance en ventas del 89%.

En cuanto a Brasil, en 2017 se finalizó la construcción del último proyecto de nuestro portafolio, dando cumplimiento así a nuestro plan de término de proyectos y venta de unidades restantes, estrategia que se determinó en 2015 tras concluir que las oportunidades del negocio inmobiliario eran más atractivas en Chile y Perú. Actualmente, la Compañía cuenta con tres proyectos residenciales de entrega inmediata, con un avance de ventas del 80%.

En el año 2017, además, en Santiago se puso especial énfasis sobre la necesidad de un desarrollo inmobiliario más armónico de la ciudad, y tanto autoridades como desarrolladores inmobiliarios manifestaron su visión sobre cómo debería evolucionar el marco regulatorio para el sector, sobre todo en lo que se refiere a los Planos Reguladores Comunales. Alineados con esta preocupación, y conscientes de que generar una mejor calidad de vida para todos es un trabajo conjunto entre el mundo público y el privado, es que hemos puesto especial énfasis para que nuestros proyectos sean un aporte al entorno en



“Agradecemos la confianza depositada por los accionistas en el Directorio y la administración, y muy especialmente a los trabajadores por su permanente y profesional contribución al desarrollo de la empresa.”

los que se desarrollan y entreguen una propuesta que mejore la calidad de vida a nuestros clientes.

En resumen, 2017 fue un año positivo para nuestra Compañía. Con satisfacción, vemos que el modelo de negocios implementado hace seis años se ha consolidado con éxito, permitiéndonos una buena gestión comercial y productos de la más alta calidad, pero a la vez manteniendo bajos gastos de estructura y elevados niveles de productividad, siempre dentro de los más altos estándares de la industria. Con orgullo, podemos señalar que Paz Corp se encuentra en un gran momento para aprovechar las oportunidades futuras, con alta capacidad de innovar y adaptarse a los ciclos y cambios del mercado.

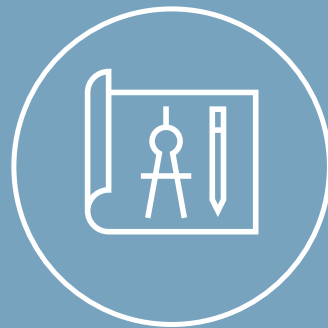
Agradecemos la confianza depositada por los accionistas en el Directorio y la administración, y muy especialmente a los trabajadores por su permanente y profesional contribución al desarrollo de la empresa. Seguiremos nuestra labor enfocados en ofrecer a nuestros clientes mejores soluciones habitacionales,

que les den mayor calidad de vida, y a nuestros accionistas un flujo económico estable en el tiempo, que asegure la creación de valor económico. Tenemos la convicción de que podremos seguir cumpliendo con éxito esta misión en los años futuros.

JUAN PABLO ARMAS
PRESIDENTE







ARQUITECTURA

ISABEL MARTÍNEZ D.
GERENTE DE ARQUITECTURA

“En esta fase integramos la información asociada al conocimiento normativo y la eficiencia del diseño, para posteriormente diseñar en función del cliente un producto específico que satisfaga sus necesidades y requerimientos. Nuestro objetivo es generar una propuesta urbana y arquitectónica, que sea exitosa en términos comerciales, y que, a la vez, contribuya a mejorar la calidad de vida de las personas”.

LA EMPRESA

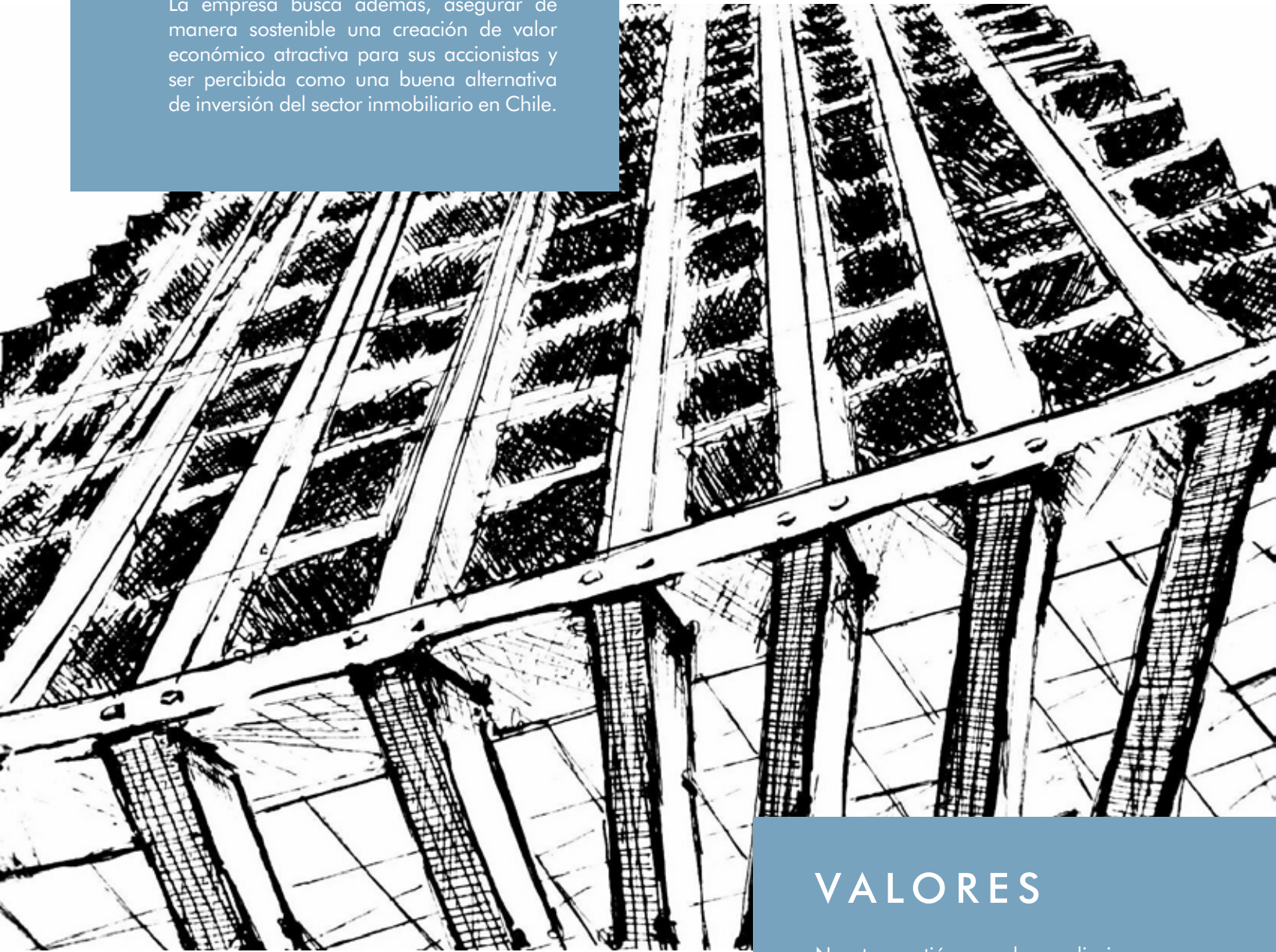


2

VISIÓN

La visión de Paz es entregar a nuestros clientes la mejor solución habitacional disponible a precios accesibles, contribuyendo al desarrollo y calidad de vida de las personas en el país.

La empresa busca además, asegurar de manera sostenible una creación de valor económico atractiva para sus accionistas y ser percibida como una buena alternativa de inversión del sector inmobiliario en Chile.



VALORES

Nuestra gestión y quehacer diario se basan en cuatro valores fundamentales:

RESPONSABILIDAD
TRANSPARENCIA
EFICIENCIA
AUSTERIDAD



PROYECTO "PARQUE ARBOLEDA LO CURRO", VITACURA, SANTIAGO

Pilares del Negocio

Personas

Son el principal activo de la Compañía y su desarrollo integral es clave para nuestro éxito. Por eso, estamos abocados a la gestión del talento, de modo de formar, retener y atraer a los mejores profesionales y configurar así un equipo comprometido y de excelencia, dirigido por ejecutivos con sólida capacidad de liderazgo.

Alta Calidad

Es uno de los ejes centrales de nuestra propuesta de valor. Paz busca ofrecer productos de primer nivel en cuanto a su arquitectura, diseño, terminaciones y servicio. Escuchamos a nuestros clientes con el propósito de concretar su propia definición de calidad.

Estabilidad

Buscamos asegurar un negocio estable, capaz de generar valor independiente de los ciclos económicos. Para eso hemos diversificado nuestros ingresos, internacionalizando nuestras operaciones a Perú, y contamos con una estructura liviana y flexible, que puede adaptarse con velocidad a los cambios de la industria. También, hemos definido volúmenes de negocio para cada mercado, coherentes con un crecimiento prudente y sostenible. Asimismo, trabajamos para mantener nuestro liderazgo en calidad, de manera de ser la primera preferencia de los clientes.

Foco en el cliente

Nos esforzamos en conocer a fondo a nuestros clientes, estando al tanto de sus necesidades, sueños y preferencias. Queremos adelantarnos a sus requerimientos con calidad e innovación y brindarles la mejor asesoría en materia de vivienda. Para ello estamos constantemente innovando, buscando ofrecer un producto de alto estándar y una experiencia de servicio única, percibida a lo largo de todo el ciclo de vida del cliente, desde que ingresa a la sala de ventas a adquirir uno de nuestros proyectos, hasta que regresa para iniciar un nuevo proceso de compra.

Bajo costo y eficiencia

Estamos enfocados en conseguir los costos más bajos del mercado, innovando en nuestros procesos, diversificando nuestra cartera de proveedores, aplicando economías de escala, promoviendo el emprendimiento y destinando nuestros esfuerzos a conseguir estructuras livianas y flexibles. De esta manera, buscamos crear valor económico permanente en una industria naturalmente cíclica.

Ámbito de Negocios

Paz Corp es una empresa inmobiliaria chilena con presencia en Chile, Perú y Brasil. La respalda una trayectoria de más de 55 años en el desarrollo de viviendas con un enfoque en la innovación, calidad y eficiencia. Durante este periodo ha concretado más de 150 proyectos y 30 mil viviendas.

La Compañía presenta un modelo de negocio integrado que contempla diversas etapas: el estudio del mercado inmobiliario; la elección y compra de terrenos; el diseño arquitectónico; la gestión inmobiliaria; la construcción; la comercialización y servicio de post venta. La madurez conseguida a lo largo de su trayectoria le ha permitido ejercer el negocio inmobiliario bajo una eficiente gestión e integración de sus actividades, consolidándose como una de las principales compañías de la industria.

Paz Corp posee un plan de negocios a largo plazo que busca crear valor económico para sus accionistas y asegurar estabilidad en los flujos en una industria naturalmente cíclica. Su estrategia nace del profundo conocimiento de las necesidades de sus clientes en el desarrollo habitacional, evitando una exposición muy vulnerable a los ciclos económicos que presenta la industria. La Compañía se enfoca en el diseño y construcción de viviendas innovadoras y de calidad, manteniendo una alta eficiencia operacional, privilegiando comunas conocidas y consolidadas con importante concentración poblacional que garantizan una cierta velocidad de venta. Esta nueva estrategia de contar con una estructura organizacional liviana y eficiente ha sido una pieza clave en la generación de ingresos con altos márgenes y la capacidad de responder de manera oportuna a diferentes ciclos económicos.

MAQUETA PROYECTO "PARQUE ARBOLEDA LO CURRO", VITACURA, SANTIAGO





Estructura Societaria

Paz Corp S.A. posee una estructura societaria que permite un eficiente control sobre la gestión funcional, legal, contable y fi-

nanciera de sus proyectos, y donde cada línea de negocios tiene una clara identificación con la estructura societaria definida.



Propiedad e Instalaciones

La Compañía no cuenta con inversiones significativas en propiedades, plantas, equipos o instalaciones necesarias para su proceso de desarrollo y/o comercialización de bienes raíces, con excepción del banco de terreno, cuyo costo histórico de compra alcanza las MUF 4.141 (página 53).

Principales Proveedores y Clientes

Los principales proveedores de Paz Corp S.A. y sus filiales en 2017 fueron: Comercial A y B Ltda., Hormigones Bicentenario S.A., Construmart S.A., Sodimac S.A., Grúas y Equipos Cruz del Sur Ltda., Heavenward Ascensores S.A., Feltrex S.A., Budnik y Laissle Ltda., Comercial K Ltda., Empresa Constructora Tefra S.A., Polifusión S.A., Carpenter S.A., Melón Hormigones S.A., Metalúrgica Silcosil Ltda.

Respecto de la identificación de nuestros principales clientes, el modelo de negocios de Paz Corp implica una alta atomización de éstos. Dado lo anterior, durante 2017 ningún cliente concentró individualmente al menos el 5% de los ingresos de la Compañía.

PROYECTO "EDIFICIO MALBEC", LO BARNECHEA, SANTIAGO



PROYECTO "LLEWELLYN JONES", PROVIDENCIA, SANTIAGO



Negocio Internacional

En los últimos años Paz Corp S.A. internacionalizó sus operaciones, exportando su experiencia y conocimiento del negocio a Perú y Brasil.

La decisión de ingresar a otros países de la región se debió a las interesantes expectativas de crecimiento de las economías que se preveía en Sudamérica. El sector inmobiliario residencial es considerado uno de los sectores con mayor dinamismo en la región producto del sostenido aumento del ingreso per cápita de la población, el creciente apoyo estatal por medio de subsidios a la demanda por vivienda y el incremento en el uso de activos inmobiliarios como inversión. A lo anterior se suma el progresivo acceso al financiamiento hipotecario por parte de

los segmentos medios y un déficit de viviendas en un entorno de crecimiento relevante de la clase media de la población.

Sin embargo, durante 2015 el Directorio decidió no continuar con el desarrollo de nuevos proyectos en Brasil. Tras realizar un exhaustivo análisis de la situación económica actual del país, los riesgos asociados y las oportunidades de desarrollo inmobiliario, se concluyó que una operación relevante en ese mercado exigía altas necesidades de capital. Por lo tanto, se optó por focalizar y potenciar los negocios en los mercados de Chile y Perú, donde hay perspectivas más atractivas de crecimiento a largo plazo.

PROYECTO "PANORAMIC", SAN MIGUEL, LIMA



PROYECTO "CRIAÇÃO", BELEM, SAO PAULO



Perú

Paz Corp está presente en el mercado peruano a través de Inversiones Paz Centenario S.A. sociedad en la cual participa en partes iguales con Inversiones Centenario.

Desde 2008 Paz Centenario S.A. se ha posicionado como una de las principales inmobiliarias del país, gracias al desarrollo de proyectos de vivienda vertical para la clase media en los conos urbanos de Lima. Por su parte la filial Villa Club S.A. desarrolló proyectos residenciales de viviendas horizontales desde 2010.

Durante el primer trimestre de 2017, Paz Centenario S.A. compró el 33,3% de Villa Club S.A. a Global Investments Assets Corporation de Ecuador, lo que le permitió y quedarse con el 100% de la filial de casas en Perú.

El año 2017 la economía creció un 2,5%, levemente por debajo de las expectativas, lo que fue influenciado por el fenómeno climático del "niño costero". De acuerdo al Instituto Nacional de Estadística e Informática de Perú, este crecimiento estuvo impulsado por minería y la pesca, con crecimientos del 3,19% y 4,67%, respectivamente. Por su lado, la construcción experimentó un crecimiento 2,20% luego de dos años de contracción en el sector.

De acuerdo al estudio Info Inmobiliario de Perú, durante 2017 se vendieron 10.924 viviendas en Lima Metropolitana y el Cal-

lao, una disminución de 7,2% respecto del año 2016. Medido en soles, la cifra alcanzó los MS/. 3.851.924, una disminución del 6,2% respecto de 2016. Esta variación se explica por la alta base de comparación debido a las mayores ventas concentradas en el segundo y tercer trimestre de 2016. Por otro lado, la oferta de viviendas en la zona llegó a 17.519 unidades, un 4,2% inferior al cierre de 2016 como consecuencia del menor número de lanzamientos en comparación al 2016, especialmente en las viviendas de más de MS/. 540. Durante los 12 meses de 2017 Paz Corp prometió 389 unidades, una disminución en 4,9% respecto de 2016. Durante el mismo periodo, la Compañía entregó 348 viviendas, de las cuales 281 correspondieron a departamentos y 67 a casas.

El año 2017, Paz Centenario inició la construcción de 4 proyectos por una venta potencial de MUF 1.044. Dentro de estos proyectos destaca Ícono ubicado en Breña, que apunta a un público objetivo más bancarizado y cuyas viviendas tienen un precio más alto que el promedio del portafolio de la Compañía en Perú. Por su lado, la Compañía inició entrega de 2 etapas de proyectos por una venta potencial en torno a las MUF 520.

El portafolio de departamentos en Perú cuenta con 5 proyectos de 17 etapas, de las cuales 12 se encuentran en estado de entrega inmediata y un avance de ventas del 89%. Las 5 etapas en desarrollo acumulan un 42% vendido.

PROYECTO "PRADOS DEL SOL", HUACHIPA, PERÚ



Brasil

Paz Corp ingresó al mercado brasilero en 2010 a través de la filial Paz Realty E P Ltda., la cual se ha dedicado al desarrollo de viviendas verticales en Sao Paulo, dirigidas principalmente a los grupos medios de la ciudad. Sin embargo, como se mencionó anteriormente, durante 2015 el Directorio tomó la decisión de no continuar con nuevos proyectos en Brasil.

