

# VIVOCORP

Análisis Razonado

Estados Financieros Consolidados al  
30 de junio de 2018



Analisis Razonado  
VivoCorp S.A.  
al 30 de junio de 2018

#### CONTENIDO

ANALISIS DE RESULTADOS DEL SEGUNDO TRIMESTRE 2018 .....	2
ANALISIS DE BALANCE .....	8
ANÁLISIS FLUJO DE EFECTIVO .....	12
PRINCIPALES INDICADORES .....	14
PRINCIPALES CENTROS COMERCIALES POR CATEGORÍA .....	15
GLOSARIO .....	17

#### **Contacto Inversionistas:**

Nombre: Juan Pablo Lavín, Carlos Pascual, Jorge Laborde  
Correo electrónico: [investor@vivocorp.cl](mailto:investor@vivocorp.cl)  
Teléfono: +56 2 2660 7250

## ANALISIS DE RESULTADOS DEL SEGUNDO TRIMESTRE 2018 VIVOCORP S.A.

Santiago, Chile, 11 de septiembre de 2018 – VivoCorp S.A. (“VivoCorp” o “Compañía”), operador líder en Chile de rentas comerciales, anuncia hoy sus resultados financieros consolidados para el segundo trimestre finalizado el 30 de junio de 2018. Todos los valores se presentan de acuerdo con las Normas Internacionales de Contabilidad (International Financial Reporting Standards – IFRS) en pesos chilenos (\$). Todas las comparaciones de variación se refieren al mismo período del año anterior a menos que se indique otro valor de comparación.

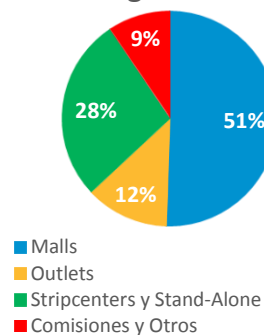
### DESTACADOS DEL TRIMESTRE

- El Area Arrendable Total (ABL) al cierre del período alcanzó a 394.088 m<sup>2</sup>, con un aumento del 26,3% vs. año anterior, como resultado de la apertura a público de nuevos centros comerciales durante los últimos doce meses.
- Sólida tasa de ocupación de 96,3%.
- Crecimiento de Same Store Rent (SSR) de malls y outlets de 7,8%
- Crecimiento de Same Store Sales (SSS) de malls y outlets de 1,0%
- Ingresos consolidados alcanzaron a \$12.198 millones, aumentando 37,5%
- Importante aumento de 40,4% en el EBITDA consolidado, alcanzando a \$7.603 millones, con un margen EBITDA sobre ingresos de 62,3% comparado con 61,1% el año anterior
- Utilidad neta del trimestre alcanzo a \$5.640 millones, reflejando un aumento de 57,7%
- Adquisición de terreno de 71.124 m<sup>2</sup> en la comuna de Puente Alto, Santiago para el desarrollo de un proyecto inmobiliario.

## ANALISIS DE RESULTADOS DEL TRIMESTRE

Los **Ingresos Consolidados** de \$12.198 millones para el 2T18 reflejan un incremento de 37,5% respecto al 2T17, lo que se explica principalmente por un aumento de 26,3% en el ABL consolidado, impulsado por las aperturas en los últimos 12 meses de los proyectos: Vivo Coquimbo (septiembre 2017), Vivo Imperio en Santiago (noviembre 2017) y Vivo Outlet Temuco (noviembre 2017). Lo anterior redundó en un aumento en el ingreso mensual por metros cuadrados, que se explica principalmente por las exitosas aperturas además de un mayor SSR (malls y outlets) de 7,8%, ambos respaldados por un exitoso diseño estratégico. Como resultado de lo anterior y de la maduración de centros comerciales abiertos entre los años 2014 y 2016, la capacidad de generación de negocios continúa estable, con una tasa de ocupación de 96,3% al 2T18.

**Ingresos 2T18**

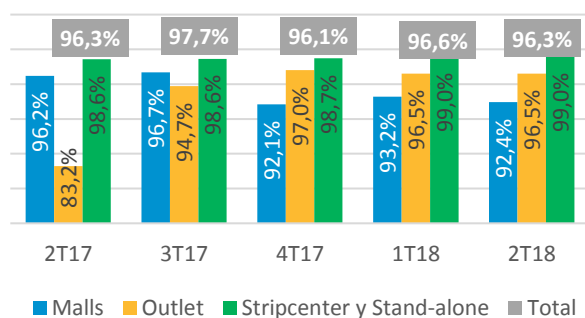


A modo de referencia, las ventas de locatarios (malls y outlets) aumentaron un 58% con un crecimiento en SSS de 1,0%, en línea con el contexto actual del sector Retail en Chile y que fue complementado por activas campañas de marketing para fortalecer la marca y promover visitas.

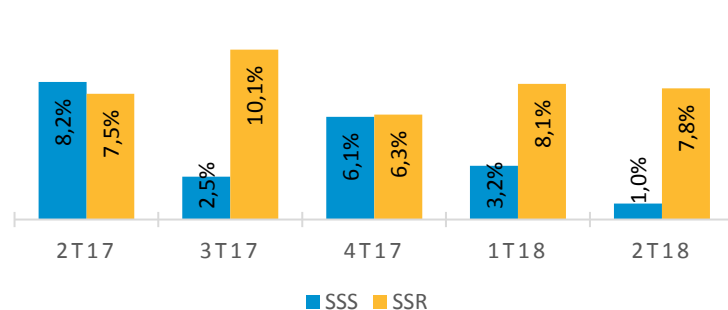
Por otra parte, los ingresos por comisiones y otros disminuyeron 23,6% principalmente debido a la disminución en las comisiones de administración de proyectos en construcción de terceros durante 2T18 vs. 2T17 (ingresos no-recurrentes asociados al proyecto del edificio consistorial de la Municipalidad de Lo Barnechea en Santiago, cuya construcción concluyó en junio de 2017).

Excluyendo los ingresos no-recurrentes antes mencionados del 2T17, los ingresos consolidados aumentaron 40,6%.

**Evolución Tasa de Ocupación (%)**



**Evolución SSS & SSR**



El **Costo de Ventas** del 2T18 alcanzó a \$2,111 millones comparado con \$1,041 millones en el 2T17. El aumento se explica principalmente por el aumento de superficie operada, asociada a los centros comerciales que entraron en operación durante los últimos 12 meses (Vivo Coquimbo, Vivo Imperio en Santiago y Vivo Outlet Temuco). Lo anterior está en línea con el proceso normal de apertura de centros comerciales, en los cuales los primeros meses de funcionamiento, el desarrollador asume el costo de la puesta en marcha del centro comercial, y donde a pesar de ya tener arrendados los locales, los contratos no han generado aún facturación, y por ende asume el déficit que genera la no facturación de los gastos comunes y gastos de marketing a estos locatarios hasta completar el plazo de habilitación o apertura. Lo anterior fue parcialmente compensado por menores costos no-recurrentes de \$200 millones respecto del 2T17, asociados al proyecto del centro cívico de Lo Barnechea antes mencionado.

Los **Gastos de Administración** (netos de depreciación) aumentaron levemente en un 2,9% alcanzando \$2,483 millones, debido a una mayor dotación en áreas de apoyo (overhead), consecuencia de las aperturas a público de nuevos centros comerciales durante los últimos doce meses. Cabe destacar el importante apalancamiento de los gastos de administración sobre ingresos en el período, que disminuyó significativamente en 680 puntos base llegando a 20,4% en el 2T18. Asimismo, durante el mes de junio de 2018, se implementó SAP para continuar fortaleciendo las estructuras y sistemas de administración de VivoCorp.

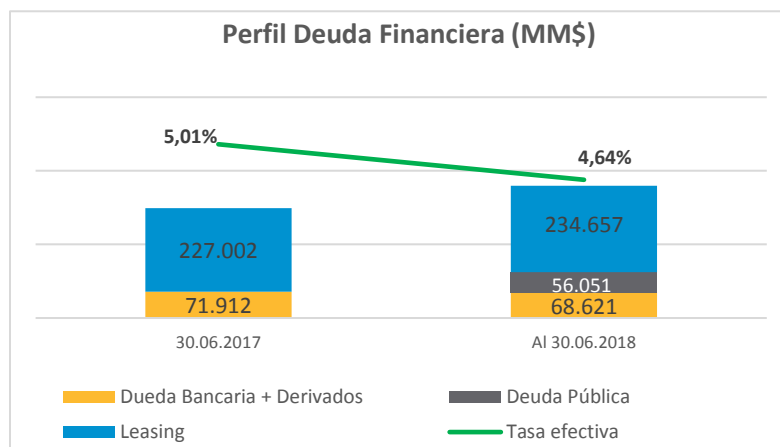
Como consecuencia de todo lo anterior, el **EBITDA** consolidado aumentó 40,4% y totalizó \$7,603 millones, con un margen de EBITDA sobre ingresos de 62,3%, reflejando una mejora de 128 puntos base respecto del 61,1% el año anterior.

Asimismo, el **Resultado Operacional** fue \$7.540 millones, con un aumento de 40,7% respecto de los \$5.360 millones del 2T17.

#### **Resultado No-Operacional:**

Los **Costos Financieros** aumentaron 44,7% llegando a \$4.120 millones, principalmente explicado por:

- (i) Un aumento en la deuda financiera promedio debido a:
  - la exitosa emisión en enero 2018 de dos series de bonos, la primera a 5 años bullet y la segunda a 21 años (con 10 años de gracia) por UF 1 millón cada uno, con una tasa efectiva de UF+2,41% y UF+3,39%, respectivamente. Esta emisión permitió principalmente refinanciar pasivos y disminuir la tasa promedio anual de la deuda financiera, desde 5,01% a 4,64%.
  - la mayor deuda para el financiamiento de nuevos proyectos por \$ 24.490 millones.
- (ii) Al 30 de junio del año 2017, se habían activado la suma de \$1.455 millones por los gastos financieros de la puesta en marcha de los centros comerciales Vivo Coquimbo, Vivo Imperio y Vivo outlet Temuco, que se encontraban en etapa de construcción durante el 2T17. Esto produjo un mayor gasto financiero en el 2T18, debido al costo financiero de la deuda asociada a estos proyectos.



Lo anterior fue parcialmente compensado por un aumento de 9,0% de los **Ingresos Financieros**, debido a un mayor nivel de caja promedio, principalmente asociado a la emisión de bonos antes mencionada.

La **Utilidad por revaluación de propiedades** aumentó en un 48,7% debido principalmente a la mayor cantidad de activos valorizados en UF. Por otro lado, se registró un menor resultado por unidad de reajuste de \$203 millones, por el mayor nivel promedio de pasivos indexados en UF durante el 2T18 vs 2T17. Asimismo, durante el 2T18 se registraron **Otras Ganancias** de \$555 millones principalmente debido a la venta de terrenos en Larapinta, Santiago.

Los **Impuestos** del período alcanzaron \$1.512 millones comparado con \$797 millones el año anterior, debido principalmente a mayores utilidades generadas.

El **Resultado Neto** del 2T18 fue una utilidad de \$5.640 millones, aumentando 57,7% versus una utilidad de \$3.577 millones registrada durante el mismo periodo del año anterior.

#### NUEVOS DESARROLLOS:

Durante el primer semestre del año se adquirió un terreno de 71.124 m<sup>2</sup> en la comuna de Puente Alto, Santiago, por un valor de aproximadamente UF 409.000, para el desarrollo de un proyecto inmobiliario que incluiría un Outlet.