El 2017 fue un año marcado por un crecimiento económico de 1,0% luego de 2 años de contracción económica. Por su lado, el desempleo cerró el año en un 11,8%, una leve mejora respecto del 13,7% registrado en abril de 2017.

Centrándonos en el mercado inmobiliario, de acuerdo al estudio de SECOVI ⁽¹⁾, durante el año 2017 se comercializaron 23.629 unidades, un aumento de 46,1% respecto de 2016, pero aún lejos de las 33.319 vendidas en el año 2013. Por su lado, la oferta de departamentos nuevos en la ciudad, según este estudio, alcanzó las 22.040 unidades al cierre de 2017,

una disminución de 8,7% respecto del cierre de 2016. Con esto, los meses para agotar stock (MAS) al proyectar el desempeño de los últimos 6 meses alcanza 8,4, una disminución respecto de los 16,3 meses obtenidos al cierre de 2016. En cuanto al precio, éste se ubicó en 9.267 R\$/m², lo cual implica un estancamiento respecto de lo ocurrido en los últimos 12 meses.

En agosto de 2017 Paz Realty E P Ltda. inició la entrega de su último proyecto en desarrollo, el cual contempla 300 unidades por un valor potencial de MUF 441. Al cierre de 2017 se habían entregado 134 unidades de este proyecto por un monto de MUF 204 y prometado 50 unidades por un valor MUF 79.

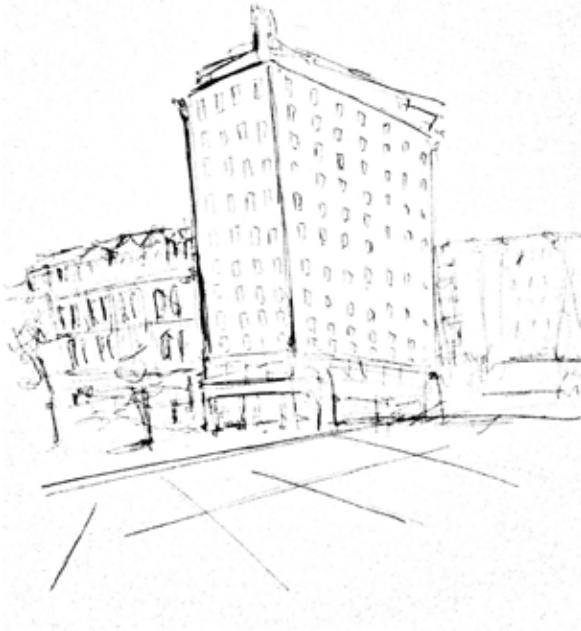
Al 31 de diciembre de 2017, Paz Realty E P Ltda. contaba con un portafolio de tres proyectos inmobiliarios, todos en etapa de entrega inmediata. De estos 3 proyectos, restan por vender 241 unidades por un total de MUF 342.

PROYECTO "MIX ARICANDUVA", SAO PAULO, BRASIL



(1) SECOVI: Sindicato das Empresas de Compra, Venda, Locação e Administração de Imóveis Residenciais e Comerciais de Sao Paulo.

Historia de la Compañía



'60

1960-1969

Benjamín Paz inicia sus labores profesionales como arquitecto. Desarrolla sus primeros proyectos de casas y departamentos, los cuales se orientan a la clase media y están ubicados principalmente en las comunas de Ñuñoa y Providencia.



'70

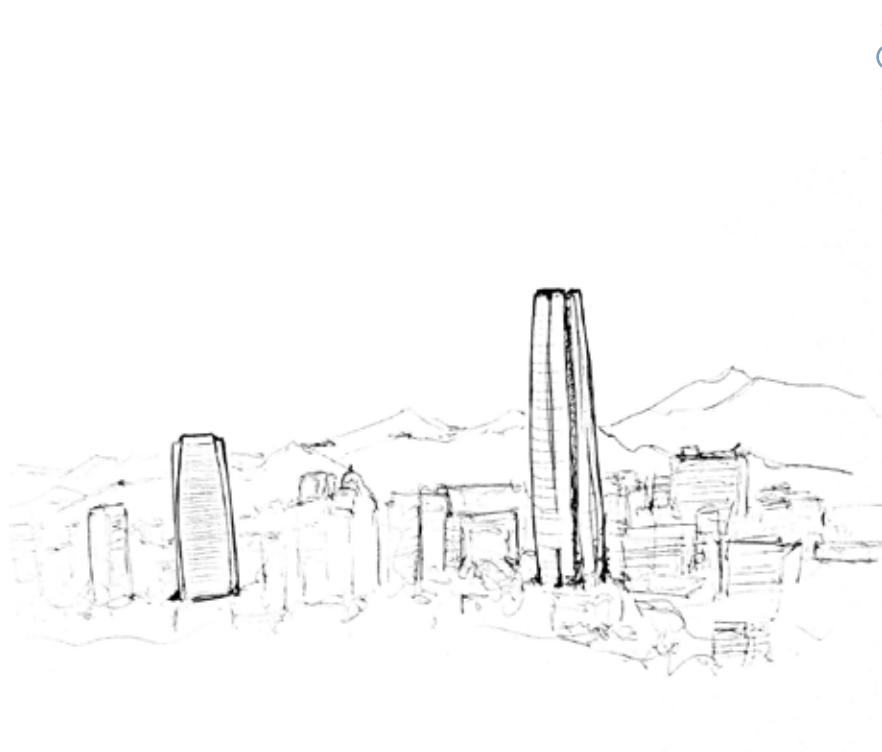
1970-1979

Benjamín Paz concreta una sociedad con las familias Lería, Quemada y Laya y el grupo Zeldis, para trasladarse a construir a España. Se enfocan en la construcción de viviendas económicas y de lujo en Barcelona, donde llegan a ser la segunda empresa más importante de la industria, con más de 2.400 viviendas y 300 locales comerciales.

'80

1980-1989

En 1982 Benjamín Paz regresa a Chile y funda la Compañía. Edifica conjuntos de casas y pequeños edificios de departamentos orientados a los segmentos medios, además de galpones industriales y proyectos de oficinas, como el primero de este tipo que se levantó en el barrio El Golf.



'90

'00

'10

1990-1999

Ingresan a la Compañía Ricardo Paz, Ariel Magendzo y Andrés Paz, quienes lideran un proceso de profesionalización y tecnificación a nivel organizacional, administrativo y financiero.

Paz impulsa el repoblamiento del centro de la capital, participando activamente en el Plan de Renovación Urbana de la Ilustre Municipalidad de Santiago y el Ministerio de Vivienda. Lo hace a través de la marca Paz-Froimovich.

Se convierte en una empresa pionera en el diseño de departamentos de calidad a precios accesibles para los segmentos medios.

2000-2009

En 2006 Paz Corp S.A. nace como nueva sociedad matriz de la Compañía y es una de las primeras inmobiliarias nacionales en abrirse a la Bolsa de Santiago, colocando 25% de su propiedad.

En 2007 la Compañía realiza un exitoso aumento de capital por US\$ 40 millones para financiar su plan de expansión.

En 2008 ingresa a Perú a través de Paz Centenario S.A., en sociedad con Inversiones Centenario, compañía ligada al grupo Romero de Perú.

En 2009, a través de un aumento de capital por US\$ 34 millones, se incorpora a la propiedad de Paz Corp S.A. el fondo PLA Residential Fund III Chile, fondo administrado por Prudential Real Estate Investors.

2010-2016

En 2010 Paz amplía su internacionalización, ingresando al mercado brasilero. La filial Paz Realty E P Ltda. opera en la ciudad de Sao Paulo mediante acuerdos de asociación con empresas locales.

En 2012, el fundador de Paz Corp, Benjamín Paz, entrega la presidencia de la Compañía y se consolida un Directorio altamente profesional. Ese mismo año comienza un importante proceso de reestructuración, enfocado principalmente en aumentar eficiencias y asegurar estabilidad de los flujos económicos en el largo plazo para crear valor a los accionistas.

Durante 2016 la Compañía alcanza una utilidad de MM\$ 20.240, superando por tercer año consecutivo los MM\$ 20.000. Por su lado, en el mes de abril de ese año ICR subió la clasificación de solvencia de Paz Corp a "BBB+" con tendencia estable desde la categoría "BBB".



PROYECTO "LÓPEZ DE ALCÁZAR", INDEPENDENCIA, SANTIAGO.



PROYECTO "LAS REJAS", ESTACIÓN CENTRAL, SANTIAGO.

Hitos 2017

La Compañía inicia la venta de más de MUF 7.000 en Chile durante 2017

Durante el año 2017 la Compañía inició la venta en Chile de 8 proyectos, los que suman una venta potencial en torno a las MUF 7.500. Estos proyectos abarcan distintos segmentos socioeconómicos de la población, lo que se refleja en la diversidad de sus comunas: Santiago Centro, San Miguel, Macul, Lo Barnechea, entre otros.

Aprobación de la DIA de terreno en Las Rejas (Estación Central)

Luego de más de 1 año de tramitación, la Intendencia Metropolitana aprobó la Declaración de Impacto Ambiental (DIA) para el desarrollo del proyecto "Las Rejas" de 4 etapas en Estación Central.

Compañía aprovecha futura extensión de línea 3 del metro

A la fecha, la compañía cuenta con 5 proyectos de su portafolio en las proximidades de la futura línea 3 del metro. Se trata de 2 proyectos en la comuna de Independencia, 2 en la comuna de Santiago Centro y 1 proyecto en la comuna de Ñuñoa. Con esto, la Compañía ratifica su estrategia de expansión en comunas consolidadas de buena conectividad y con un alto potencial de plusvalía en el corto plazo.



PROYECTO "VISTA GOLF", LO BARNECHEA, SANTIAGO



PROYECTO "PANORAMIC", SAN MIGUEL, LIMA

Lanzamiento Vista Golf en Lo Barnechea

Durante el primer trimestre de 2017 se inició a la venta del proyecto Vista Golf, con una venta potencial de MUF 1.464 y 36 departamentos, cada uno con acceso independiente para sus propietarios. El proyecto se ubica en la comuna de Lo Barnechea y se caracteriza por tener una vista panorámica al Club de Golf de la Dehesa.

Inicio de construcción Ícono (Perú)

En el mes de marzo de 2017 se inició la construcción del proyecto Ícono ubicado en el distrito de Breña en Perú. Este es un proyecto de una sola etapa y apunta a un sector de la población con un mayor nivel de formalidad laboral respecto del promedio del portafolio de la Compañía en este país.

Inicio de escrituración del último proyecto en Brasil

En agosto de 2017 se inició la entrega del último proyecto habitacional de Brasil: Evolução. Este edificio orientado a la clase media cuenta con 300 unidades de uno y dos dormitorios y una venta potencial en torno a las MUF 441. Tiene una privilegiada conectividad, ubicado en Catumbi y a sólo 300 metros de Av. Celso García, una de las principales avenidas del este de Sao Paulo.

Proyectos Destacados

CHILE

Vista Golf (Lo Barnechea, Santiago)

Exclusivo edificio de 36 departamentos entre 288 y 315 m² útiles, más terrazas, finas terminaciones y vistas privilegiadas al Club de Golf. Este proyecto tiene departamentos de amplios dormitorios con piso de madera de roble blanco, cocina equipada con electrodomésticos, muebles de primeras marcas alemanas y sistema de seguridad diferenciado con acceso por palier exclusivo para cada departamento y alarma en puerta de acceso y todas las ventanas. El proyecto cuenta con un prestigioso equipo de desarrollo inmobiliario: Squella Arquitectos, Paisajismo Passalacqua, diseño y decoración Enrique Concha y desarrollo y construcción a cargo Inmobiliaria Paz.



CHILE

Llewelyn Jones (Providencia, Santiago)

Durante el mes de noviembre de 2017, la Compañía inició la entrega de este proyecto ubicado en pleno corazón residencial de Providencia: esquina Eliodoro Yañez con Llewellyn Jones. Entorno de excelente conectividad al estar próximo a importantes avenidas y ciclovías en un entorno rodeado de áreas verdes. Puertas enchapadas en madera, cocina amoblada con diseño italiano, baño principal con shower y todas las ventanas con PVC de termopanel. El proyecto cuenta con 62 departamentos, 8 locales comerciales y 5 oficinas y tiene una venta potencial en torno a las MUF 680.



CHILE

Acción (Santiago Centro, Santiago)

Durante el mes de diciembre de 2017, la Compañía inició entrega de este proyecto de 298 departamentos y una venta potencial en torno a las MUF 790 en pleno barrio de Santiago Centro. El proyecto se emplaza a pasos del metro Santa Isabel en la Línea 5, una zona caracterizada por la cercanía del Parque Bustamante, variados restaurantes y pubs. Los departamentos cuentan con terminaciones privilegiadas dentro de la zona: puertas enchapadas en madera, piso fotolaminado, cocina equipada eléctrica, ventanas de PVC con termopanel y barandas de vidrio. El éxito de este proyecto se expresa en su alta demanda al momento de iniciar la entrega.



CHILE

Emoción (Santiago Centro, Santiago)

Durante el mes de septiembre de 2017, la Compañía inició entrega de este proyecto de 268 departamentos y una venta potencial de MUF 684 en la esquina de Carmen con Santa Victoria, en Santiago Centro. Los departamentos destacan por sus terminaciones: puerta enchapada en madera, piso full fotolaminado, cocina equipada con última generación, ventanas de PVC y balcones con baranda de cristal templados. Al cierre de diciembre de 2017 se había escriturado más del 80% de las unidades, lo que hizo de este proyecto una importante fuente de ingresos para el cuarto trimestre de 2017.



PERÚ

Ciudad Nueva VI (Callao, Lima)

Durante el cuarto trimestre del 2017 se inició la entrega de la penúltima etapa de este proyecto en la zona de Callao, orientado a la clase media de la población. Este proyecto emplazado en un condominio es parte de la historia de la Compañía en Perú puesto que las obras de la primera etapa comenzaron el año 2010. Esta etapa tiene 219 departamentos que suman una venta potencial en torno a las MUF 366, contempla departamentos de dos y tres dormitorios y excelentes áreas comunes: cancha de fútbol, quinchos, gimnasio y un strip center.

PERÚ

Prados del Sol IV (Huachipa, Lima)

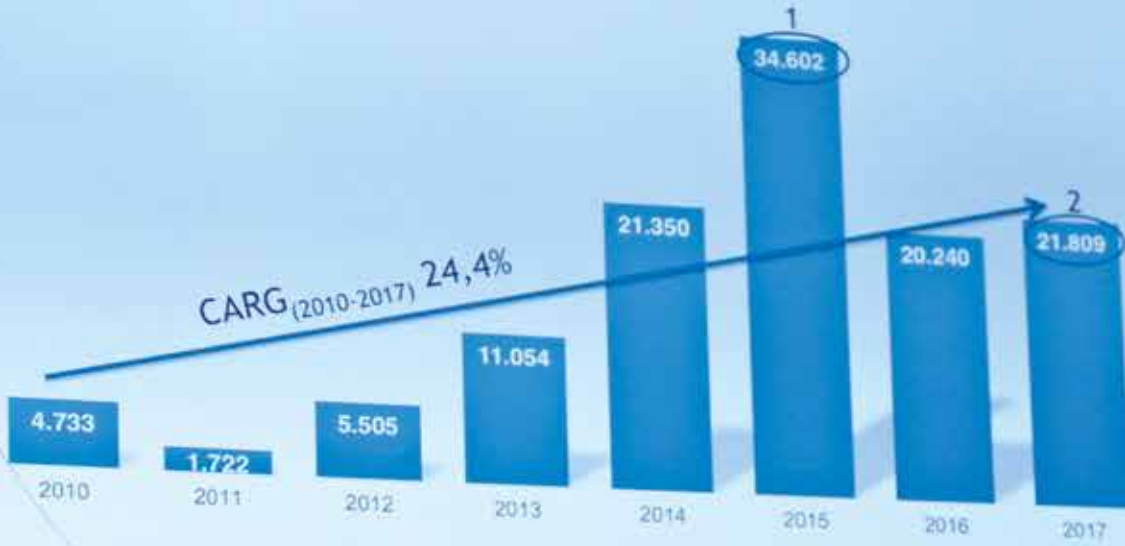
Durante el cuarto trimestre del 2017 se inició la entrega de la última etapa de este proyecto en la zona de Callao, orientado a la clase media de la población. Este proyecto con forma de condominio se ubica en el kilómetro 10,5 de la carretera Central en la cercanía de centros comerciales, centros de salud, parques y restaurantes. Esta etapa tiene 120 departamentos que suman una venta potencial en torno a las MUF 155, contempla departamentos de dos y tres dormitorios y excelentes áreas comunes: cancha de fútbol, quinchos, gimnasio, sala de reuniones y juegos para niños.