#### OTRAS NOTICIAS:

Durante el mes de abril, 2018, las clasificadoras de riesgo ICR y Feller Rate ratificaron en categoría “A” con tendencia estable la solvencia y bonos de VivoCorp, basado en la calidad de activos, portafolio, diversificación, madurez de activos, calidad crediticia de los locatarios y la situación financiera de la Compañía.

## ANALISIS DE RESULTADOS ACUMULADOS

Los **Ingresos Consolidados** acumulados al primer semestre (1S18) totalizaron \$25.845 millones, aumentando un 21,2% respecto el año anterior, principalmente explicado por el importante aumento de 26,3% en el ABL impulsado por las aperturas de los últimos 12 meses. Asimismo, a junio de 2018 la tasa de ocupación fue de un 96,3% similar al periodo anterior. Cabe mencionar que durante la primera mitad del año 2017, VivoCorp registró ingresos no-recurrentes de \$3.508 millones relacionados al proyecto edificio consistorial de la Municipalidad de Lo Barnechea en Santiago cuya construcción concluyó en junio 2017, afectando la base de comparación interanual, ya que en el año 2018 no se han realizado proyectos relevantes de construcción por cuenta de terceros. Excluyendo estos ingresos no-recurrentes del 1S17, los ingresos consolidados aumentaron en un 45,1%.

El **Costo de Ventas** del 1S18 ascendió a \$4.853 millones comparado con los \$5.484 millones del año anterior, principalmente afectado por los costos registrados el año anterior asociado a los proyectos en curso antes mencionados.

El **EBITDA consolidado** para el 1S18 aumentó en un 43,0%, alcanzando \$15.472 millones como consecuencia de los mayores ingresos junto con (i) un menor costo de ventas por menores proyectos en construcción durante el 2018 comparado con el año anterior y (ii) una mayor eficiencia de gasto de administración sobre ventas de 21,4% en 1S18 vs. 23,5% en 1S17. Asimismo, el **Resultado Operacional** aumentó en un 43,3% respecto el mismo período del año anterior, alcanzando los \$15.352 millones.

### Resultado No-Operacional

Durante el 1S18, los **costos financieros** aumentaron en un 57,4%, totalizando \$8.840 millones, debido principalmente a: (i) la emisión de bonos en enero 2018; (ii) los costos financieros de prepago asociados a la amortización anticipada de deuda con los recursos recaudados por la emisión antes mencionada; (iii) una mayor deuda promedio; y (iv) los menores gastos financieros activados respecto de los proyectos en construcción durante el año 2017. Por otra parte, la **utilidad por revaluación de propiedades** aumentó en un 6,2%, llegando a \$7.154 millones en 1S18, debido a la mayor cantidad de activos valorizados en UF en comparación con 1S17. Lo anterior fue compensado por un mayor cargo de \$1.326 millones correspondiente a **resultados por unidad de reajuste** asociados al mayor nivel de deuda indexada a UF.

Los **impuestos** del período alcanzaron \$2.999 millones comparado con \$2.566 millones el año anterior.

Como consecuencia de los mayores resultados operacionales -parcialmente compensados por los menores resultados no-operacionales antes explicados-, la **utilidad neta** en 1S18 alcanzó a \$9.843 millones, un 8,9% superior a los \$9.037 millones registrados el año anterior.

\*\*\*\*\*



**TABLAS:**
**Estado de Resultados Consolidado:**

Millones CLP	2T18	2T17	Var. %	1S18	1S17	Var. %	UDM 2T18	UDM 2T17	Var. %
Ingresos de Actividades Ordinarias	12.198	8.872	37,5%	25.845	21.320	21,2%	48.340	44.694	8,16%
Costo de Ventas	(2.111)	(1.041)	102,7%	(4.853)	(5.484)	-11,5%	(8.060)	(12.782)	-36,9%
<b>Margen Bruto</b>	<b>10.086</b>	<b>7.831</b>	<b>28,8%</b>	<b>20.992</b>	<b>15.837</b>	<b>32,6%</b>	<b>40.280</b>	<b>31.912</b>	<b>26,2%</b>
<i>Margen Bruto (%)</i>	82,7%	88,3%		81,2%	74,3%		83,3%	71,4%	
Gastos de Administración (Sin Depreciación)	(2.483)	(2.414)	2,9%	(5.519)	(5.021)	9,9%	(11.168)	(10.310)	8,3%
<b>EBITDA</b>	<b>7.603</b>	<b>5.417</b>	<b>40,4%</b>	<b>15.472</b>	<b>10.816</b>	<b>43,0%</b>	<b>29.112</b>	<b>21.601</b>	<b>34,8%</b>
Margen EBITDA (%)	62,34%	61,06%		59,9%	50,7%		60,2%	48,3%	
Depreciación y amortización	(63)	(57)	10,8%	(121)	(104)	16,3%	(298)	(194)	53,4%
<b>Resultado Operacional</b>	<b>7.540</b>	<b>5.360</b>	<b>40,7%</b>	<b>15.352</b>	<b>10.713</b>	<b>43,3%</b>	<b>28.814</b>	<b>21.407</b>	<b>34,6%</b>
Costos financieros	(4.120)	(2.846)	44,7%	(8.840)	(5.616)	57,4%	(15.575)	(11.621)	34,0%
Otras ganancias (pérdidas)	555		N/A	555	143	287%	550	38	1366%
Ingresos financieros	971	890	9%	1.968	1.789	10%	3.727	3.669	2%
Utilidad por revaluación de propiedades de inversión	3.864	2.598	48,7%	7.154	6.738	6,2%	35.948	31.733	13,3%
Participación en ganancias (pérdidas) de asociadas registradas por el método de la participación	247	73	109,7%	508	364	13,9%	1.135	2.124	-46,6%
Resultados por unidad de reajuste	(1.905)	(1.702)	11,9%	(3.855)	(2.529)	52,4%	(5.283)	(4.853)	8,9%
<b>Resultado No Operacional</b>	<b>(389)</b>	<b>(986)</b>	<b>-60,6%</b>	<b>(2.510)</b>	<b>890</b>	<b>-382,0%</b>	<b>20.503</b>	<b>21.090</b>	<b>-2,8%</b>
Utilidad antes de impuesto	7.152	4.374	63,5%	12.842	11.603	10,7%	49.317	42.497	16,0%
Gasto por impuesto a las ganancias	(1.512)	(797)	89,6%	(2.999)	(2.566)	16,9%	(12.705)	(9.876)	28,6%
<b>Utilidad del período</b>	<b>5.640</b>	<b>3.577</b>	<b>57,7%</b>	<b>9.843</b>	<b>9.037</b>	<b>8,9%</b>	<b>36.612</b>	<b>32.620</b>	<b>12,2%</b>

**Desempeño por Categoría:**
**Trimestre**

MM CLP	Malls			Outlets			Stripcenter y Standalone			Comisiones y otros			Total		
	2T18	2T17	Var (%)	2T18	2T17	Var (%)	2T18	2T17	Var (%)	2T18	2T17	Var (%)	2T18	2T17	Var (%)
Ingresos	6.161	3.439	79,1%	1.522	771	97,4%	3.372	3.242	4,0%	1.142	1.220	-6,4%	12.198	8.672	40,6%
EBITDA	5.085	3.053	66,6%	1.188	688	72,8%	2.987	3.061	-2,4%	-1.657	-1.384	19,7%	7.603	5.417	40,4%
Margen EBITDA (%)	83%	89%	-7,0%	78%	89%	-12,5%	89%	94%	-6,2%	-145%	-113%	27,8%	62%	62%	-0,2%
ABLS (m2)	141.518	76.023	86,2%	50.431	33.850	49,0%	202.139	202.139	0,0%	N/A	N/A	N/A	394.088	312.013	26,3%
Tasa de Ocupación (%)	92,4%	96,2%	-4,0%	96,5%	83,2%	16,0%	99,0%	98,6%	0,4%	N/A	N/A	N/A	96,3%	96,3%	0,0%
Ventas Locatarios	50.989	32.279	58,0%	16.830	10.592	58,9%	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	67.819	42.871	58,2%
Ventas Locatarios/M2 Ajustado (\$)	475.508	528.262	-10,0%	404.285	405.830	-0,4%	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	455.590	491.619	-7,3%

**Ultimos Doce Meses**

MM CLP	Malls			Outlets			Stripcenter y Standalone			Comisiones y otros			Total		
	UDM 2T18	UDM 2T17	Var (%)	UDM 2T18	UDM 2T17	Var (%)	UDM 2T18	UDM 2T17	Var (%)	UDM 2T18	UDM 2T17	Var (%)	UDM 2T18	UDM 2T17	Var (%)
Ingresos	23.037	14.788	55,8%	6.108	3.060	99,6%	13.526	13.297	1,7%	5.668	13.549	-58,2%	48.340	44.694	8,2%
EBITDA	18.149	12.091	50,1%	4.753	2.519	88,7%	12.040	12.045	0,0%	-5.830	-5.054	15,4%	29.112	21.601	34,8%
Margen EBITDA (%)	79%	82%	-3,6%	78%	82%	-5,5%	89%	91%	-1,7%	-103%	-37%	175,7%	60%	48%	24,6%
ABLS (m2)	141.518	76.023	86,2%	50.431	33.850	49,0%	202.139	202.139	0,0%	N/A	N/A	N/A	394.088	312.013	26,3%
Tasa de Ocupación (%)	92,4%	96,2%	-4,0%	96,5%	83,2%	16,0%	99,0%	98,6%	0,4%	N/A	N/A	N/A	96,3%	96,3%	0,0%
Ventas Locatarios	50.989	32.279	58,0%	16.830	10.592	58,9%	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	67.819	42.871	58,2%
Ventas Locatarios/M2 Ajustado (\$)	2.041.186	2.079.768	-1,9%	1.711.350	1.700.649	0,6%	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	1.946.734	1.990.134	-2,2%

- Comisiones y Otros: incluye comisiones de administración de activos, ingresos por proyectos de construcción, entre otros
- Ventas Locatarios/M2 Ajustado: Ventas de locatarios en pesos, del periodo correspondiente, sobre el promedio de metros cuadrados ajustados de ese periodo.



## ANALISIS DE BALANCE

Millones CLP	jun-18	dic-17	Var %
<b>Activos corrientes:</b>			
Efectivo y equivalentes al efectivo	5.739	2.964	93,6%
Otros activos financieros, corrientes	-	111	N/A
Otros activos no financieros, corrientes	651	175	272%
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, corrientes	14.546	12.147	19,7%
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas, corrientes	2.770	2.266	22,2%
Activos por impuestos, corrientes	1.059	1.368	-23%
<b>Total activos, corrientes</b>	<b>24.765</b>	<b>19.031</b>	<b>30,1%</b>
<b>Activos no corrientes:</b>			
Otros activos no financieros, no corrientes	60	83	-27%
Derechos por cobrar, no corrientes	1.033	790	31%
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas, no corrientes	75.669	75.582	0%
Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación	10.689	10.149	5,3%
Activos intangibles distintos de la plusvalía	425	315	35,0%
Propiedades, planta y equipos	922	993	-7,1%
Propiedades de inversión	591.648	565.540	4,6%
<b>Total activos, no corrientes</b>	<b>680.447</b>	<b>653.452</b>	<b>4,1%</b>
<b>Total Activos</b>	<b>705.212</b>	<b>672.483</b>	<b>4,9%</b>
<b>Pasivos corrientes:</b>			
Otros pasivos financieros, corrientes	20.192	28.557	-29,3%
Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar, corrientes	12.636	15.081	-16,2%
Provisiones corrientes por beneficios a los empleados	3.361	3.896	-13,7%
Cuentas por pagar a entidades relacionadas, corrientes	1.312	799	64,2%
<b>Total pasivos corrientes</b>	<b>37.502</b>	<b>48.332</b>	<b>-22,4%</b>
<b>Pasivos no corrientes:</b>			
Otros pasivos financieros, no corrientes	349.068	312.491	11,7%
Cuentas por pagar a entidades relacionadas, no corrientes	8.904	8.766	1,6%
Otros pasivos no financieros, no corrientes	1.590	1.391	14,3%
Pasivo por impuestos diferidos	48.611	46.600	4,3%
<b>Total pasivos, no corrientes</b>	<b>408.173</b>	<b>369.248</b>	<b>10,5%</b>
<b>Total pasivos</b>	<b>445.674</b>	<b>417.580</b>	<b>6,7%</b>
<b>Patrimonio:</b>			
Capital pagado	119.576	119.576	0,0%
Resultados acumulados	132.971	128.553	3,4%
Otras reservas	796	1.186	-32,8%
Participaciones no controladoras	6.194	5.588	10,9%
<b>Total patrimonio</b>	<b>259.538</b>	<b>254.903</b>	<b>1,8%</b>
<b>Total Pasivos y Patrimonio</b>	<b>705.212</b>	<b>672.483</b>	<b>4,9%</b>