II. Análisis Financiero

iv. Principales indicadores financieros (proporcionales - NIC 31)

Utilidad Controladores (MM\$)



RESULTADOS INTEGRALES

actividades ordinarias
 ntas
 bruta
 os, por función
 dministración
 ncias (pérdidas)
 ncieros
 ncieros
 ión en las ganancias de asociadas y negocios conjuntos que
 lifican utilizando el método de la participación
 as de cambio
 o por unidades de reajuste
ICIA ANTES DE IMPUESTO
 a las ganancias

	MS	MS
23	166.925.016	111.814.904
24	(117.369.791)	(75.486.493)
	49.555.225	36.327.511
23	351.140	693.360
24	(17.042.925)	(12.987.444)
26	108.533	(95.183)
25	809.519	1.311.387
25	(1.025.861)	(306.810)
13	(1.519.387)	(248.119)
25	(274.344)	141.187
25	(102.599)	(47.264)
	30.859.301	24.788.625
27	(6.202.440)	(4.020.460)
	24.656.861	20.768.165



21	21.809.308	20.240.273
	2.847.663	527.893
	24.656.861	20.768.165





GESTIÓN FINANCIERA

NICOLÁS COSTANZI C.
GERENTE DE ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS

“Esta etapa contempla la gestión financiera, económica y contable de la Compañía, donde se busca maximizar el retorno económico de las inversiones con una óptima administración de riesgos. Se proyecta los planes de negocios en el corto y largo plazo, para luego estructurar procesos que permitan alcanzar lo planificado. Nuestro objetivo es asegurar de manera sostenible la creación de valor económico para los accionistas y ser percibidos como una buena alternativa de inversión del sector inmobiliario”.

ORGANIZACIÓN

3

Directorio



Juan Pablo Armas M.
Presidente

Ingeniero Civil,
Universidad de Chile
MBA, Massachusetts
Institute of Technology
RUT: 6.198.258-2



Ricardo Paz D.
Vicepresidente

Ingeniero Comercial,
Pontificia Universidad
Católica de Chile
MBA, Massachusetts Institute
of Technology
RUT: 6.992.925-7



Enrique Bone S.
Director

Ingeniero Civil Industrial,
Pontificia Universidad
Católica de Chile
RUT: 6.056.216-4



Franciso León D.
Director

Ingeniero Comercial,
Pontificia Universidad
Católica de Chile
MBA, Harvard University
RUT: 6.655.380-9



Salvador Valdés C.
Director

Abogado,
Pontificia Universidad
Católica de Chile
Master of Law,
University of Chicago
RUT: 9.842.734-1



Nicolás Majluf S.
Director

Ingeniero Civil Industrial,
Pontificia Universidad
Católica de Chile
PhD, Massachusetts Institute of Technology
RUT: 4.940.618-5



Hermann Von Mühlenbrock
Director

Ingeniero Comercial,
Universidad de Chile
RUT: 5.193.518-7



SALÓN DIRECTORIO PAZ, LAS CONDES, SANTIAGO

En la junta ordinaria de accionistas efectuada el 28 de abril de 2015 se renovó la totalidad del Directorio por un período de 3 años. Fueron elegidos como directores: Ricardo Paz Daniels, Enrique Bone Soto, Nicolás Majluf Sapag, Hermann Von Mühlenbrock Soto, Salvador Valdés Correa, Juan Pablo Armas

Mac Donald (electo en calidad de independiente) y Francisco León Délano, quien por primera vez se incorporó como director de esta Compañía. Durante el año 2017 no hubo cambios en la composición del Directorio.

RETRIBUCIÓN DEL DIRECTORIO		01-01-2017 AL 31-12-2017		01-01-2016 AL 31-12-2016	
NOMBRE	CARGO	DIRECTORIO M\$	COMITÉ DE DIRECTORES M\$	DIRECTORIO M\$	COMITÉ DE DIRECTORES M\$
Juan Pablo Armas Mac Donald	Presidente ⁽¹⁾	95.719	19.144	93.783	18.757
Ricardo Paz Daniels	Vicepresidente ⁽¹⁾	28.716	9.572	28.135	9.378
Salvador Valdés Correa	Director ⁽¹⁾	28.716	9.572	28.135	9.378
Enrique Bone Soto	Director ⁽¹⁾	28.716	9.572	28.135	9.378
Hermann Von Mühlenbrock Soto	Director ⁽¹⁾	28.716	9.572	28.135	9.378
Nicolás Majluf Sapag	Director ⁽¹⁾	28.716	9.572	28.135	9.378
Francisco León Délano	Director ⁽¹⁾	28.716	9.572	28.135	9.378
TOTAL		268.015	76.576	262.593	75.025

(1) Cargos vigentes al 31 de diciembre de 2017. Adicionalmente, en la Junta Ordinaria de Accionista celebrada el 27 de abril de 2016, se aprobó el Plan de Incentivo 2016-2020, otorgado al Presidente del Directorio de la Sociedad el que generó un cargo en resultado de M\$ 2.002.495 y M\$ 240.917 al 31 de diciembre de 2017 y 2016, respectivamente, monto debidamente provisionado. Por otro lado, al 31 de diciembre de 2016, el monto devengado por el Plan de Incentivo 2012-2016 otorgado al Presidente del Directorio de la Sociedad y aprobado en junta ordinaria de accionistas con fecha 23 de abril de 2012 por 7.040.480 opciones (el cual se encuentra devengado y ejecutado en su totalidad) generó un cargo en resultado de M\$ 640.734.

** En Junta General de Accionistas de fecha 28 de abril de 2015 se aprobó el otorgamiento de un componente variable adicional a la dieta de los directores, en función a los resultados de la Compañía, la que se entregará siempre y cuando la utilidad anual de la Compañía supere los MM\$ 25.000 (veinticinco mil millones de pesos), según conste en los estados financieros auditados al 31 de diciembre del respectivo año. Esta compensación se calculará de manera que cada director reciba el equivalente a una dieta mensual adicional por cada MM\$ 1.000 (mil millones de pesos) o fracción proporcional de utilidad que excedan los MM\$ 25.000 (veinticinco mil millones de pesos) mencionados precedentemente. Esta compensación variable adicional no podrá exceder el equivalente a seis dietas mensuales totales, y para el cálculo de esta compensación se considerará como dieta mensual total la cantidad de 120 UF.

Administración

Ariel Magendzo W.**Gerente General**

Ingeniero Civil Industrial, Universidad de Chile
MBA, Massachusetts Institute of Technology
RUT: 6.229.344-6

Nicolás Costanzi C.**Gerente de Administración y Finanzas**

Licenciatura en Administración de Empresas,
Universidad del Salvador
RUT: 21.152.108-2

Claudia Zapata M.**Gerente Comercial**

Ingeniera Comercial, Universidad de Concepción
MBA, Pontificia Universidad Católica de Chile
RUT: 12.182.825-1

Isabel Martínez D.**Gerente de Arquitectura**

Arquitecta, Universidad de Chile
RUT: 8.961.952-1

Andrés Paz D.**Gerente de Desarrollo y Nuevos Negocios**

Bachelor of Arts, Universidad Hebrea de Jerusalén
MBA, Pontificia Universidad Católica de Chile
RUT: 6.992.926-5

Jorge Molina L.**Gerente de Construcción**

Ingeniero Constructor,
Universidad Tecnológica Metropolitana
RUT: 11.262.394-9

Ignacio Alarcón S.**Gerente de Proyectos Inmobiliarios**

Ingeniero Comercial,
Pontificia Universidad Católica de Chile
MSc in Marketing Management, University of Surrey
RUT: 10.623.192-3

Remuneraciones de la administración

Las remuneraciones con cargo a resultado del equipo gerencial clave de Paz Corp S.A. ascienden a M\$ 1.732.417 y M\$ 1.434.981 por los ejercicios terminados al 31 de diciembre de 2017 y 2016, considerando 7 ejecutivos. Paz Corp S.A. y subsidiarias tienen establecido un plan de incentivo por cumplimiento de objetivos individuales para sus principales ejecutivos. Estos incentivos contemplan un rango mínimo y máximo de remuneraciones brutas, los cuales se cancelan durante el primer trimestre de cada año.

Adicionalmente, para los ejecutivos principales de la Sociedad se ha establecido un bono de retención cuyo cargo a resultado es por M\$ 668.569 y M\$ 138.978 al 31 de diciembre de 2017 y 2016, respectivamente.

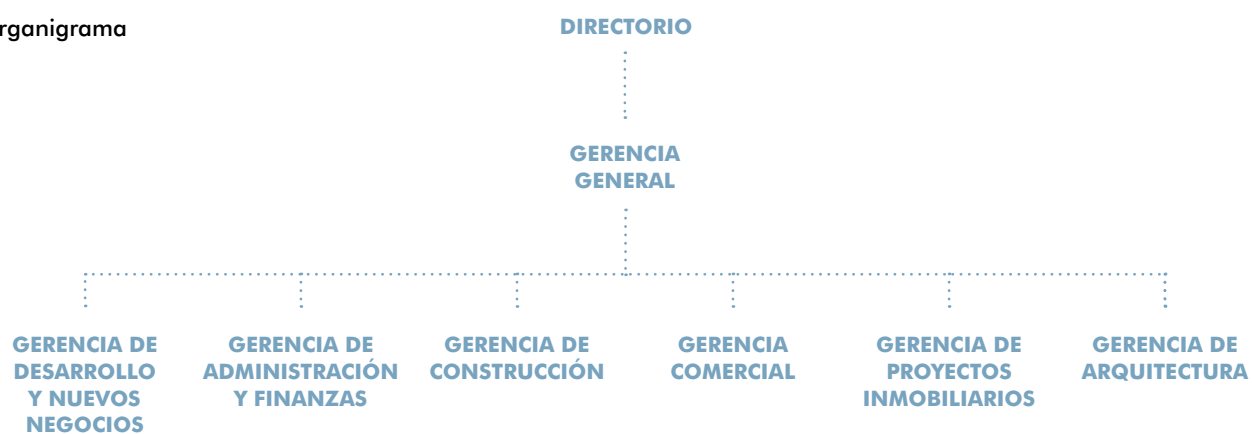
A su vez, el Plan de Incentivo 2013-2016 otorgado al Gerente General con fecha 23 de enero de 2013, generó un abono en resultado al 31 de diciembre de 2017 y un cargo al 31 de diciembre de 2016 de M\$ 408 y M\$ 648.857, respectivamente.

Con fecha 6 de septiembre de 2016, la Sociedad acordó otorgar a su Gerente General un nuevo plan de incentivos para el período comprendido entre el 6 de septiembre de 2016 y el 6 de septiembre de 2020, que considera un monto de 7.040.480 acciones de la Sociedad. Al 31 de diciembre de 2017 y 2016, se ha generado un cargo a resultado por este concepto de M\$ 1.906.569 y M\$ 100.427, respectivamente.



OFICINAS PAZ CORP, LAS CONDES, SANTIAGO

Organigrama



Distribución del personal

31-12-2017					
PAÍS	GERENTES Y PRINCIPALES EJECUTIVOS	PROFESIONALES, TÉCNICOS Y VENDEDORES	TRABAJADORES DE LA CONSTRUCCIÓN Y OTROS	TOTAL	PROMEDIO DEL PERÍODO
Chile	7	151	933	1.091	1.084
Perú	1	51	-	52	54
Brasil	1	10	-	11	12
TOTAL	9	212	933	1.154	1.150

31-12-2016					
PAÍS	GERENTES Y PRINCIPALES EJECUTIVOS	PROFESIONALES, TÉCNICOS Y VENDEDORES	TRABAJADORES DE LA CONSTRUCCIÓN Y OTROS	TOTAL	PROMEDIO DEL PERÍODO
Chile	7	150	1.072	1.229	1.318
Perú	5	51	0	56	65
Brasil	1	9	0	10	11
TOTAL	13	210	1.072	1.295	1.394

Responsabilidad Social y Desarrollo Sostenible

Diversidad Directorio Chile

NÚMERO DE PERSONAS POR GÉNERO	
Mujeres	-
Hombres	7
TOTAL	7

NÚMERO DE PERSONAS POR NACIONALIDAD	
Chilena	7
Extranjera	-
TOTAL	7

NÚMERO DE PERSONAS POR RANGO ETARIO	
Menor 30 años	-
Entre 30 y 40 años	-
Entre 41 y 50 años	1
Entre 51 y 60 años	2
Entre 61 y 70 años	2
Mayor 70 años	2
TOTAL	7

NÚMERO DE PERSONAS POR RANGO DE ANTIGÜEDAD	
Menor 3 años	1
Entre 3 y 6 años	3
Entre 6 y 9 años	-
Entre 9 y 12 años	3
Mayor a 12 años	-
TOTAL	7

Diversidad Gerencia Chile

NÚMERO DE PERSONAS POR GÉNERO	
Mujeres	2
Hombres	5
TOTAL	7

NÚMERO DE PERSONAS POR NACIONALIDAD	
Chilena	6
Extranjera	1
TOTAL	7

NÚMERO DE PERSONAS POR RANGO ETARIO	
Menor 30 años	-
Entre 30 y 40 años	-
Entre 41 y 50 años	5
Entre 51 y 60 años	2
Entre 61 y 70 años	-
Mayor 70 años	-
TOTAL	7

NÚMERO DE PERSONAS POR RANGO DE ANTIGÜEDAD	
Menor 3 años	-
Entre 3 y 6 años	-
Entre 6 y 9 años	2
Entre 9 y 12 años	1
Mayor a 12 años	4
TOTAL	7



APERTURA A LA BOLSA PAZ CORP

Diversidad Organización Chile

NÚMERO DE PERSONAS POR GÉNERO

Mujeres	278
Hombres	806
TOTAL	1.084

NÚMERO DE PERSONAS POR NACIONALIDAD

Chilena	1.022
Extranjera	62
TOTAL	1.084

NÚMERO DE PERSONAS POR RANGO ETARIO

Menor 30 años	267
Entre 30 y 40 años	280
Entre 41 y 50 años	254
Entre 51 y 60 años	205
Entre 61 y 70 años	70
Mayor 70 años	8
TOTAL	1.084

NÚMERO DE PERSONAS POR RANGO DE ANTIGÜEDAD

Menor 3 años	914
Entre 3 y 6 años	82
Entre 6 y 9 años	47
Entre 9 y 12 años	29
Mayor a 12 años	12
TOTAL	1.084

BRECHA SALARIAL POR GÉNERO

BRECHA SALARIAL POR GÉNERO			GERENCIAS	SUBGERENCIAS Y JEFATURAS	PROFESIONALES, TÉCNICOS Y ADMINISTRATIVOS
Mujeres	Sueldo Bruto Promedio	M\$	8.870	7.314	537
Hombres			17.172	6.997	525
PROPORCIÓN			52%	105%	102%

Gobierno Corporativo

La política de inversión de Paz Corp S.A. se basa principalmente en la adquisición de terrenos y en el avance de obras que permitan el desarrollo de los proyectos habitacionales.

Comité de Directores

El Comité de Directores de Paz Corp S.A. fue elegido en sesión de directorio el 5 de noviembre de 2015 por un periodo de 3 años. Quedó compuesto por los directores Juan Pablo Armas Mac Donald, Enrique Bone Soto y Nicolás Majluf Sapag, estos dos últimos relacionados con los accionistas mayoritarios de la sociedad. Juan Pablo Armas, director independiente del controlador, asumió como presidente del Comité. El presupuesto de gastos del Comité de Directores y la remuneración de sus miembros para el ejercicio 2017, fueron establecidos por la junta ordinaria de accionistas de la sociedad celebrada el 26 de abril de 2017. Se definió como presupuesto de gastos para el funcionamiento del Comité de Directores, la cantidad de UF 30 mensual por cada director y UF 60 mensual para el presidente, independiente de la cantidad de veces que sesione el Comité y de la asistencia de sus miembros a dichas sesiones. También, se definió como presupuesto de gastos para el funcionamiento del Comité de Directores, la cantidad de UF 3.500.

Actividades del Comité de Directores

Durante 2017 el Comité de Directores se abocó al conocimiento de materias de su competencia, de acuerdo con lo establecido en el artículo 50 bis de la Ley N°18.046 sobre Sociedades Anónimas. Entre otras temáticas, el Comité examinó (i) los sistemas de remuneración y planes de compensación de los gerentes y ejecutivos principales de la sociedad; (ii) los antecedentes relativos a las operaciones a las que se refiere el Título XVI de la Ley N°18.046 sobre Sociedades Anónimas; (iii) los informes de los auditores externos, el balance y los estados financieros de cada trimestre, de manera previa a la aprobación del Directorio; (iv) los informes y el seguimiento del plan anual del auditor interno; y (v) la conveniencia de contratar servicios adicionales a la empresa de auditoría externa, informando en consecuencia al Directorio.

Asimismo, el Comité de Directores revisó otras materias que le fueron encomendadas por el Directorio, tales como: el programa anual de trabajo de la empresa de auditores externos, el informe de control interno preparado por la empresa de auditores externos para ser presentado al Directorio, el seguimiento del sistema de prevención de delito, el funcionamiento de auditoría interna, el estudio económico y financiero de las sociedades filiales y coligadas, y el cumplimiento de las normas del manual de manejo de información, entre otros asuntos relacionados con un mejor control de los procesos internos y el perfeccionamiento del Gobierno Corporativo de la Compañía.



VISTA DESDE OFICINAS DE PAZ, LAS CONDES, SANTIAGO

Políticas de Inversión y Financiamiento

La política de inversión y financiamiento de Paz Corp S.A. busca mantener un equilibrio entre los plazos de madurez de los negocios y la estructura de financiamiento que los sostiene, de manera de minimizar desequilibrios de flujos y el costo de capital.

La Compañía precisa en su plan de negocios la inversión requerida y el aporte monetario necesario para cumplir con la compra de terrenos y el desarrollo de proyectos, procurando mantener una posición de caja conservadora que permita administrar la volatilidad que pueden presentar los mercados financieros en el corto plazo. El plan de inversión de cada proyecto, así como el financiamiento bancario necesario, es definido antes de su comienzo, asegurando de esta forma que se dispone de todos los recursos hasta su término.