## ACTIVOS

El **total de activos** a junio 2018, alcanzó \$705.212 millones, lo que representa un incremento de 4,9% en comparación a diciembre 2017.

**Los activos corrientes** a junio del 2018 aumentaron en \$5.734 millones, que representa un 30,1% superior en comparación con lo registrado a diciembre 2017, totalizando \$24.765 millones. Esta diferencia se explica principalmente por:

- Aumento de efectivo y equivalentes al efectivo desde los \$2.964 millones registrados a diciembre 2017, a \$5.739 millones en 2T18, producto principalmente del mayor flujo operacional propio del periodo.
- Aumento de los deudores por venta, que alcanzaron los \$12.438 millones a junio 2018, en comparación con los \$9.328 millones registrados a diciembre 2017, explicado principalmente por el aumento en la facturación del periodo por la entrada en operación de los nuevos centros comerciales de finales del año anterior, compensado en menor medida, por una disminución del remanente del IVA crédito fiscal, que disminuyó desde los \$1.922 millones a diciembre 2017, en comparación con los \$1.195 millones a junio 2018.
- Aumento en \$504 millones de cuentas por cobrar a entidades relacionadas (22,2% de aumento) entre diciembre 2017 y junio 2018, producto de un aumento del devengo de los intereses en el corto plazo (\$1.320 millones de aumento) de la deuda intercompañía que mantiene CorpGroup Inversiones con VivoCorp, que se amortiza semestralmente, y su cuota se paga en el mes de abril.

**Los activos no corrientes** al 30 de junio 2018 experimentaron un incremento de \$26.995 millones, que representa un 4,1% más que lo registrado a diciembre 2017, totalizando \$680.447 millones. Esta diferencia se explica principalmente por:

- Aumento de 4,6% en propiedades de inversión entre diciembre 2017 y junio 2018, reflejando un incremento de \$26.108 millones, por las adiciones a las propiedades de inversión de las obras de construcción Vivo Imperio, Vivo Coquimbo, Vivo Outlet Temuco, Vivo Outlet La Florida, el proyecto Vivo Santiago, entre otros y la compra del terreno de Puente Alto, que en total suman adiciones por \$19.917 millones. Esto se suma a los cambios en valor justo, producto de la variación de la inflación, que generó una diferencia positiva de \$7.153 millones.
- Aumento de 5,3% en inversiones contabilizadas por el método de la participación entre diciembre 2017 y junio 2018, totalizando un aumento de \$540 millones. Este aumento se explica principalmente por un aumento en la valorización de Inmobiliaria BNC por \$354 millones, sumado a la sociedad Desarrollos Comerciales por \$166 millones y adiciones por \$31 millones.
- Aumento de 31% en derechos por cobrar no corrientes, lo que representa un aumento de \$243 millones, explicado por un aumento de documentos por cobrar de cheques en cartera y pagaré de las sociedades Inmobiliaria Puente y SR Inmobiliaria a junio 2018.

## PASIVOS

El **total de pasivos** entre diciembre 2017 y junio 2018 aumentó en un 6,7%, desde los \$417.580 millones a diciembre 2017, hasta los \$445.674 millones a junio 2018.

**Los pasivos corrientes** registraron una disminución de \$10.830 millones, pasando de los \$48.332 millones en diciembre 2017, a \$37.502 millones a junio 2018. Esta disminución se explica principalmente por:

- Disminución de pasivos financieros corrientes de \$8.365 millones (29,3% de disminución) entre diciembre 2017 y junio 2018, explicado por el pago de las líneas de crédito y préstamos bancarios que se mantenían con Banco Security, Banco Internacional, BTG Pactual, Banco Estado, Banco Itaú-Corpbanca y parte de la deuda con Banco Santander, que totalizaban \$8.991 millones a diciembre 2017.

Las deudas mencionadas anteriormente, fueron prepagadas con los fondos provenientes del bono emitido por la Compañía durante el mes de enero 2018, los cuales estaban destinados en un 80% para el prepago de deudas. Cabe señalar que al 30 de junio 2018 no se habían prepagado la totalidad de deudas comprometidas por el bono para prepago, lo cual ocurrirá en los próximos periodos.

- Disminución de cuentas por pagar comerciales en 16,2%, pasando desde los \$15.081 millones a diciembre 2017, a los \$12.636 millones registrados a junio 2018. Esto se explica principalmente por una disminución de cuentas por pagar asociadas a servicios de construcción, que disminuyeron desde los \$3.982 millones en diciembre 2017, a los \$2.042 millones a junio 2018, producto del pago de los estados de pago a las constructoras de los distintos proyectos que entraron en operación durante fines del 2017.
- Aumento de cuentas por pagar a entidades relacionadas en 64,2%, pasando desde los \$799 millones a diciembre 2017, a los \$1.312 millones registrados a junio 2018, lo que se explica principalmente por un aumento del dividendo provisorio a la matriz VivoCorp Holding SpA, desde los \$486 millones en diciembre 2017 a los \$1.282 millones a junio 2018.
- Disminución de provisiones corrientes por beneficio a los empleados en 13,7%, pasando desde los \$3.896 millones a diciembre 2017, hasta los \$3.361 millones a junio 2018. Esto explicado en gran medida por una disminución en la participación en utilidades y bonos de \$403 millones (11,7% disminución) producto de la liberación de provisiones de remuneración variable.

**Los pasivos no corrientes** registraron un aumento de un 10,5%, desde los \$369.248 millones en diciembre 2017, a los \$408.173 millones en junio 2018, explicado principalmente por:

- Aumento de pasivos financieros no corrientes de 11,7% desde los \$312.491 millones registrados a diciembre 2017, hasta los \$349.968 millones registrados a junio 2018. Este aumento se explica principalmente por el bono emitido por VivoCorp SA, durante el mes de enero del 2018, que totalizó la suma de UF 2 millones (\$54.734 millones en el pasivo no corriente), el cual como se menciona en su prospecto, se emitió en un 80% para refinanciar deuda y en un 20% para nuevas inversiones. El aumento de \$55.123 millones del pasivo corriente por el bono, se vio compensado con el prepago de las deudas financieras antes

mencionadas que impactaron a los préstamos bancarios con una disminución de \$9.900 millones (14,9% disminución), y en el mismo sentido, mediante el prepago de arrendamientos financieros que mantenía VivoCorp con la compañía de seguros Confuturo y la compañía de seguros Corpvida, esto se vio disminuido mediante el prepago en un monto de \$12.309 millones durante el primer trimestre del 2018.

- Los pasivos por impuestos diferidos aumentaron en un 4,3% (\$2.012 millones) entre diciembre 2017 y junio 2018, esto explicado principalmente por pasivos diferidos de activos en leasing neto, que pasaron de los \$12.579 millones a diciembre 2017 hasta los \$14.310 millones a junio 2018, esto se debe por el aumento de la deuda de los activos con leasing que posee la Compañía y el respectivo impuesto diferido de estos financiamientos.

**El Patrimonio** alcanzó los \$259.538 millones a junio 2018, reflejando un aumento de un 1,8% en comparación a diciembre 2017, explicado principalmente por el aumento en los resultados acumulados de la Compañía que se incrementaron en \$4.418 millones a junio 2018, que representa un 3,4% superior que diciembre 2017, producto de la utilidad del primer semestre del 2018, compensada parcialmente por los dividendos provisorios a repartir a los accionistas.

### Análisis Flujo de Efectivo

Flujo de efectivo CLP millones	1S18	1S17	Dif
De la operación	12.798	11.198	1.600
De la inversión	(19.685)	(15.978)	(3.707)
De financiamiento	9.661	3.764	5.897
<b>Flujo de período</b>	<b>2.774</b>	<b>(1.016)</b>	<b>3.791</b>
Efectivo y equiv. al ppio. del período	2.964	3.247	(282)
<b>Efectivo y equiv. al final del período</b>	<b>5.739</b>	<b>2.230</b>	<b>3.508</b>

Entre enero y junio del 2018, la Compañía generó un flujo positivo por \$2.774 millones, un aumento de \$3.791 millones en comparación con igual periodo del año 2017.

Durante el primer semestre del año 2018, la Compañía generó flujos provenientes de la operación por \$12.798 millones, un aumento de \$1.600 millones en comparación con el primer semestre del año 2017, esto se explica principalmente por:

- Cobros provenientes de la venta de prestación de servicios, que incrementó desde los \$34.359 millones el 1S17 a los \$39.494 millones registrados al 1S18. Cabe señalar que los cobros de ambos periodos no son completamente comparables, ya que en 1S17 se incluyeron ingresos no-recurrentes generados por el proyecto Consistorial realizados para la municipalidad de Lo Barnechea. Si se excluye este ingreso no recurrente del 2017, que ascendió a \$5.873 millones, el flujo de cobros de la operación hubiese aumentado al 39% aproximadamente.
- Aumento de pagos a proveedores por el suministro de energía y bienes de 31%, desde los \$15.879 millones del 1S17, a los \$20.801 millones del 1S18. Esto se explica principalmente por algo propio de las aperturas de los nuevos centros comerciales que no estaban operativos y que generan costos de bienes y servicios. El efecto del costo de construcción del proyecto consistorial durante el primer semestre del 2017, también generó un costo por construcción de \$3.508 millones al 1S17.

El flujo de inversión del primer semestre del 2018, registró un monto de \$(19.685) millones, mayor en \$3.707 millones a lo invertido durante el primer semestre 2017, esto se explica en gran medida por:

- Aumento de capex de inversión desde los \$20.822 millones en junio 2017, hasta los \$23.526 millones registrados a junio 2018. Esto se debe principalmente a la compra del terreno de Puente Alto, por alrededor de UF 409.000, y que fue parcialmente compensado por menores inversiones respecto al periodo anterior, año en que se estaban finalizando varias inversiones relevantes.
- Disminución de cobros a entidades relacionadas desde los \$2.645 millones el primer semestre de 2017 a los \$1.988 millones del primer semestre del 2018, por menores amortizaciones de la cuenta por cobrar con Corpgroup Inversiones Ltda.