El negocio inmobiliario y de construcción es intensivo en el uso de capital producto del tamaño de las inversiones y de los plazos involucrados para recuperar la inversión (típicamente 30

meses o más). Para mitigar este riesgo es necesario tener un control riguroso sobre el ciclo de utilización y generación de caja. Con la finalidad de estimar las necesidades de caja futuras, la Compañía mantiene un control permanente del flujo de caja con un horizonte de corto, mediano y largo plazo a través de un detalle mensual y la actualización de proyecciones trimestrales.

La política de inversión de Paz Corp S.A. se basa principalmente en la adquisición de terrenos y en el avance de obras que permitan el desarrollo de los proyectos habitacionales.

Los terrenos son generalmente financiados entre 50% y 80% a través de créditos de largo plazo u otras operaciones con instituciones financieras. Los proyectos de desarrollo típicamente se costean con 35% de capital propio, 10% proviene de los ingresos de preventa y 55% de financiamiento bancario. Este último opera a través de líneas de crédito de construcción con las que cuenta cada proyecto, cuya garantía es la hipoteca del terreno, las que se van amortizando con el avance de las escrituraciones.







GESTIÓN DE VENTAS Y MARKETING

CLAUDIA ZAPATA M.
GERENTE COMERCIAL

“Nuestra experiencia radica en el conocimiento del cliente y satisfacer sus necesidades con nuestros productos. Por ello, esta fase consiste en analizar la demanda y competencia por zonas, identificar nichos potenciales y generar sectores claves para mantener nuestra presencia en las comunas donde participamos. Nuestro objetivo es apoyar en la definición del producto, establecer precios y velocidad de venta, desarrollar la identidad del edificio y su respectivo material publicitario alineado a la imagen corporativa de Paz, así como también implementar sala de venta y pilotos”.



PROPIEDAD

4

Control de la Sociedad



SALA DE VENTAS PROYECTO "PARQUE ARBOLEDA LO CURRO" , VITACURA, SANTIAGO

Paz Corp S.A. es controlada por un grupo de accionistas (el Grupo Controlador), que en conjunto posee 43,51% del total de las acciones suscritas y pagadas de la sociedad. Las participaciones individuales de los accionistas que componen el Grupo Controlador, el detalle de los controladores finales y las personas naturales de los mismos, son los siguientes:

- (i) Inversiones Quantum Limitada, rol único tributario N°78.884.670-3, titular de 34.673.254 acciones, representativas de 12,24% del total de las acciones suscritas y pagadas de la sociedad. Esta sociedad no tiene socio controlador, siendo sus socios principales Ariel Moisés Magendzo Weinberger, cédula nacional de identidad N°6.229.344-6, y Jacqueline Paz Daniels, cédula nacional de identidad N°6.992.927-3, cada uno con 49,0% de participación en el capital social. Por otra parte, Ariel Moisés Magendzo Weinberger, cédula nacional de identidad N°6.229.344-6, es titular de 756.750 acciones, representativas de 0,27% del total de las acciones suscritas y pagadas de la sociedad.
- (ii) Inversiones Globus Limitada, rol único tributario N°78.884.690-8, titular de 31.322.369 acciones al cierre de 2017, representativas de 11,05% del total de las acciones suscritas y pagadas de la sociedad. Esta sociedad es controlada por Andrés David Paz Daniels, cédula nacional de identidad N°6.992.926-5, con 99,84% de participación en el capital social.
- (iii) Inversiones Brakers Limitada, rol único tributario N°78.884.700-9, titular de 28.663.544 acciones, representativas de 10,12% del total de las acciones suscritas y pagadas de la sociedad. Esta sociedad es controlada por Ricardo Alejandro Paz Daniels, cédula nacional de identidad N° 6.992.925-7, con 88,90% de participación en el capital social.
- (iv) Inversiones B y J Limitada, rol único tributario N°78.884.660-6, titular de 27.150.280 acciones, representativas de 9,58% del total de las acciones suscritas y pagadas de la sociedad. Esta sociedad no tiene socio controlador, siendo sus únicos socios Benjamín Paz Tchimino, cédula nacional de identidad N°3.592.360-8, y Julia Daniels Levy, cédula nacional de identidad N°3.639.848-5, cada uno con con 50% de participación en el capital social. Por su lado, Benjamín Paz Tchimino posee 717.000 acciones, correspondientes al 0,25% de la Compañía en custodia de la corredora de Banchile.

Pactos de la sociedad

Entre los miembros del Grupo Controlador antes individualizados, existe un pacto de accionistas que contiene un acuerdo de actuación conjunta para la elección de directores en Paz Corp S.A., que también les fija ciertas limitaciones para la libre cesión, suscripción y adquisición de acciones. Copia de dicho pacto está depositada en el registro de accionistas de la sociedad.

Estructura de la Propiedad

Familia Paz
43,51%

Accionistas Flotantes
56,49%

El capital de la sociedad se divide en 283.369.203 acciones nominativas y ordinarias, de igual valor cada una, de una misma serie y sin valor nominal. De este total, 1.750.000 acciones fueron reservadas para planes de compensación destinados a

ejecutivos y trabajadores de la sociedad y sus filiales, estando todas a la fecha ya suscritas y pagadas. Al cierre de 2017, el total de los accionistas de la Compañía fue de 111.

Los principales accionistas de Paz Corp S.A. al 31 de diciembre de 2017 son los siguientes:

NOMBRE O RAZÓN SOCIAL	ACCIONES AL 31/12/2017	PORCENTAJE
INVERSIONES QUANTUM LIMITADA	34.673.254	12,24%
COMPASS SMALL CAP CHILE FONDO DE INVERSION	31.948.137	11,27%
INVERSIONES GLOBUS LIMITADA	31.322.369	11,05%
BTG PACTUAL SMALL CAP CHILE FONDO DE INVERSION	31.229.725	11,02%
INVERSIONES BRAKERS LIMITADA	28.663.544	10,12%
SIGLO XXI FONDO DE INVERSION	27.681.951	9,77%
INVERSIONES B Y J LIMITADA	27.150.280	9,58%
CHILE FONDO DE INVERSION SMALL CAP	10.047.352	3,55%
FONDO DE INVERSION SANTANDER SMALL CAP	9.018.775	3,18%
BANCO DE CHILE POR CUENTA DE TERCEROS NO RESIDENTES	7.164.691	2,53%
BCI SMALL CAP CHILE FONDO DE INVERSION	3.888.983	1,37%
BANCHILE ADM GENERAL DE FONDOS S A	3.823.744	1,35%
OTROS	36.756.398	12,97%
TOTAL	283.369.203	100,00%

Títulos Accionarios

Composición accionaria

Serie única, acciones ordinarias, nominativas y sin valor nominal.

Nº de acciones emitidas: 283.369.203

Nº de acciones suscritas y pagadas: 283.369.203

El Grupo Controlador de la Compañía está formado por la familia Paz, con una participación al 31 de diciembre del 2017 de 43,51%. Su participación al 31 de diciembre de 2016 era de 47,49%.

Política de dividendos

En la junta ordinaria de accionistas de la sociedad, celebrada el 26 de abril de 2017, se aprobó que la Compañía distribuya un dividendo de \$ 29 por acción a contar del día 26 de mayo de 2017. Esto significa una política de dividendos del 40,6% de la utilidad líquida distributable del ejercicio 2016.

Utilidad distributable

La utilidad líquida distributable por el ejercicio 2017 es la siguiente:

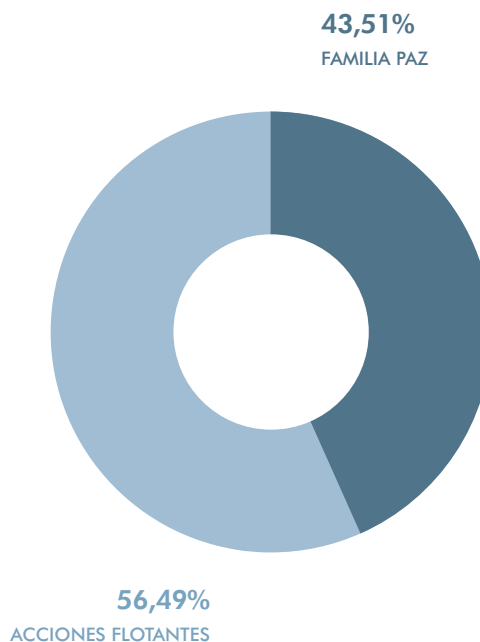
UTILIDAD LÍQUIDA DISTRIBUIBLE	31-12-2017 M\$	31-12-2016 M\$
Ganancia (pérdida), atribuible a los propietarios de la controladora	21.809.208	20.240.273
UTILIDAD LÍQUIDA DISTRIBUIBLE	21.809.208	20.240.273

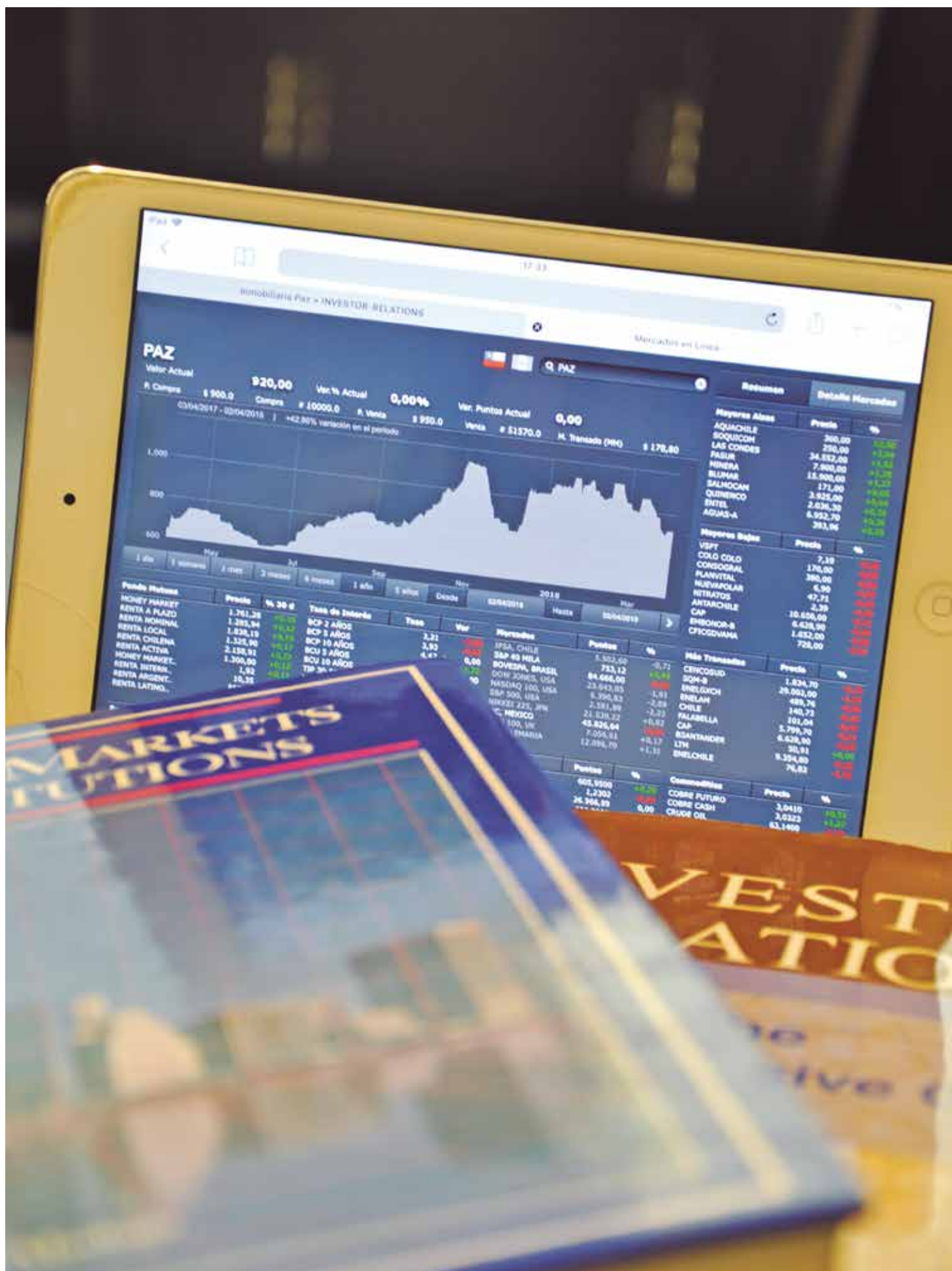
De acuerdo a la política de dividendos, se propondrá a la Junta Ordinaria de Accionistas, a realizarse el 26 de abril de 2018, dis-

tribuir un dividendo definitivo equivalente de al menos 30% de la utilidad líquida distributable, es decir, de \$ 23,09 por acción.

Dividendos

Nº DIVIDENDO	TIPO DE DIVIDENDO	FECHA DE PAGO	PESOS/ ACCIONES HISTÓRICOS	IMPUTADO AL EJERCICIO
1	Definitivo	22-05-2014	11,77	2013
2	Definitivo	23-05-2015	22,60	2014
3	Definitivo	27-05-2016	43,00	2015
4	Definitivo	26-05-2017	29,00	2016











CONSTRUCCIÓN

JORGE MOLINA L.
GERENTE DE CONSTRUCCIÓN

“Nuestra constructora está enfocada en cumplir los estándares de calidad y plazos estipulados de cada obra, con el fin de entregar en tiempo y forma un producto superior a nuestros clientes. Por otro lado, destacamos la preocupación que existe dentro de nuestros equipos por el cumplimiento de las normas de seguridad, las que reforzamos constantemente mediante capacitaciones y reuniones periódicas de trabajo”.



RESULTADOS



5

Desempeño de la Compañía

MG EBITDA
22,0%

ROE
15,4%

MG BRUTO
29,7%

ROS
14,8%

La estrategia de Paz Corp se enfoca en un crecimiento prudente y con rentabilidad sostenible en el tiempo, sustentado por estructuras livianas que pueden responder eficientemente al volumen óptimo de negocios definido en el plan de negocios.

Indicadores financieros

Durante el año 2017, la utilidad de los controladores de la Compañía alcanzó MM\$ 21.809, un incremento de 7,8% respecto de los MM\$ 20.240 alcanzados en 2016. El alza en la utilidad se explica por el mayor nivel de ingresos, el que se compensa por un menor margen bruto, mayor gasto de administración y ventas (GAV), menor resultado operacional y mayor tasa efectiva de impuestos.

Este mayor ingreso estuvo en línea con el mayor nivel de escrituración en 49,0% de Chile, el cual alcanzó MUF 5.413 como resultado del mayor stock de entrega inmediata debido al inicio de entrega de 11 proyectos entre diciembre de 2016 y diciembre de 2017. A esto se suma que durante los 2 primeros trimestres de 2016 no hubo inicios de escrituración, provocando un menor stock de unidades de entrega inmediata durante gran parte de ese año.

Por su lado, a diciembre de 2017, los gastos de administración y ventas (GAV) alcanzaron los MM\$ 17.043, un aumento de 31,2% respecto de 2016 y un ratio de GAV/ingresos del 10,2%, en línea con el plan de negocios de la Compañía. Este aumento obedece principalmente al aumento de la provisión de "planes de incentivos basados en acciones" como consecuencia del incremento del precio de la acción de la Compañía en el año 2017.

Con todo lo anterior, el resultado operacional de la Compañía alcanzó MM\$ 32.512, un aumento de 39,3% respecto de 2016. Con esto el margen operacional registró un 19,5%. Por su lado, el EBITDA de este año fue de MM\$ 38.434, un avance de 34,4% respecto de 2016. Así el margen EBITDA fue de 22,0% en 2017, levemente menor al 22,7% obtenido en 2016.

El resultado no operacional de la Compañía tuvo una pérdida de MM\$ 1.653, una disminución respecto de la ganancia de MM\$ 1.449 obtenidos en 2016. Esta variación se explica por un (i) menor resultado en la filial peruana ante el menor stock de departamentos en entrega inmediata; (ii) mayores costos financieros debido al aumento de la deuda en escrituración; (iii) menores ingresos financieros por un menor saldo de caja promedio a menores tasas que ofrecía a el mercado y (iv) un menor resultado por diferencias de cambio por el efecto que tiene la depreciación del real en la inversión en Brasil.

La utilidad antes de impuestos en 2017 registró MM\$ 30.859, un aumento del 24,5%, sin embargo, la utilidad de los controladores tuvo incremento del 7,8%. La menor variación de esta última se explica por una mayor tasa efectiva de impuestos y una mayor participación de socios minoritarios en la escrituración del año 2017. Por su lado el margen neto (ROS) acumulado alcanza los 14,8%, una disminución respecto del 18,6% alcanzado en el año 2016. Esta variación se explica por un menor margen bruto, menor resultado no operacional y una mayor tasa efectiva de impuestos.

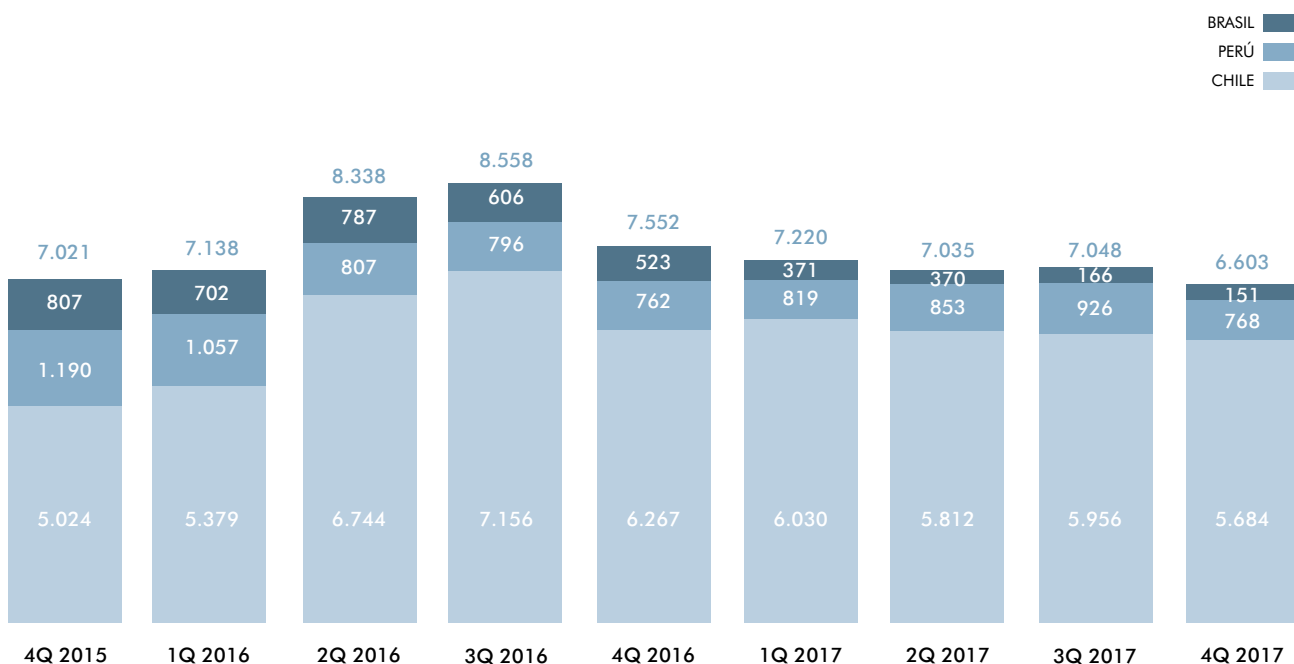
Por último, el leverage financiero del año 2017 alcanzó las 1,23 veces, una disminución respecto de las 1,27 veces al cierre de 2016.



CONSTRUCCIÓN PROYECTO "VERDECE", LO BARNECHEA, SANTIAGO

Backlog de Promesas

Blacklog consolidado al 100% (MUF)



Al 31 de diciembre de 2017 el backlog de promesas (contratos de promesas de compraventa en Chile y Brasil) o minutas de compraventa (en Perú) alcanzó MUF 6.603. De este total, MUF 6.219 aportarán a los ingresos proporcionales de la Compa-

ña. A nivel consolidado, MUF 5.835 serán registradas en la línea de ingresos y las restantes MUF 384 serán consolidadas como parte del resultado no operacional (participación en ganancias (pérdidas) de asociadas).

BACKLOG MILES UF	2018	2019	2020	2021	TOTAL PROPORCIONAL
1T	1.130	1.069	184	6	
2T	334	409	154	-	
3T	128	842	274	-	
4T	1.292	314	85	-	
TOTAL	2.884	2.633	696	6	6.219
Chile	2.461	2.520	696	6	
Perú	272	113	-	-	
Brasil	151	-	-	-	
TOTAL	2.884	2.633	696	6	6.219
TOTAL %	46,4%	42,3%	11,2%	0,1%	100%



Indicadores de Actividad

CHILE	CHILE - VIVIENDAS											
	DEPARTAMENTOS	N° DE PROY.	N° DE ETAPAS	TOTAL		ENTREGAS		PROMESAS		DISPONIBLE		% DE VENTA
				UN	MUF	UN	MUF	UN	MUF	UN	MUF	
	Escriturando	12	12	2.658	8.152	2.038	5.662	159	500	461	1.991	82,7%
	En Desarrollo	17	17	4.331	17.476	-	-	1.280	4.905	3.051	12.570	29,6%
	TOTAL CHILE	29	29	6.989	25.628	2.038	5.662	1.439	5.405	3.512	14.561	49,7%

PERÚ	PERÚ - VIVIENDAS											
	DEPARTAMENTOS	N° DE PROY.	N° DE ETAPAS	TOTAL		ENTREGAS		PROMESAS		DISPONIBLE		% DE VENTA
				UN	MUF	UN	MUF	UN	MUF	UN	MUF	
	Escriturando	5	12	2.407	3.487	1.974	2.790	168	242	265	454	89,0%
	En Desarrollo		5	687	952	-	-	289	385	398	567	42,1%
	DEPARTAMENTOS (PC)	5	17	3.094	4.438	1.974	2.790	457	627	663	1.021	78,6%
	Escriturando	2	5	2.230	2.818	1.951	2.427	84	108	195	283	91,3%
	En Desarrollo		1	56	58	-	-	10	11	46	48	17,9%
	CASAS (PCG)	2	6	2.286	2.877	1.951	2.427	94	119	241	331	89,5%
	TOTAL PERÚ	7	23	5.380	7.315	3.925	5.217	551	746	904	1.352	83,2%

BRASIL	BRASIL-VIVIENDAS											
	DEPARTAMENTOS	N° DE PROY.	N° DE ETAPAS	TOTAL		ENTREGAS		PROMESAS		DISPONIBLE		% DE VENTA
				UN	MUF	UN	MUF	UN	MUF	UN	MUF	
	Escriturando	3	3	1.195	1.772	858	1.279	96	151	241	342	79,8%
	En Desarrollo		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	TOTAL BRASIL	3	3	1.195	1.772	858	1.279	96	151	241	342	79,8%

TOTAL RESIDENCIAL	39	55	13.564	34.715	6.821	12.158	2.086	6.302	4.657	16.255	65,7%
--------------------------	-----------	-----------	---------------	---------------	--------------	---------------	--------------	--------------	--------------	---------------	--------------

CHILE	CHILE-OFICINAS											
	PROYECTOS DE OFICINAS	N° DE PROY.	N° DE ETAPAS	TOTAL		ENTREGAS		PROMESAS		DISPONIBLE		% DE VENTA
				M ²	MUF	UN	MUF	UN	MUF	UN	MUF	
	Oficinas	1	1	11.511	750	8.815	592	113	5	2.582	153	77,6%

Al cierre de 2017, el portafolio de Paz cuenta con 55 etapas de edificios y casas (Perú) residenciales y 1 etapa de oficinas en Estación Central.

El cuarto trimestre de 2017 registra una escrituración de MUF 1.509, lo que representa una disminución en 25,7% respecto de igual período de 2016. Esta variación se explica por la alta base de comparación, puesto que en los últimos 2 trimestres de 2016 hubo 10 inicios de escrituración por una

venta potencial en torno a los MUF 5.800 que contribuyeron de manera importante a la escrituración del cuarto trimestre de 2016. Por su lado, durante el segundo semestre de 2017 hubo 6 proyectos que iniciaron escrituración por una venta potencial en torno a los MUF 3.000. Dentro de estos últimos, destacan los primeros 2 inicios de escrituración de departamentos en Perú, los que permitieron a este país ser el único donde aumentó la escrituración trimestral respecto de 2016.

Escrituras y Promesas

Durante el año 2017 se lanzaron a la venta 8 etapas de proyectos en Chile, que representan una venta potencial de MUF 7.620.

En tanto en Perú se lanzaron 2 etapas por una venta potencial de MUF 223. Con esto, la Compañía suma un total de MUF 7.844 de venta potencial en lanzamientos.

ESCRITURAS	MUF			UNIDADES		
	2017	2016	VAR. %	2017	2016	VAR. %
Chile	5.413	3.634	49,0%	1.704	1.605	6,2%
Perú	627	881	(28,8%)	348	541	(35,7%)
Brasil	494	284	73,9%	287	173	65,9%
TOTAL	6.534	4.799	36,2%	2.339	2.319	0,9%

PROMESAS	MUF			UNIDADES		
	2017	2016	VAR. %	2017	2016	VAR. %
Chile	4.858	4.835	0,5%	1.444	1.567	(7,8%)
Perú	690	610	13,0%	389	409	(4,9%)
Brasil	201	(29)	805%	121	(25)	584%
TOTAL	5.748	5.416	6,1%	1.954	1.951	0,2%

La escrituración a diciembre de 2017 fue de MUF 6.534, un aumento de 36,2% respecto de 2016, explicado principalmente en Chile por la mejor temporalidad debido a los 11 inicios de escrituración entre diciembre de 2016 y diciembre de 2017 (una venta potencial en torno a los MUF 7.600), en comparación con el año anterior donde los primeros inicios de escrituración ocurrieron en el tercer trimestre. A esto se suma una mayor velocidad de escrituración en Brasil en el proyecto de Evolução (agosto 2017) por estar acogido a subsidios habitacionales y el desfase en algunas escrituraciones del proyecto Criação (agosto 2016) para el año 2017.

Durante el año 2017, la Compañía prometió MUF 5.748, un incremento del 6,1% respecto de 2016. Esto es impulsado principalmente por Brasil, con un incremento de MUF 230 debido al bajo desempeño que tuvo este mercado el año 2016 como consecuencia de una limpieza de cartera ante la crisis económica que afectó a ese país. Por su parte Perú presenta un avance acumulado de 13,0%, explicado por la filial de casas debido a una baja base de comparación

Lanzamientos de Venta

LANZAMIENTOS DE VENTA						
#	PROYECTO ETAPA	UBICACIÓN	PAÍS	VENTA POTENCIAL (MUF)	UNIDADES	FECHA LANZAMIENTO
1	Legado 2	San Miguel	Chile	472	186	ene-17
2	Vista Golf	Lo Barnechea	Chile	1.464	36	ene-17
3	Tradicción	Santiago	Chile	1.114	416	jun-17
4	Elección	Santiago	Chile	1.076	306	sep-17
5	Poeta Huidobro	Macul	Chile	1.128	364	oct-17
6	Verdece	Lo Barnechea	Chile	1.130	71	nov-17
7	Bartolo Soto 2	San Miguel	Chile	721	182	nov-17
8	Revelación 2	Santiago	Chile	514	217	dic-17
	TOTAL CHILE			7.620	1.778	
9	Ciudad Nueva Etapa 5	Callao	Perú	166	128	mar-17
	TOTAL PERÚ DEPARTAMENTOS			166	128	
10	ICA	ICA	Perú	58	56	jun-17
	TOTAL PERÚ CASAS			58	56	
	TOTAL PAZ			7.844	1.962	

Durante el año 2017 se lanzaron a la venta 8 etapas de proyectos en Chile, que representan una venta potencial de MUF 7.620. En tanto en Perú se lanzaron 2 etapas por una venta potencial de MUF 224.

CONSTRUCCIÓN PROYECTO "CENTRO ALAMEDA", ESTACIÓN CENTRAL, SANTIAGO



Inicios de Construcción

INICIOS DE CONSTRUCCIÓN						
#	PROYECTO ETAPA	UBICACIÓN	PAÍS	VENTA POTENCIAL (MUF)	UNIDADES	FECHA LANZAMIENTO
1	Selección	Santiago	Chile	593	195	ene-17
2	Legado 2	San Miguel	Chile	472	186	abr-17
3	Vista Golf	Lo Barnechea	Chile	1.464	36	may-17
4	Bartolo Soto 2	San Miguel	Chile	721	182	nov-17
5	Verdece	Lo Barnechea	Chile	1.130	71	dic-17
TOTAL CHILE				4.380	670	
6	Prados del Sol 4	Huachipa	Perú	155	120	mar-17
7	Prados del Sol 5 y 6	Huachipa	Perú	219	160	mar-17
8	Icono	Breña	Perú	448	255	mar-17
9	Ciudad verde 3	Puente Piedra	Perú	155	144	jun-17
TOTAL PERÚ DEPARTAMENTOS				977	679	
TOTAL PAZ				5.357	1.349	

En 2017 se inició la construcción de 9 etapas de proyectos: 5 en Chile y 4 en Perú, que representan una venta potencial de MUF 5.357.

CONSTRUCCIÓN PROYECTO "CENTRO ALAMEDA", ESTACIÓN CENTRAL, SANTIAGO





Inicios de Escrituración

INICIOS DE ESCRITURACIÓN						
#	PROYECTO ETAPA	UBICACIÓN	PAÍS	VENTA POTENCIAL (MUF)	UNIDADES	FECHA INICIO DE ESCRITURACIÓN
1	Edificio Malbec	Lo Barnechea	Chile	1.636	112	mar-17
2	Legado	San Miguel	Chile	716	286	abr-17
3	Maruri	Independencia	Chile	485	254	jun-17
4	Emoción	Santiago	Chile	661	272	sep-17
5	Llewellyn Jones 1080	Providencia	Chile	679	75	nov-17
6	Acción	Santiago	Chile	775	306	dic-17
TOTAL CHILE				4.952	1.305	
7	Prados del Sol Etapa 4	Huachipa	Perú	155	120	nov-17
8	Ciudad Nueva Etapa 6	Callao	Perú	366	219	nov-17
TOTAL PERÚ DEPARTAMENTOS				521	339	
9	Evolução	Sao Paulo	Brasil	441	300	jul-17
TOTAL BRASIL				441	300	
TOTAL PAZ				5.914	1.944	

Durante 2017 se inició la escrituración de 9 etapas de proyectos: 6 en Chile, 2 en Perú y 1 en Brasil, que representan una venta potencial de MUF 5.914.

Banco de Terrenos

	# TERRENOS	# ETAPAS	UN	VALOR TERRENO (MUF)
Chile	19	28	6.480	3.991
Perú	3	6	931	150
TOTAL	22	34	7.411	4.141

La Compañía presenta al 31 de diciembre de 2017 un banco de 22 terrenos para su plan de desarrollo. Estos terrenos permiten el desarrollo de 34 etapas de proyectos con una capacidad constructiva de aproximadamente 7.400 viviendas; 6.480 en Chile y 931 en Perú. Lo anterior equivale a aproximadamente 3,5 años de venta, un aumento respecto de los 3,0 años

del plan de negocios de la Compañía. Este aumento se explica principalmente, por la adquisición de un terreno estratégico en la comuna de Providencia, con una venta potencial de MMUF 3,5 que nos permitirá mantener la presencia en esta comuna por los próximos 5 años.







ENTREGA Y POSTVENTA

MARIO ESPINOZA F.
GERENTE CALIDAD Y POST VENTA

“La entrega de un departamento es un hito en la vida de nuestros clientes, por lo mismo, estamos alineados como Compañía en que debe ser un momento único e irrepetible. El control de calidad y la coordinación de la entrega es fundamental para lograr que cada detalle sea recordado positivamente por nuestros compradores. Así también, estamos para atender con celeridad y calidad aquellos requerimientos de Post Venta que nuestros clientes puedan tener”.



INFORMACIÓN FINANCIERA

6

Balance

PAZ CORP S.A. Y SUBSIDIARIAS

BALANCE (MILES DE PESOS)	DIC-13	DIC-14	DIC-15	DIC-16	DIC-17
Activos Corrientes	128.025.920	197.475.699	209.408.476	203.255.631	200.433.602
Activos No corrientes	118.658.765	112.778.763	138.199.462	189.870.531	214.330.416
TOTAL ACTIVOS	246.684.685	310.254.462	347.607.938	393.126.162	414.764.018
Pasivos Corriente	105.103.330	130.280.229	128.278.988	131.864.094	128.230.733
Pasivos No Corriente	52.301.604	72.553.821	84.700.712	113.339.469	126.940.301
TOTAL PASIVOS	157.404.934	202.834.050	212.979.700	245.203.563	255.171.034
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	246.684.685	310.254.462	347.607.938	393.126.162	414.764.018
Patrimonio Controladores	89.138.285	106.533.615	130.325.773	142.274.378	152.346.833
Partic. No Controladores	141.466	886.797	4.302.465	5.648.221	7.246.151
PATRIMONIO TOTAL	89.279.751	107.420.412	134.628.238	147.922.599	159.592.984
Deuda Financiera Corto Plazo	69.460.354	83.329.902	80.607.821	89.848.418	88.765.766
Deuda Financiera Largo Plazo	24.930.602	47.082.367	69.871.040	97.481.828	107.687.058
Caja & Equivalentes/ Otros Activos Financieros	23.578.584	36.105.980	40.266.422	24.219.237	22.871.328
DEUDA FINANCIERA NETA	70.812.372	94.306.289	110.212.439	163.111.009	173.581.496

Estado de Resultados

PAZ CORP S.A. Y SUBSIDIARIAS

ESTADO DE RESULTADOS (MILES DE PESOS)	2013	2014	2015	2016	2017
Ingresos de actividades ordinarias	88.282.031	125.658.547	195.092.902	111.814.004	166.925.016
Costo de ventas	(66.104.401)	(88.931.541)	(130.974.378)	(75.486.493)	(117.369.791)
GANANCIA BRUTA	22.177.630	36.727.006	64.118.524	36.327.511	49.555.225
MARGEN BRUTO	25,1%	29,2%	32,9%	32,5%	29,7%
Gastos de administración y venta	(10.552.039)	(9.828.916)	(11.448.554)	(12.987.444)	(17.042.925)
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	11.625.591	26.898.090	52.669.970	23.340.066	32.512.300
Resultado fuera de explotación	1.752.787	94.191	(1.293.256)	1.448.558	(1.652.999)
GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE IMPUESTOS	13.378.378	26.992.281	51.376.714	24.788.624	30.859.301
Gastos por impuestos a la ganancia	(2.378.006)	(4.482.498)	(12.260.617)	(4.020.460)	(6.202.440)
Ganancia (pérdida)	11.000.372	22.509.783	39.116.097	20.768.165	24.656.861
GANANCIA ATRIBUIBLE A PARTICIPACIONES NO CONTROLADORAS	(53.328)	1.159.967	4.513.849	527.891	2.847.653
Ganancia atribuible a propietarios de controlador	11.053.700	21.349.816	34.602.248	20.240.273	21.809.208