El flujo de efectivo proveniente de financiamiento registró \$9.661 millones a junio 2018, que representa un 156,7% mayor que los \$3.764 millones del primer semestre 2017, explicado principalmente por:

- Importes procedentes de la emisión de bonos, que registró \$54.573 millones en el primer semestre 2018, por las dos series emitidas por VivoCorp en el primer trimestre del 2018, con el objetivo principal de refinanciar la deuda actual, y en menor medida, obtener financiamiento para futuras inversiones.
- Aumento de amortización de préstamos desde los \$2.166 millones del 1S17, a los \$26.215 millones al 1S18, por los prepagos asociados a la emisión de los bonos corporativos de VivoCorp. Los préstamos bancarios pagados a junio 2018 fueron principalmente los compromisos contraídos con Banco Santander, Banco Estado, Banco Internacional, Banco Bice, Banco Security, BTG Pactual y Banco Itaú – Corpbanca por un monto de \$8.991 millones en comparación con el mismo semestre del año anterior. Cabe señalar que, a junio 2018, aún quedan deudas por prepagar durante el 2018.
- Aumento de pagos de pasivos por arrendamiento financiero desde los \$2.860 millones al 1S17, hasta los \$15.755 millones del 1S18. Esto se explica por el prepagado de la deuda con el producto de la emisión del bono corporativo. Los arrendamientos financieros que se prepagaron fueron los de compañía de seguros Confuturo por un monto total de \$12.310 millones.

Finalmente, al término del primer semestre del año 2018, el flujo de efectivo aumentó en \$3.791 millones en comparación con el primer semestre del año 2017, alcanzando el efectivo y equivalentes al efectivo un monto de \$5.739 millones al cierre del 1S18.

## PRINCIPALES INDICADORES

Millones CLP	2014	2015	2016	2017	1S2017	1S2018
<b>Liquidez</b>						
Razon corriente	1,91	0,96	0,87	0,37	0,60	0,66
Razon Acida	1,91	0,93	0,78	0,37	0,59	0,66
<b>Endeudamiento</b>						
Deuda Financiera Neta/Patrimonio	2,03	1,57	1,30	1,32	1,33	1,40
Pasivos Corrientes/Pasivos Totales	9,6%	9,5%	5,2%	9,6%	8,3%	5,5%
Pasivos No Corrientes/Pasivos Totales	90,4%	90,5%	94,8%	90,4%	91,7%	94,5%
Deuda Financiera Neta/EBITDA (UDM)	13,6	14,8	14,9	13,8	15,8	12,5
<b>Actividad</b>						
Rotación de CxC	63,7	104,4	93,5	85,4	82,2	90,6
<b>Eficiencia (Últimos 12 meses)</b>						
Cobertura de Gastos Financieros (UDM)	2,39	1,53	1,75	1,98	1,84	1,87
Margen Bruto (UDM)	24.675	26.738	32.991	35.900	31.912	40.280
EBITDA (UDM)	16.966	17.819	19.582	24.456	21.420	29.112
Margen EBITDA (UDM)	59,4%	55,1%	49,8%	55,8%	48,3%	60,2%
Rentabilidad del Patrimonio	0,9%	15,4%	14,7%	14,1%	12,8%	14,1%
Ganancia por acción básica	39,53	268,06	375,52	408,62	93,82	105,13

Forma de cálculo principales indicadores:

**Razón Corriente:** Activo Corriente dividido por Pasivo Corriente.

**Razón Ácida:** Activo Corriente menos Inventario dividido por Pasivo Corriente.

**Deuda financiera Neta /Patrimonio:** Pasivos financieros corrientes + Pasivos financiero no corrientes – caja dividido Patrimonio

**Pasivos corrientes /Pasivos Totales:** Total de pasivos corrientes divididos pasivos totales

**Pasivos No Corrientes /Pasivos Totales:** Total de pasivos no corrientes divididos pasivos totales

**Deuda Financiera Neta /EBITDA:** Pasivos financieros corrientes + Pasivos financiero no corrientes – caja dividido EBITDA

**Rotación de Cuentas por Cobrar:** Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes del período dividido por Ingreso por actividades ordinarias diario del período multiplicado por 1 punto 19 (1,19).

**Cobertura de Gastos Financieros:** EBITDA de los últimos doce meses sobre gastos financieros de los últimos doce meses.

**Margen Bruto:** Corresponde al Margen Bruto de los últimos doce meses

**Rentabilidad del Patrimonio:** Utilidad del periodo dividida por el patrimonio total.

**Ganancia por Acción Básica:** Utilidad del periodo dividida por el total de acciones.



## PRINCIPALES CENTROS COMERCIALES POR CATEGORÍA

Propiedad	ABL	Comuna	Ciudad	Categoría	Año Apertura	% Propiedad
Vivo Coquimbo	36.624	Coquimbo	Coquimbo	Mall	2017	100%
Vivo El Centro	19.828	Santiago	Santiago	Mall	2009 (*)	100%
Vivo Imperio	30.266	Santiago	Santiago	Mall	2017	100%
Vivo Los Trapenses	26.891	Lo Barnechea	Santiago	Mall	2015	100%
Vivo Panorámico (*)	7.343	Providencia	Santiago	Mall	2009 (*)	100%
Vivo San Fernando	20.566	San Fernando	San Fernando	Mall	2016	46%
<b>Total Mall</b>	<b>141.518</b>					<b>92%</b>
Vivo Outlet La Florida	19.295	La Florida	Santiago	Outlet	2017	91,2%
Vivo Outlet Maipu	9.743	Cerrillos	Santiago	Outlet	2013	100%
Vivo Outlet Peñuelas	8.431	La Serena	La Serena	Outlet	2016	100%
Vivo Outlet Temuco	12.961	Temuco	Temuco	Outlet	2017	100%
<b>Total Outlet</b>	<b>50.431</b>					<b>97%</b>
<b>Stripcenter</b>	<b>61.676</b>	<b>N/A</b>	<b>N/A</b>	<b>Stripcenter</b>		<b>93%</b>
<b>Stand Alone</b>	<b>140.463</b>	<b>N/A</b>	<b>N/A</b>	<b>StandAlone</b>		<b>87%</b>
<b>Total Consolidado</b>	<b>394.088</b>					<b>91%</b>
Casa Costanera	23.109	Vitacura	Santiago	Mall	2015	45%
Desarrollos Comerciales	32.042	N/A	N/A	Stripcenter	N/A	60%
<b>Total General</b>	<b>449.239</b>					<b>86%</b>

(\*) Corresponde al año de adquisición

## ANÁLISIS DE RIESGO DE MERCADO

VivoCorp S.A se expone a una serie de riesgos de mercado que podrían afectar a la compañía. A continuación, se presentan los más importantes, junto con sus respectivas medidas de mitigación.