Indicadores Financieros

PAZ CORP S.A. Y SUBSIDIARIAS

RATIOS	2013	2014	2015	2016	2017
Liquidez corriente	1,22	1,52	1,63	1,54	1,56
Razón ácida	0,35	0,59	0,71	0,47	0,50
Capital de trabajo	22.922.590	67.195.470	81.129.488	71.391.537	72.202.869
Rentabilidad patrimonio	12,8%	22,4%	32,1%	14,7%	15,4%
Rentabilidad activo	4,7%	8,1%	11,9%	5,6%	6,1%
Rentabilidad activos operacionales	6,9%	15,0%	21,1%	9,2%	8,4%
Rentabilidad Sobre las Ventas	12,5%	17,9%	20,0%	18,6%	14,8%
Margen Ebitda	19,9%	25,0%	29,5%	22,7%	22,0%
Ingresos de explotación	88.282.031	125.658.547	195.092.902	111.814.004	166.925.016
Costos de explotación	(66.104.401)	(88.931.541)	(130.974.378)	(75.486.493)	(117.369.791)
Ganancia bruta	22.177.630	36.727.006	64.118.524	36.327.511	49.555.225
Gastos financieros	(1.483.463)	(1.005.703)	(763.659)	(306.810)	(1.025.861)
R.A.I.I.D.A.I.E.	24.326.128	39.389.027	61.838.618	28.587.386	38.434.446
Utilidad (Pérdida)	11.000.372	22.509.783	39.116.097	20.768.165	24.656.861
EBITDA	24.326.128	39.389.027	61.838.618	28.587.386	38.434.446
Cobertura Gastos Financieros	10,02	27,84	68,28	81,79	31,08
Utilidad por acción	39,22	75,34	122,11	71,43	76,96
Nivel de endeudamiento	1,76	1,89	1,58	1,66	1,60
Nivel de endeudamiento neto	1,50	1,55	1,28	1,49	1,46
Nivel de endeudamiento Financiero	1,06	1,21	1,12	1,27	1,23
Deuda financiera/EBITDA(12 M)	3,88	3,31	2,43	6,55	5,11
Deuda financiera neta/EBITDA(12 M)	2,91	2,39	1,78	5,71	4,52
Deuda corto plazo / deuda total	66,8%	64,2%	60,2%	53,8%	50,3%
Deuda largo plazo / deuda total	33,2%	35,8%	39,8%	46,2%	49,7%

Los ratios son calculados de la siguiente forma:

¹ Liquidez Corriente = Activo Corriente / Pasivo Corriente

² Razón Ácida = (Activo Corriente - Inventario) / Pasivo Corriente

³ Capital de Trabajo = Activo Corriente - Pasivo Corriente

⁴ Rentabilidad Patrimonio = Resultado Ejercicio Últimos Doce Meses / Patrimonio Total Promedio Últimos Doce Meses

⁵ Rentabilidad Activo = Resultado Ejercicio Últimos Doce Meses / Total Activos Promedio Últimos Doce Meses

⁶ Rentabilidad Activos Operacionales = Resultado Ejercicio Últimos Doce Meses / (Inventarios + Propiedades, planta y equipo + Propiedades de inversión)

⁷ Rentabilidad Sobre Ventas = Resultado Ejercicio / Ingresos por Venta

⁸ Margen EBITDA = EBITDA / Ingresos Proporcionales (NIC 31)

⁹ R.A.I.I.D.A.I.E. (Resultado Antes de Impuestos, Intereses, Depreciación, Amortización e Ítems Extraordinarios) = Ganancia Antes de Impuestos - Ingresos Financieros + Costos Financieros + Costos Financieros Activos + Depreciación Amortización + Provisión de pagos basados en acciones + Otras ganancias (pérdidas) + Diferencias de cambio + Resultado por unidades de reajuste - Ganancia (pérdida) de Asociadas y Negocios Conjuntos + EBITDA de Asociadas y Negocios Conjuntos

¹⁰ EBITDA = Ganancia Antes de Impuestos - Ingresos Financieros + Costos Financieros + Costos Financieros Activos + Depreciación + Amortización + Provisión de pagos basados en acciones + Otras ganancias (pérdidas) + Diferencias de cambio + Resultado por unidades de reajuste - Ganancia (pérdida) de Asociadas y Negocios Conjuntos + EBITDA de Asociadas y Negocios Conjuntos

¹¹ Cobertura de Gastos Financieros = (Resultado Antes de Impuestos - Costos Financieros) / Costos Financieros

¹² Utilidad por Acción = Ganancia (Pérdida) Atribuible a los Controladores / Promedio de últimos doce meses de Acciones Suscritas y Pagadas

¹³ Nivel de Endeudamiento = Total Pasivo / Total Patrimonio

¹⁴ Nivel de Endeudamiento Neto = (Total Pasivo - Caja y Equivalentes) / Total Patrimonio

¹⁵ Nivel de Endeudamiento Financiero = Deuda Financiera / Total Patrimonio.

¹⁶ Deuda Financiera / EBITDA (12M) = Deuda Financiera / EBITDA (Período 12 meses)

¹⁷ Deuda Neta/ EBITDA (12M) = (Deuda Financiera - Efectivo y Equivalentes) / EBITDA (Período 12 meses)

¹⁸ Deuda Corto Plazo / Deuda Total = Pasivo Corriente / Pasivo Total

¹⁹ Deuda Largo Plazo / Deuda Total = Pasivo No Corriente / Pasivo Total

Estado de Flujo de Efectivo

ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO (MILLONES DE CLP)	DIC-17	DIC-16	VAR	% VAR.
Flujo de la Operación	4.771	(30.044)	34.815	115,9%
Flujo de la Inversión	(4.187)	(5.400)	1.213	(22,5%)
Flujo de la Financiamiento	(1.054)	20.532	(21.586)	(105,1%)
(Disminución) Neto de Efectivo y Equivalentes al Efectivo	(470)	(14.912)	(14.442)	(96,8%)
Efectivos y Equivalentes al Efectivo al Principio del Ejercicio	23.270	38.182	(14.912)	(39,1%)
EFFECTIVOS Y EQUIVALENTES AL EFECTIVO AL FINAL DEL EJERCICIO	22.780	23.670	(890)	(3,8%)

Hechos Relevantes

- i. **Citación Junta Ordinaria.** En sesión de directorio, celebrada el lunes 3 de abril de 2017, se acordó citar a Junta Ordinaria de Accionistas de la sociedad, a celebrarse el día 26 de abril de 2017 a las 09:00 horas, en el Hotel Atton Las Condes, ubicado en Alonso de Córdova 5199 Las Condes, Santiago, Chile, con el fin de que ésta se pronuncie sobre materias propias de este tipo de juntas.
- ii. **Acuerdos Junta Ordinaria.** El 26 de abril de 2017, la junta ordinaria de accionistas de Paz Corp S.A. acordó entre otras materias lo siguiente: distribuir como dividendo una suma equivalente al 40,6% de la utilidad líquida distributable del ejercicio 2016, que ascendió a \$ 20.240.273.393, lo que equivale a un dividendo de \$ 29,0 por acción, y a un dividendo total de \$ 8.217.706.887. El referido dividendo será puesto a disposición de los accionistas a contar del día 26 de mayo de 2016 y, en consecuencia, tendrán derecho al mismo los accionistas que figuren inscritos en el registro de accionistas de la sociedad a la medianoche del día 20 de mayo de 2017.

Información Bursátil

	NÚMERO ACCIONES TRANSADAS	PRECIO PROMEDIO (\$)	MONTO TRANSADO (\$)
1T17	10.415.552	556,4	5.795.494.664
2T17	28.729.551	621,2	17.847.640.929
3T17	21.570.432	787,7	16.991.633.913
4T17	33.383.649	994,8	33.208.877.859



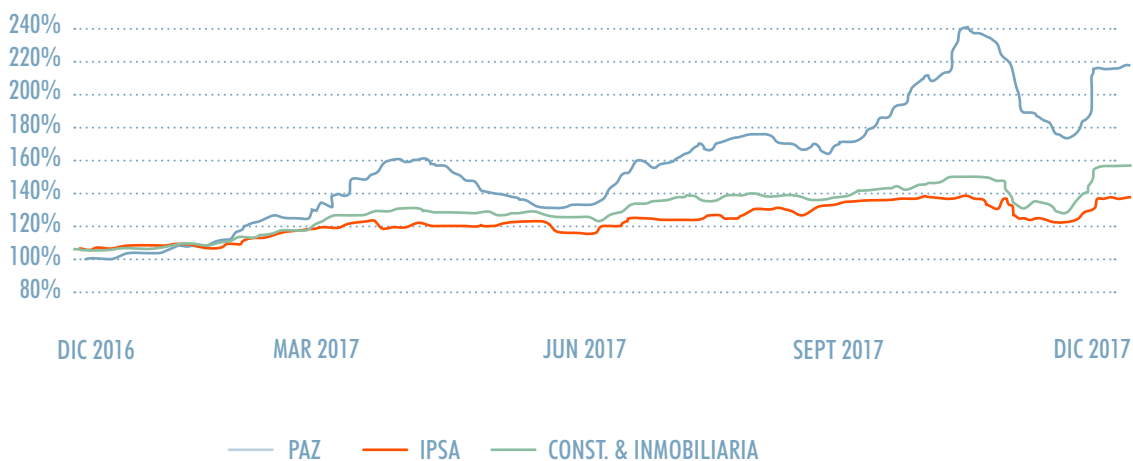
TRANSACCIONES DE RELACIONADOS

Las transacciones registradas durante 2017 por el grupo controlador y los principales accionistas son las siguientes:

NOMBRE / RAZÓN SOCIAL	RELACIÓN	FECHA	VENTA	PRECIO (\$)	MONTO (\$)
INVERSIONES B Y J LIMITADA	Controlador	17/11/2017	818.264	1030,2	842.975.573
INVERSIONES B Y J LIMITADA	Controlador	17/11/2017	1.000.000	1030,2	1.030.200.000
INVERSIONES GLOBUS LIMITADA	Controlador	17/11/2017	1.181.736	1030,2	1.217.424.427
INVERSIONES BRAKERS LIMITADA	Controlador	17/11/2017	1.000.000	1030,2	1.030.200.000
INVERSIONES B Y J LIMITADA	Controlador	20/10/2017	2.000.000	980	1.960.000.000
INVERSIONES GLOBUS LIMITADA	Controlador	20/10/2017	4.000.000	980	3.920.000.000
INVERSIONES BRAKERS LIMITADA	Controlador	20/10/2017	2.000.000	980	1.960.000.000
INVERSIONES ALCIETA LIMITADA	Director	15/09/2017	1.400.000	785	1.099.000.000
JUAN PABLO ARMAS MAC DONALD	Presidente del Directorio	20/06/2017	756.751	610	461.618.110
MARÍA ANGELICA SAENZ FLUXA	Cónyuge Presidente	20/06/2017	13.100	610	7.991.000
ASESORIAS E INVERSIONES PUERTO ABIERTO LTDA.	Presidente del Directorio	20/06/2017	7.749.398	610	4.727.132.780
JORGE IGNACIO MOLINA LOPEZ	Ejecutivo Principal	18/04/2017	6.032	750	4.524.000
JORGE IGNACIO MOLINA LOPEZ	Ejecutivo Principal	18/04/2017	65.613	750	49.209.750
JORGE IGNACIO MOLINA LOPEZ	Ejecutivo Principal	13/04/2017	60.259	700	42.180.697

INFORMACIÓN ACERCA DE LA ACCIÓN DE PAZ CORP S.A. EN LA BOLSA DE COMERCIO DE SANTIAGO

EVOLUCIÓN ACCIÓN PAZ CORP S.A.
IPSA | C&I 12 MESES MOVILES (BASE 100)



Fuente: Bolsa de Comercio

Corresponde a un Índice Bursátil desarrollado y publicado por la Bolsa de Comercio de Santiago, que mide el comportamiento accionario de las Compañías del sector económico de Construcción e Inmobiliario.

Factores de Riesgo

La industria inmobiliaria y de la construcción es de naturaleza cíclica y puede verse afectada significativamente por cambios en las condiciones económicas locales y globales, normativas de la autoridad y otras variables que pueden impactar los costos y precios de las viviendas así como la capacidad de nuestros clientes de adquirir viviendas, lo que a su vez podría reducir las ventas, utilidades y liquidez de la Compañía. Así mismo, la Compañía tiene inherentes una serie de riesgos producto de la manera en que ha estructurado sus negocios y su financiamiento. Estos riesgos también pueden impactar en las utilidades y la liquidez de la Compañía.

A continuación se presenta un resumen de los principales factores de riesgo a los que está expuesta la Compañía y las políticas de mitigación que la administración desarrolla para abordar dichos riesgos.

Cambios en condiciones económicas y de mercado

La actividad de la industria inmobiliaria y de construcción está altamente correlacionada con los ciclos económicos de la economía. Para el sector edificación en general, la demanda depende principalmente de las expectativas de crecimiento de la economía, los niveles de desempleo, el acceso a financiamiento de largo plazo, y las estrategias comerciales de las compañías inmobiliarias y constructoras. Sin embargo, el efecto de cada una de estas variables varía entre los distintos segmentos de la población.

Cambios en las condiciones económicas y de mercado pueden resultar en ventas de viviendas con pérdidas o mantener un inventario de terrenos por más tiempo que el planificado, con el consiguiente aumento de costos.

La Compañía busca mitigar estos riesgos a través de una estrategia que busca diversificar la oferta con el fin de abarcar distintos segmentos de la población. Nuestra oferta se concentra principalmente en viviendas cuyo precio fluctúa entre las UF 2.000 a UF 5.000, cuya demanda por este tipo de inmuebles son los segmentos medios, o medios altos de la población.

Por otro lado, dentro de nuestro portfolio de proyectos, también ofrecemos viviendas de precios superiores con el propósito de abarcar los segmentos altos de la demanda para esta industria. Además, una porción menor de nuestro stock de viviendas posee precios entre las UF 1.000 a UF 2.000, con el fin de ofrecer al mercado un producto que cumple con los requisitos y exigencias de los subsidios del estado para viviendas que cumplan con estas características.

Por otro lado, para mitigar los riesgos asociados a la naturaleza cíclica de la industria, mantenemos una posición conservadora respecto del stock de viviendas en oferta procurando tener en torno a 24 meses para agotar stock en nuestro portafolio de proyectos.

Volatilidad de los mercados financieros

La incertidumbre en los mercados financieros puede afectar nuestra liquidez y nuestra capacidad de conseguir financiamientos para la compra de terrenos y el desarrollo de nuevos proyectos.

Para mitigar este riesgo la Compañía mantiene una posición de caja conservadora que le permita hacer frente a este tipo de escenarios. La Compañía invierte su caja fundamentalmente en instrumentos de corto plazo tales como fondos mutuos y depósitos a plazo, inversiones de bajo riesgo, donde se privilegia mantener la opción de rápida liquidez de los activos.

Las inversiones se realizan siempre con instituciones de primera línea, tanto nacionales como extranjeras que cuenten con oficinas en los países donde la Sociedad opera.

Estas instituciones deben tener una calificación de riesgo adecuado al tipo de inversión, perspectivas positivas o estables por parte de las principales clasificadoras de riesgo, y contar con una amplia trayectoria en el sector bancario y/o financiero.

El desarrollo de nuestros proyectos inmobiliarios requiere normalmente de créditos para financiar la construcción y en algunos casos la compra de terrenos, por lo cual la incertidumbre en los mercados financieros podría afectar de manera adversa la liquidez y la capacidad de conseguir dichos financiamientos.



Dado lo anterior la Compañía aprueba el plan de inversión de cada proyecto, así como el financiamiento bancario necesario, antes del comienzo del proyecto, asegurándose de esta forma de contar con la totalidad de la necesidad de financiamiento hasta su término. Así mismo, la Compañía define en su plan de negocios, tomando en consideración las variables del mercado, la inversión requerida y el financiamiento necesario para cumplir con la compra de terrenos y desarrollo de proyectos, procurando mantener una posición de caja conservadora que permita administrar la volatilidad que puedan presentar los mercados financieros en el corto plazo.

Naturaleza cíclica del ciclo de negocio

Nuestro negocio es de naturaleza cíclica y nuestros resultados pueden ser fluctuantes. La construcción de inmuebles generalmente comienza algunos meses después del inicio de las ventas y dura normalmente entre 18 y 24 meses. Los resultados de la venta de los inmuebles se ven reflejados cuando comienza el período de escrituración y entrega de los inmuebles, lo que genera que éstos puedan fluctuar durante un año fiscal.

La Compañía tiene una política de lanzamientos de ventas e inicios de construcción que busca un equilibrio durante el año, de forma que proyectada en el tiempo logre niveles de ingresos y resultados homogéneos durante los trimestres. Adicionalmente, mantiene un control exhaustivo del cumplimiento de las fechas definidas en el plan de negocios con el fin de evitar oscilaciones entre las fechas de desarrollo de los proyectos durante el año. Sin embargo, por la naturaleza misma del negocio no es posible garantizar el cumplimiento de estos objetivos en su totalidad.

Liquidez requerida para desarrollar proyectos

El negocio inmobiliario y de construcción es intensivo en el uso de capital producto del tamaño de las inversiones y de los plazos involucrados para recuperar la inversión (típicamente 30 meses o más).

Debido a que no contamos con una línea de financiamiento permanente de capital de trabajo renovable, dependemos fundamentalmente de los flujos operacionales para cumplir con nuestras obligaciones financieras y cubrir nuestros costos y gastos operacionales.

En el caso que el mercado inmobiliario experimente condiciones desfavorables importantes, que impliquen menores ventas de inmuebles significativas, nuestros flujos de caja podrían no ser suficientes para cubrir todas nuestras obligaciones y podría obligarnos entre otras medidas a: i) reestructurar nuestra deuda, ii) reducir o suspender inversiones tales como compra de nuevos terrenos, iii) buscar nuevas fuentes de financiamiento, iv) realizar ventas de activos no esenciales, v) buscar capital adicional en terceros, o vi) forzar la venta de viviendas a menores precios.

En particular el no poder comprar terrenos adicionales podría afectar la capacidad de la Compañía de generar ingresos operacionales a futuro por ventas de inmuebles.

Para mitigar estos riesgos, es necesario tener un control riguroso sobre el ciclo de utilización y generación de caja. La Sociedad mantiene un control permanente del flujo de caja con un horizonte de corto, mediano y largo plazo a través de un detalle mensual y actualización de proyecciones trimestrales, con la finalidad de estimar las necesidades de caja futuras. Esto, además de una política de caja conservadora, permite proyectar escenarios que pudieran impactar a la Compañía, lo que nos permite tomar medidas para asegurar la disponibilidad de caja y llevar adelante nuestro plan de negocios.

Por otro lado, la Compañía realiza una activa gestión de inventarios, evitando tener altos niveles de stock en situaciones adversas. En este sentido, la estructura financiera de los proyectos permite contar con un margen de acción disminuyendo así las presiones de liquidación en condiciones adversas.

Deuda, tasa de interés e inflación

Debido a que nuestro negocio se lleva a cabo con deuda, cambios en tasas de interés o en la inflación pueden afectar de forma significativa los costos de dichas deudas, reduciendo el margen de los proyectos. A su vez, alzas en la inflación y/o alzas en las tasas de interés a largo plazo pueden influir en la postergación de decisiones de inversión o compra de viviendas por parte de nuestros clientes.

El financiamiento de los proyectos inmobiliarios que desarrolla la Compañía típicamente se financian con un 35% de capital propio, un 10% por ingresos de preventa y un 55% de financiamiento bancario.

El financiamiento bancario considera normalmente la hipoteca del terreno en construcción. El financiamiento para la construcción de proyectos opera con líneas de crédito de construcción y la forma de materializar dichos créditos es a través de pagarés de corto plazo que se renuevan hasta la fecha de vencimiento de la línea. Adicionalmente, si llegada la fecha de vencimiento de la línea no se ha amortizado el capital adeudado, existe una instancia de renovación del plazo sujeta a la evaluación comercial y de riesgo del proyecto por parte de la institución bancaria en cuestión.

El costo de endeudamiento es un factor incidente en los resultados de la Compañía. En Chile, la gran mayoría de los financiamientos bancarios de construcción se pactan en base a spreads fijos sobre la tasa TAB en Unidades de Fomento (Tasa Activa Bancaria) de 90, 180 ó 360 días, y por lo tanto alzas

en las tasas TAB y/o en los niveles de inflación implican un aumento en el costo y gasto financiero de los proyectos.

Una vez que los proyectos están en condiciones de ser escriturados, es esencial acelerar al máximo dicho proceso de manera de generar los ingresos y así amortizar con rapidez la deuda de construcción. La Compañía ha invertido en sistemas de información y en personal para llevar a cabo un proceso de escrituración lo más expedito posible.

Además, se han firmado acuerdos con la mayoría de los bancos de la plaza de manera de recibir los pagos de los créditos hipotecarios en plazos preferentes. Todo lo anterior radica en una amortización de la deuda de construcción en plazos acotados lo que finalmente se traduce en menores gastos financieros y en una reducción en el riesgo asociado con alzas de tasas de interés y/o de inflación.

En Perú, a diferencia de Chile, los clientes firman las escrituras de compraventa (minutas de compraventa) durante el período de construcción teniendo como única condición suspensiva la entrega física de la vivienda.

De esta manera, los clientes reciben su crédito hipotecario durante el período de construcción una vez que hayan cumplido las condiciones de calificación de los bancos. El desembolso de los créditos hipotecarios al desarrollador inmobiliario se realiza de acuerdo al estado de avance de la obra. El desarrollador inmobiliario es garante del crédito hipotecario recibido hasta la entrega del bien y su correspondiente inscripción en los registros públicos. El financiamiento de los proyectos imo-

PROYECTO "TRIGALES", LAS CONDES, SANTIAGO.





biliarios típicamente se realiza con un 30% de capital propio y el saldo restante con anticipos de los clientes (ya sea por pagos de pie o desembolsos de créditos hipotecarios) y con líneas de créditos de construcción.

En Brasil, los proyectos que desarrolla nuestra filial Paz Realty E P Ltda., hasta la fecha han sido financiados por la Caixa Econômica Federal (banco estatal brasilero) que utiliza un mecanismo de financiamiento muy similar al descrito anteriormente para el Perú.

Por lo tanto, los proyectos inmobiliarios también se financian típicamente con un 30% de capital propio y el saldo restante con anticipos de los clientes (ya sea por pagos de pie o desembolsos de créditos hipotecarios) y con líneas de créditos de construcción.

La Compañía generalmente financia la compra de sus terrenos con un 20% a 50% de capital propio y el saldo con financiamiento bancario. En los financiamientos de terrenos que son a más largo plazo (más de 12 meses) la Sociedad privilegia la aplicación de tasas fijas de manera de evitar incertidumbres sobre el comportamiento y evolución futura de los tipos de interés.

Al iniciar la construcción de los proyectos con capital propio, se procede a la cancelación de la deuda que financia el terreno con capital y luego se procede con el financiamiento del proyecto según la estructura descrita anteriormente.

Si bien la Compañía está expuesta a alzas en las tasas de interés y a la inflación, dado que la mayor parte de la deuda con que operamos es de corto plazo, el riesgo a alzas en las tasas de interés es más bien acotado ya que el duration de la deuda es bajo. Como se mencionó anteriormente, las tasas sobre deuda bancaria utilizada para financiar la construcción por lo general se pacta a plazos menores de 360 días.

A continuación, se presenta un análisis de la exposición presente en la deuda, respecto del tipo de tasa y luego un análisis del efecto de la variación posible de la tasa de interés sobre los intereses por pagar al vencimiento de cada línea de crédito o bien montos no descontados según vencimiento. Es importante mencionar que este análisis del efecto de la variación de las tasas de interés no considera la deuda existente en Perú, dado que no se consolida producto de la entrada en vigencia de la NIIF 11.

La deuda se estructura según las siguientes tasas:

TASAS	31-12-2017 % DEUDA	31-12-2016 % DEUDA
Tasa de interés fijo	1%	3%
Tasa de interés variable	99%	97%
TOTAL	100%	100%

Al efectuar un análisis de sensibilidad sobre la porción de deuda con tasa variable en un escenario en que las tasas fluctuaran de $-0,5\%$ y $+0,5\%$, podemos identificar que el efecto

por dichas variaciones de tasas en los costos financieros, (los cuales son activados parcialmente en el rubro de inventarios) podría fluctuar de la siguiente manera:

EFECTO EN COSTOS FINANCIEROS POR VARIACIÓN TASA	ESCENARIO DEUDA TASA INTERÉS VARIABLE		
	TASA-0,5% M\$	TASA CIERRE M\$	TASA+0,5% M\$
Al 31-12-2017	9.019.860	10.023.356	11.026.853
IMPACTO ECONÓMICO	1.003.496		(1.003.496)
Al 31-12-2016	9.660.342	10.595.981	11.531.621
IMPACTO ECONÓMICO	935.640		(935.640)

La Sociedad no tiene una política de cobertura para pasar a una tasa fija las tasas de interés variables de corto plazo que rigen a la mayoría de los créditos que se utilizan para financiar las operaciones de la Sociedad.

A continuación, se muestra un análisis de sensibilidad sobre la porción de deuda que se encuentra expresada en Unidades

de Fomento y los intereses por pagar al vencimiento de la línea de crédito o bien montos no descontados según vencimiento, aplicando un escenario de fluctuación de -0,5% y + 0,5%, podemos identificar que el efecto por dichas variaciones de UF en los costos financieros, (los cuales son activados parcialmente en el rubro de inventarios), podría fluctuar de la siguiente manera:

EFECTO EN COSTOS FINANCIEROS POR VARIACIÓN TASA	MUF	ESCENARIO		
		UF-0,5% M\$	UF CIERRE M\$	UF+0,5% M\$
Al 31-12-2017	7.489	199.695.788	200.699.284	201.702.780
IMPACTO ECONÓMICO		1.003.496		(1.003.496)
Al 31-12-2016	6.855	179.724.518	180.627.656	181.530.794
IMPACTO ECONÓMICO		903.138		(903.138)

Por otro lado, el efecto mostrado anteriormente se ve compensado debido a que gran parte de los flujos de ingresos que provienen de la venta de viviendas también se encuentran indexados a la Unidad de Fomento.

A continuación, se muestran los vencimientos de la deuda no descontada de Paz Corp S.A. y filiales. Para el cálculo de esta nota se considera el capital de los pagarés asociados a cada crédito y su tasa de interés respectiva, que está compuesta por la TAB del día de giro o renovación y el spread fijo; esto al vencimiento del crédito.

AL 31-12-2017							
INSTITUCIÓN	MONEDA	CAPITAL E INTERESES					
		HASTA 1 MES M\$	1 A 3 MESES M\$	3 A 12 MESES M\$	1 HASTA 2 AÑOS M\$	2 A 3 AÑOS M\$	TOTAL M\$
Banco BBVA	UF	-	-	-	-	1.406.228	1.406.228
Banco Crédito e Inversiones	UF	-	-	7.515.245	7.983.154	6.242.560	21.740.959
Banco de Chile	UF	-	3.229.999	-	-	4.685.669	7.915.668
Banco Itaú Corpbanca	UF	3.450.651	7.761.657	4.512.083	-	18.310.791	34.035.182
Banco Santander Chile	UF	134.416	323.479	20.466.194	18.722.740	11.646.119	51.292.948
Banco Scotiabank Chile	UF	-	-	30.150.007	8.625.655	3.780.352	42.556.014
Banco del Estado de Chile	UF	4.232.871	4.175.346	2.674.370	17.353.268	13.316.430	41.752.285
Caixa Econômica Federal	Real Brasileño	-	1.156.823	-	-	-	1.156.823
TOTAL		7.817.938	16.647.304	65.317.899	52.684.817	59.388.149	201.856.107



AL 31-12-2016							
INSTITUCIÓN	MONEDA	CAPITAL E INTERESES					
		HASTA 1 MES M\$	1 A 3 MESES M\$	3 A 12 MESES M\$	1 HASTA 2 AÑOS M\$	2 A 3 AÑOS M\$	TOTAL M\$
Banco BBVA	UF	-	-	-	2.190.677	-	2.190.677
Banco de Chile	UF	-	-	1.221.338	5.209.157	2.822.461	9.252.956
Banco Crédito e Inversiones	UF	-	-	7.892.817	-	-	7.892.817
Banco del Estado de Chile	UF	3.404.315	7.306.621	17.172.730	13.535.117	3.092.314	44.511.097
Banco Santander Chile	CLP	536.675	1.144.966	6.380.886	-	-	8.062.527
	UF	2.846.946	6.682.793	8.406.222	5.817.331	8.278.269	32.031.561
Banco Scotiabank Chile	UF	-	-	1.152.223	21.352.912	7.113.719	29.618.854
Banco Itaú Corpbanca	UF	-	5.479.492	17.295.538	20.136.555	12.218.109	55.129.694
Caixa Económica Federal	Real Brasileño	-	363.160	3.689.075	-	-	4.052.235
TOTAL		6.787.936	20.977.032	63.210.829	68.241.749	33.524.872	192.742.418

Riesgo de tipo de cambio moneda extranjera

La Sociedad presenta negocios en Chile, Perú y Brasil, por lo que existe el riesgo de tipo de cambio producto de las potenciales fluctuaciones en los tipos de cambio de las monedas en las que están denominados los activos y pasivos de las inversiones internacionales.

En las operaciones dentro del país, el riesgo cambiario al que está expuesta la Sociedad es poco significativo, pues tanto los contratos, el financiamiento y los insumos están expresados casi en su totalidad en moneda nacional.

Para mitigar este riesgo se generan contratos de abastecimiento para los principales materiales, asegurando el precio y la entrega de los mismos. Dado que la venta se realiza en UF, la empresa tiene calzado los activos y los pasivos en iguales monedas.

En la operación que la Compañía tiene en Perú y Brasil, no existen riesgos cambiarios relevantes, toda vez que gran parte de los ingresos y financiamientos de los proyectos se encuentran en igual moneda. Sin embargo, se mantiene el riesgo

cambiario de la inversión realizada. Las políticas de mitigación de riesgos son las mismas que Paz Corp S.A.

A continuación, se presenta un recuadro donde se observa la composición de la deuda y los intereses por pagar al vencimiento de la línea de crédito o bien montos no descontados según vencimiento, en el ejercicio actual y su referencia según el tipo de moneda.

MONEDA	31-12-2017 % DEUDA	31-12-2016 % DEUDA
Pesos Chilenos	0,0%	4,1%
UF	99,4%	93,8%
Reales	0,6%	2,1%
TOTAL	100%	100%

Los pasivos financieros presentados corresponden solo a Chile y Brasil, ya que la deuda de Perú no se consolida.

Covenants de deuda

Al 31 de diciembre de 2017 la Compañía no presenta deudas con covenants asociados. Sin embargo, la existencia de covenants en algunas de nuestras deudas futuras, podrían producir restricciones en la operación de las filiales de la Compañía, así como la potencial aceleración en el pago de dichas deudas o pagos por multas por incumplimiento. Dichos covenants pueden prohibir o restringir ciertas actividades, como las distribuciones de caja y/o dividendos a los accionistas.

Además, existen y pueden existir restricciones respecto a que la Sociedad deba mantener la participación en las filiales relevantes o que ellas no puedan cambiar el giro principal de sus actividades, lo que puede afectar a sus operaciones o actividades. El incumplimiento de uno o más de los covenants de nuestra deuda, podría implicar que las instituciones financieras o acreedoras obliguen el pago anticipado de dichas deudas o el pago de multas.

Clasificación de riesgo de la Compañía

Nuestra capacidad de acceder a deudas en condiciones favorables es un factor clave en nuestra capacidad para financiar la construcción de nuestros proyectos los que a su vez permiten generar los flujos operacionales de la Compañía. Una disminución en la calificación de riesgo de la Compañía podría dificultar nuestro acceso a algunas fuentes de financiamiento así como el costo de financiamiento asociado.

Una disminución en la calificación podría gatillarse como resultado de un deterioro significativo de las condiciones económicas locales o globales, por una contracción en las actividades de construcción y venta de inmuebles o por no tener éxito en nuestra estrategia de negocios, que impliquen un efecto negativo en los resultados de la Compañía.

Dado lo anterior, la Compañía está en constante evaluación de las variables del mercado que puedan afectar su capacidad para mantener o mejorar su clasificación de riesgo actual, manteniendo una constante comunicación con las clasificadoras de riesgo de la Sociedad.

A su vez se realiza un seguimiento permanente de cualquier evento, externo o interno, que pudiera afectar negativamente los negocios de la Compañía, de modo de resolver cualquier incidencia que pudiera tener impactos negativos en la clasificación de riesgo actual.

Con fecha 3 de mayo de 2017, en su informe anual de clasificación, la Clasificadora Feller-Rate realizó una mejora de las perspectivas de la Compañía pasando de “estable” a “positiva”, y manteniendo su clasificación en “BBB”. Por otro lado con fecha 9 de mayo de 2017, ICR Clasificadora de Riesgo, en su informe anual, mantuvo la clasificación asignada a la solvencia de Paz Corp S.A., dejándola en la categoría BBB+, con tendencia “estable”.

Fluctuación de valor y disponibilidad de suelo

La industria inmobiliaria es altamente dependiente de la continua disponibilidad y acceso a terrenos adecuados a precios razonables para su desarrollo. La Compañía compete principalmente con otros desarrolladores de viviendas así como desarrolladores de proyectos comerciales (oficinas, centros comerciales, strip malls, etc.) para la compra de terrenos atractivos.

A su vez, las restricciones impuestas por los planes reguladores y la zonificación para los usos de los terrenos pueden impactar la accesibilidad y uso de terrenos.

En la medida que las ciudades se van desarrollando, la competencia por acceder a terrenos con precios convenientes se va incrementando. Cambios en los planes reguladores pueden afectar no solo el tipo de inmuebles que se puede construir, sino también puede restringir los requerimientos de densidad, alturas, números mínimos de estacionamientos, entre otros, por lo que el número de inmuebles a construir sobre un determinado terreno se puede ver afectado potencialmente disminuyendo el monto de ingresos y ganancias de un proyecto. Para mitigar este riesgo, la Compañía tiene áreas de desarrollo enfocadas en la búsqueda de terrenos en los países en donde tiene operaciones. Cada área de desarrollo monitorea permanentemente los distintos planes reguladores, debido al alto impacto que pueden tener en el desarrollo de un proyecto.