- La actividad económica del país afectaría directamente los niveles de ventas de los locatarios. En períodos de desaceleración económica las ventas de los locales de nuestros centros comerciales podrían verse disminuidas y, consecuentemente con ello, los ingresos variables de la compañía podrían verse afectados. No obstante, cabe mencionar que del total de ingresos de VivoCorp, los ingresos por arriendo variable no superan el 10% de los arriendos totales, lo que incide positivamente para mantener controlado el riesgo.
- Ante un periodo de desaceleración económica prolongado, los niveles de ocupación de los centros comerciales podrían verse afectados. Para evitar este riesgo, la compañía mantiene sobre el 75% de los contratos vigentes con una duración mayor a los 4 años, y el plazo promedio de los contratos supera los 10 años.
- La inflación podría impactar los flujos de la compañía ya que la deuda de la compañía se encuentra mayormente expresada en unidades de fomento. Sin embargo, cabe anotar además que los ingresos de la empresa también se encuentran indexados a la inflación, al estar expresados también en unidades de fomento. Por lo mismo, existe un calce que evita la exposición a este tipo de riesgo. Para el caso de la deuda en pesos, la empresa cuenta con una política de contratación de derivados de cobertura para mitigar el riesgo.
- En términos de liquidez, la empresa posee un bajo nivel de riesgo, ya que cuenta con suficiente efectivo y/o equivalentes a efectivo para afrontar sus obligaciones de corto plazo. La principal fuente de liquidez de la compañía corresponde a ingresos por actividades operacionales, lo que permite cumplir con las obligaciones de corto y largo plazo. Para enfrentar el riesgo de liquidez la sociedad cuenta, además, con alternativas de financiamiento como líneas de sobregiro y préstamos bancarios con distintas entidades bancarias.
- El riesgo de concentración de los Ingresos se encuentra mitigado por la diversificación de los locatarios. Hasta el año 2014, SMU representaba más del 50% de los ingresos de la empresa. Desde ese año en adelante, dicho porcentaje ha ido disminuyendo, alcanzando a finales del 2017 sólo un 27%, y al primer semestre del 2018 alcanzó un 23,5%. Por otro lado, después del cuarto locatario con mayor incidencia en ingresos totales de la compañía, la cantidad de locatarios restantes, superan los 1.000 y ninguno de ellos tiene una incidencia mayor al 2% de los ingresos de la compañía.

## GLOSARIO

**ABL Consolidado** - Área Bruta Locataria: Equivalente a la suma de las áreas disponibles para arrendamiento

**Centros comerciales:** malls, outlets, strip centers y stand-alones

**Comisiones y Otros:** incluye comisiones de administración de activos, ingresos por proyectos de construcción entre otros.

**Ingresos por Comisiones:** ingresos provenientes de administración de centros comerciales, proyectos, entre otros

**EBITDA - Earnings Before Interest Tax Depreciation and Amortization:** Ingresos + Costo de Ventas + Gastos de Administración - Depreciación y Amortización

**Mall:** Centro comercial con un ABL mayor a 10.000 m<sup>2</sup> en el caso que sean abiertos o de 7.000 m<sup>2</sup> en caso que sean cerrados

**M2 ajustados:** m2 que registran ventas de locatarios (excluye módulos, espacios y estacionamientos)

**Margen EBITDA:** EBITDA dividido por Ingresos

**Ocupación:** ABL con contrato de arriendo vigente dividido por ABL consolidado

**Outlet:** Centro comercial generalmente ubicado en las afueras de la ciudad, de arquitectura y construcción más simple, ofreciendo bienes a precios descontados

**SSR - Same Store Rent:** Cambio porcentual en el arriendo recaudado de los arrendatarios con contrato vigente en ambos periodos comparados

**SSS -Same Store Sales:** Cambio porcentual en las ventas informadas de los arrendatarios que informaron ventas en ambos periodos comparados

**Stand-Along:** Un local independiente no conectado a otras tiendas, generalmente administrado por el arrendatario

**Strip Center:** Un centro comercial abierto hasta 10.000 m<sup>2</sup> de ABL

**UDM - Últimos Doce Meses:** Se refiere a información de los últimos doce meses

**UF - Unidad de Fomento:** Unidad de cuenta utilizada en Chile, indexada según la inflación diaria

**Ventas Locatarios:** Ventas de los arrendatarios excluyendo módulos, espacios y estacionamientos

## NOTA SOBRE DECLARACIONES DE EXPECTATIVAS FUTURAS

Las declaraciones contenidas en este comunicado en relación con perspectivas del negocio de la Compañía, las proyecciones de operación, resultados financieros, el potencial de crecimiento de la empresa y el mercado y las estimaciones macroeconómicas son meras previsiones y se basan en las expectativas de gestión en relación con el futuro de la Compañía. Estas expectativas son altamente dependientes de los cambios en el mercado, el rendimiento económico general del país donde tenemos operaciones, la industria y los mercados internacionales y por lo tanto están sujetos a cambios. Las declaraciones sobre expectativas futuras hacen relación solo a la fecha en que son hechas, y la Compañía no se hace responsable de actualizar públicamente ninguna de ellas, existiendo nueva información, eventos futuros u otros. La Memoria anual de la Compañía incluye mayor información sobre riesgos asociados al negocio y está disponible en el sitio web [www.vivocorp.cl](http://www.vivocorp.cl)

\*\*\*\*\*