La Compañía tiene acceso a una amplia red de corredores y bases de datos, y realizamos continuamente estudios y búsqueda de terrenos, evaluando acuciosamente los costos de las distintas alternativas que se presenten con el objetivo de disponer de un banco de terrenos que permita el desarrollo de nuestro plan de negocios.

Por política corporativa, no se realizan inversiones especulativas en terrenos y la mayoría de los terrenos son adquiridos con el objetivo de desarrollar un proyecto inmobiliario en el corto o mediano plazo. Dado lo anterior, procuramos tener un banco de terrenos con una venta potencial de viviendas equivalentes a 30 meses de venta, lo que nos permita desarrollar nuestro plan de negocios sin quedar excesivamente sobre estoqueado con terrenos.

Adicionalmente, el riesgo de tener inventarios de terrenos puede ser importante para las empresas dedicadas a la construcción y ventas de inmuebles. El valor de mercado de los terrenos en nuestro banco de terrenos puede fluctuar significativamente como resultado de cambios en las condiciones económicas y de mercado. En el evento de cambios relevantes en dichas condiciones, que pueden generar una disminución en los precios de venta de nuestras viviendas, es posible que tengamos que mantener un inventario de terrenos por mayor tiempo al planificado o que decidamos vender terrenos con pérdidas.

En el caso de opciones de compra de terrenos, podríamos no ejercerlas, lo que implicaría incurrir en los costos asociados a no ejercer dichas opciones. Mantener un inventario de terrenos por mayor tiempo al planificado acarrea costos (financieros, impuestos territoriales, y de seguridad) que finalmente pueden producir un menor desempeño del esperado para los proyectos y la Compañía.

Históricamente en la industria inmobiliaria el costo de terrenos en el largo plazo ha mostrado una tendencia de ir mayormente al alza y por tal motivo, los terrenos que se encuentran registrados en nuestro banco de terrenos, generalmente han demostrado no perder valor al momento de ser desarrollados o enajenados. La Compañía registra los terrenos a costo histórico de adquisición, al menos que se decida la venta de un terreno, en cuyo caso se registra en base al valor de mercado del mismo determinado por tasaciones externas.

Fluctuaciones de precios en materias primas y mano de obra

Disponibilidad y fluctuaciones en precios de materias primas y de mano de obra pueden atrasar o aumentar los costos de la construcción y afectar negativamente a nuestros resultados. La industria de la construcción tiene períodos de escasez de materias primas y mano de obra. En estos períodos de escasez, se pueden producir fluctuaciones en los precios, lo que sumado a posibles retrasos en la construcción pueden producir aumentos en los costos totales de construcción.

En algunos casos, no es posible traspasar estos mayores costos asociados al valor de venta de las viviendas, por lo que pueden afectar negativamente los resultados de la Compañía.

Para mitigar estos riesgos la Compañía, en el caso de Chile, mantiene una constructora interna con equipos cohesionados que han trabajado en Paz por muchos años. Esto nos permite tener la capacidad de ejecutar la construcción de gran parte de nuestros proyectos, mitigando así las dificultades que se pueden presentar en la industria de la construcción cuando los ciclos están al alza.

Por otro lado la Compañía, en Chile y Perú, es uno de los principales desarrolladores inmobiliarios con lo cual compramos materiales en volumen accediendo de esta manera a precios atractivos para la mayoría de los insumos de la construcción.

También hemos establecido relaciones de confianza con los principales proveedores y tenemos como política cumplir todas nuestras obligaciones contractuales y de pago en los plazos acordados. Esto permite mejores precios y fortalece las relaciones de largo plazo con nuestros proveedores.

En cuanto al proceso de compra de materiales, tenemos como política cotizar con el mayor número de proveedores posibles procurando obtener las mejores condiciones para todos nuestros proyectos. En algunos casos realizamos importaciones directas de materiales en aquellos casos que así lo ameriten.

Restricciones en el mercado de financiamiento hipotecario

Debido a que la mayoría de nuestros clientes requieren financiamiento hipotecario para la compra de sus viviendas, incrementos en las tasas de interés o mayores restricciones para la obtención de dichos créditos pueden limitar la asequibilidad a nuestros inmuebles, bajando la demanda por los mismos.

A fines del año 2015 la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras (SBIF) emitió una normativa sobre provisiones de créditos hipotecarios, en donde se menciona que se incrementarán las provisiones a las instituciones que otorguen financiamientos mayores al 80%.

Con lo anterior, a contar del mes de junio de 2015, la política de la Compañía asociada al pie exigido para ventas en Chile se incrementó en la mayoría de los casos a un 15%. A su vez, cuando se trata de venta futura de viviendas (o venta en verde), los clientes son sometidos a un riguroso proceso de pre-evaluación de manera de disminuir el riesgo que no sean sujetos de crédito al momento de tener que escriturar las viviendas. La Compañía también tiene acuerdos comerciales con la mayoría de los bancos de manera que nuestros clientes tengan acceso a condiciones favorables en sus créditos hipotecarios.

Cambios en normativas tributarias

La disminución de beneficios tributarios (como los incluidos en el DFL-2, que la venta de inmuebles no esté gravada con IVA, el crédito especial de IVA a empresas constructoras, y la posibilidad de deducir de impuestos los gastos financieros de créditos hipotecarios, entre otros) o incrementos de impuestos asociados a ser propietario de un inmueble, podría afectar negativamente la demanda por viviendas y tener un impacto adverso en nuestro negocio y resultados financieros.

De hecho, el 29 de diciembre de 2014 se publicó la Ley N° 20.780 referente a la reforma tributaria. Con esta ley, entre otras cosas, se hacen modificaciones que impactan directamente a la industria inmobiliaria y construcción, y como se señaló anteriormente, podrían impactar negativamente nuestro negocio y resultados financieros.

Adicionalmente, el día 8 de febrero de 2016 se publicó la Ley N° 20.899, denominada Ley de simplificación, que introdujo una serie de ajustes a la Ley N° 20.780 de Reforma Tributaria publicada el 29 de septiembre de 2014.

En base a ambas Leyes citadas, el impacto de los cambios normativos en la industria inmobiliaria y de la construcción, tienen las siguientes implicancias en el negocio de la Compañía en Chile:

Impuestos indirectos

Aspectos vigentes desde Ley N° 20.780

- Ampliación de los sujetos gravados de IVA, siendo gravada toda venta de bienes inmuebles independiente de quien haya construido, incorporando a las empresas inmobiliarias a la cadena del IVA de forma permanente, resultando gravada:
 - La venta de bienes corporales inmuebles, excluyendo el valor del terreno incluido en la operación, y
 - Los contratos generales de construcción o de instalación o confección de especialidades.
- No constituye hecho gravado con IVA, la venta que se realice en razón de una promesa de venta válidamente celebrada hasta el 31 de diciembre de 2015, mediante escritura pública o instrumento protocolizado.
- Exención personal y permanente para quienes financien en todo o parte la compra de un inmueble con subsidio habitacional del MINVU.
- Exención temporal durante el año 2016, de inmuebles con permiso de edificación a 31 de diciembre de 2015, cuya venta se celebre durante el ejercicio 2016.

- Reducción de los topes de costo de construcción para acceder al beneficio de crédito especial para empresas constructoras (CEEC), que antes de la reforma tenía un tope de UF 4.500, disminuyéndose gradualmente del siguiente modo:

A PARTIR DE	MONTO MÁXIMO COSTO CONSTRUCCIÓN (UF)	MONTO MÁXIMO DE CRÉDITO IVA (UF)
1 de enero del 2015	UF 4.000	UF 225
1 de enero del 2016	UF 3.000	UF 225
1 de enero del 2017	UF 2.000	UF 225

Modificaciones introducidas por Ley de simplificación N° 20.899

- A contar del 1 de enero de 2016 las promesas de venta de inmuebles, ya no son hechos gravados con IVA. Los pagos realizados contra promesa, serán liquidados y aplicado el impuesto por el precio total, al momento de la venta.
- Se amplió el derecho al crédito especial a empresas constructoras (CEEC), a viviendas financiadas con subsidio, en aquellos casos que éste se otorgue a viviendas de hasta 2.200 UF.
- Empresas constructoras que vendan viviendas con subsidio, y por tanto estén exentas de IVA, podrán utilizar igualmente el beneficio que establece el Decreto Ley N° 910/1975 (CEEC).
- Ampliación de la exención para proyectos con permiso de edificación al 1 de enero de 2016. Se extiende a proyectos que no teniendo dicho permiso a esa fecha, las respectivas solicitudes de recepción de obra definitiva se hayan ingresado a la Dirección de Obras Municipales correspondiente hasta el 31 de marzo de 2017, sin que sea relevante la fecha en que se vendan los inmuebles.

Impuestos de timbres y estampillas

- En el año 2016, el impuesto de timbres y estampillas se incrementó de un 0,4% a un 0,8% en términos anuales, lo cual afectó el costo asociado a los contratos de crédito para financiamiento de proyectos, así como a los créditos hipotecarios de nuestros clientes.

Impuestos directos

Cambios en la tributación por ganancias de capital en compra y venta de inmuebles

- De acuerdo a lo dispuesto en la Reforma Tributaria, a partir del 1° de enero de 2017 las personas naturales deberán pagar Impuesto Global Complementario, o adicional en su caso, por las ganancias de capital obtenidas en la venta de inmuebles, adquiridos desde el 1 de enero de 2004.
- Para aplacar el efecto de esta situación, se otorgó la posibilidad para personas naturales residentes o con domicilio en Chile, de tributar con un impuesto único con tasa del 10% sobre la ganancia. Se considerará ingreso no renta el mayor valor obtenido hasta el límite de UF 8.000 por contribuyente. En el caso de inversionistas extranjeros, tributarán con impuesto adicional del 35% y opera sólo la posibilidad de acogerse a la cuota exenta de UF 8.000, beneficio incorporado para los no residentes por la Ley de Simplificación N° 20.899.

Cambios legales y regulatorios

Las empresas del rubro inmobiliario y construcción están sujetos a leyes y regulaciones que afectan principalmente la zonificación de terrenos, la protección del medio ambiente, el proceso de construcción, y las garantías de las viviendas vendidas, todo lo cual puede causar atrasos y costos asociados a dar cumplimiento a dichas regulaciones y que pueden restringir nuestra actividad en ciertas regiones o áreas. Estas leyes y regulaciones a menudo están sujetas a la facultad de discrecionalidad y prudencia de las autoridades administrativas, lo que puede retrasar o aumentar los costos de los desarrollos o construcciones relacionados con el negocio.

Adicionalmente, los gobiernos locales donde operamos podrían aprobar iniciativas de menor desarrollo inmobiliario para algunos sectores específicos, lo que podría impactar en forma negativa la posibilidad de compras de terrenos y de construcción en dichas áreas. Aprobaciones de este tipo de iniciativas podrían afectar nuestra capacidad de construir y vender inmuebles en los mercados afectados y/o podrían requerir cumplir con requerimientos adicionales, lo que podría afectar los plazos y costos de construir en dichos mercados, con el consiguiente impacto en ingresos y ganancias.

También estamos sujetos a una variedad de leyes y regulaciones concernientes a la protección de la salud y del medio ambiente. En particular, las leyes y regulaciones sanitarias y medioambientales que se aplican a una comunidad o sector pueden variar significativamente. Cumplir con estas regulaciones puede resultar en atrasos o en restricciones o prohibiciones que pueden afectar al desarrollo de los proyectos y por ende los resultados y la liquidez de la Compañía.

La Compañía tiene como política sólo comprar terrenos que ya cuenten con una zonificación definida y que no tengan potenciales conflictos con las leyes medioambientales o sanitarias.

Calidad y servicio de post-venta

Nuestra estrategia de negocios se basa fuertemente en ofrecer productos de calidad y en lograr una experiencia del cliente superior. Tenemos una especial preocupación respecto del diseño (interior y exterior) de nuestros proyectos y en el control de calidad del proceso constructivo de manera de minimizar defectos y por ende reclamos de clientes y costos de post-venta. Así mismo, el proceso de revisión, recepción y entrega a clientes de las viviendas se lleva con el más alto nivel de rigurosidad, y contamos con departamentos de post-venta y servicio al cliente cuyo personal está entrenado para dar un servicio de primer nivel con el objetivo de solucionar problemas de construcción en el más breve plazo posible. Sin embargo, no podemos asegurar que esta estrategia de negocios siempre funcione según lo planificado y por lo tanto estamos expuestos a reclamos, costos de reparación, y daño a nuestra imagen corporativa.

Competencia con otros desarrolladores inmobiliarios

Competimos en diferentes niveles con otras compañías que pueden tener mayores ventas y recursos financieros que nuestra Compañía, lo que puede afectar nuestro éxito comercial y nuestra posición competitiva.

Competimos no sólo por los posibles compradores de viviendas, sino que también por propiedades y terrenos deseables para desarrollar proyectos, así como por materias primas y mano de obra calificada. Lo anterior puede impactar nuestros costos y márgenes.

La Compañía tiene una posición de mercado importante y una marca bien posicionada en todos los mercados donde compete, lo cual permite mitigar el riesgo de competencia con otros desarrolladores inmobiliarios.

PROYECTO "VISIÓN URBANA", LA FLORIDA, SANTIAGO.



Riesgos propios de la actividad de la construcción

La actividad de la construcción es de naturaleza riesgosa y por lo tanto requiere operar bajo estrictas medidas de seguridad y prevención. A pesar de las medidas de seguridad, siempre existe la posibilidad de que ocurran siniestros que afecten la integridad física de los trabajadores, personas que se encuentren en las cercanías de las obras, así como de las obras en construcción o ya terminadas.

La Compañía impone altos estándares de seguridad a todo nuestro personal interno así como a nuestros sub-contratistas. Contamos con un departamento de prevención de riesgo que está preocupado permanentemente que se apliquen estas medidas de seguridad y que se cumpla con la regulación vigente en esta materia. A su vez se realizan programas de capacitación en medidas de prevención y seguridad al personal de obra.

Para proteger nuestros principales activos y cubrir potenciales contingencias contratamos seguros de responsabilidad civil y TRC (Todo Riesgo de Construcción). Los seguros de responsabilidad civil cubren posibles daños que se ocasionen a terceros, tanto a trabajadores como a terceros, así como daños a propiedades de terceros que pudieran ser ocasionados por la ejecución de las obras. El seguro TRC cubre el activo en construcción (incluyendo equipos, maquinarias, existencias en bodega, mobiliario, etc.) de potenciales daños que pudieran ocurrir producto de sismos, incendios, robos y actos terroristas entre otros.

Condiciones climáticas o desastres naturales

Condiciones climáticas o desastres naturales, como terremotos, incendios u otras condiciones ambientales pueden perjudicar el mercado local de la construcción y venta de inmuebles. A modo de ejemplo, el terremoto de febrero de 2010 que afectó fuertemente a la zona Centro-Sur de Chile (principalmente Santiago, Rancagua, Talca y Concepción) impactó significativamente en la menor demanda por departamentos que existió en el período posterior al terremoto, además de aumentar gastos por reparaciones necesarias para los edificios afectados más allá de las provisiones normales de garantía.

Mitigación de riesgos

En opinión de la Administración, la Sociedad cuenta con los debidos controles de gestión, administrativos y financieros para asegurar que sus operaciones se realicen en concordancia con las políticas, normas y procedimientos establecidos por Paz Corp S.A.

PROYECTO "BAROLO SOTO", SAN MIGUEL, SANTIAGO.



Declaración de Responsabilidad

En conformidad con la Norma de Carácter General N°30 de la Superintendencia de Valores y Seguros, los directores de Paz Corp S.A. y su gerente general, abajo firmantes, declaran bajo juramento que son responsables de la veracidad de toda la información incorporada en la presente memoria.



JUAN PABLO ARMAS M.
Presidente
RUT: 6.198.258-2



RICARDO PAZ D.
Director
RUT: 6.992.925-7



ENRIQUE BONE S.
Director
RUT: 6.056.216-4



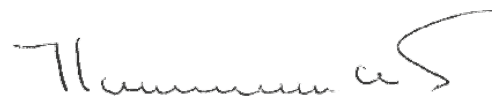
FRANCISO LEÓN D.
Director
RUT: 6.655.380-9



NICOLÁS MAJLUF S.
Director
RUT: 4.940.618-5



SALVADOR VALDÉS C.
Director
RUT: 9.842.734-1



HERMANN VON MÜHLENBROCK
Director
RUT: 5.193.518-7



ARIEL MAGENDZO W.
Gerente General
RUT: 6.229.344-6



MANOELA KILIPPEL, COCINA DEPARTAMENTO, EDIFICIO I-APT VITACURA.



ISABEL ALDAMA, PISCINA, EDIFICIO DFINE.



ARIEL CASTILLO, QUINCHO, EDIFICIO INSPIRACIÓN.





SATISFACCIÓN DEL CLIENTE

CLAUDIA ZAPATA M.
GERENTE COMERCIAL

“Un cliente satisfecho es el resultado exitoso del Ciclo de Negocios de la Compañía. El objetivo de esta etapa es que nuestros clientes se sientan satisfechos con la inversión realizada, con la experiencia de compra y que quieran volver a repetir este proceso con nosotros, ya sea en forma personal o recomendándonos con sus familiares y amigos”.



NATALIA PARRA, JARDINES, EDIFICIO INSPIRACIÓN.



DANIELA CARACUEL, SALÓN LOUNGE, EDIFICIO DFINE.



FELIPE HARGOUS, SALÓN GOURMET, EDIFICIO I-APT VITACURA.

