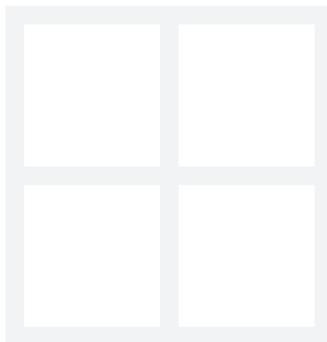
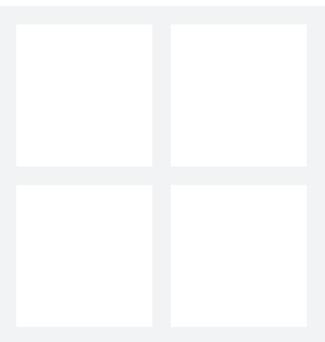
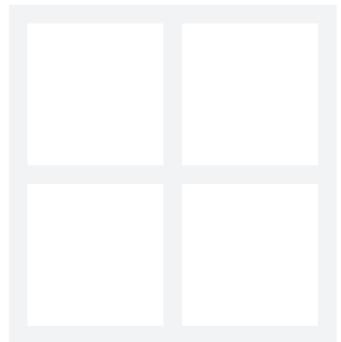
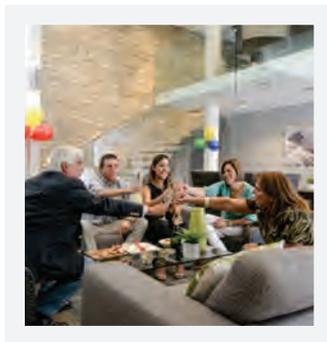
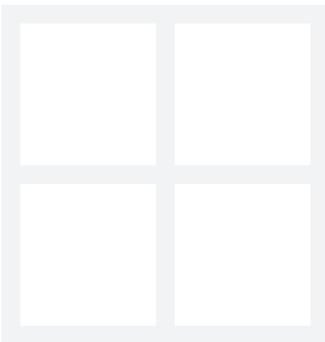
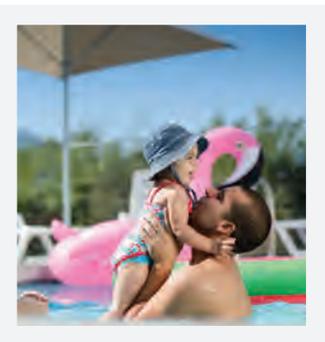
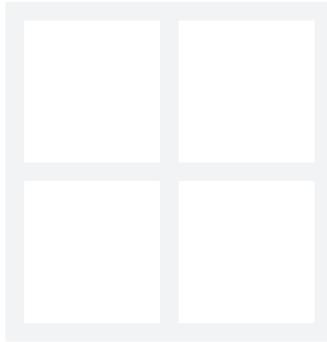
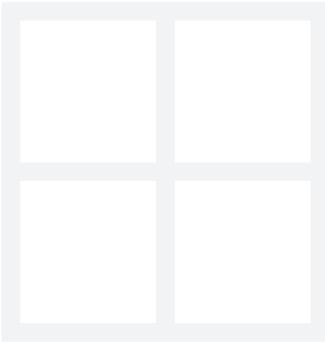


**MEMORIA
ANUAL
2016**



Nuestros clientes representan un pilar fundamental de la Compañía y es parte importante de nuestra visión entregarles la mejor solución habitacional disponible a sus cambiantes requerimientos y necesidades. Por ello, queremos dedicarles a "nuestros clientes" la Memoria Anual Corporativa del año 2016, mostrándolos como protagonistas de diferentes situaciones de su vida cotidiana, en donde experimentan gratos momentos en espacios diseñados especialmente para ellos.



FELIPE HARGOUS

Ingeniero Civil Industrial
Edificio I-Apt Vitacura
Salón Gourmet

"El edificio es increíble, tiene muchos lugares para compartir con los amigos. Me encanta poder ofrecer mi casa para reuniones, ya que además de ser agradable tiene una muy buena ubicación."



MEMORIA ANUAL 2016





MANOELA KILIPPEL

Arquitecto
Edificio I-Apt Vitacura
Cocina Departamento

"Los departamentos son muy confortables y tienen todo lo que uno necesita; espaciosos y con una comodidad increíble. Sus terminaciones me encantan. ¡Es un lujo poder vivir acá!"



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:	N° 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)
Audidores Externos:	EY Limitada
Clasificadores de Riesgo:	Feller Rate Clasificadores de Riesgo Limitada ICR Chile Clasificadora de Riesgo Limitada
Sistema de Prevención del Delito:	prevenciondedelitos@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 /12

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

Ó Décadas de historia /22

Hitos 2016 /24

Proyectos destacados /26

1



PRESENTACIÓN /06

Carta del Presidente /08

3



ORGANIZACIÓN /28

Directorio /30

Administración /32

Responsabilidad social y desarrollo sostenible /34

Gobierno corporativo /36

Políticas de inversión y financiamiento /37

4



PROPIEDAD /38

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

5



RESULTADOS /44

- Desempeño de la Compañía /46
- Backlog de promesas /47
- Indicadores de actividad /48
- Escrituras y promesas /50
- Lanzamientos de venta /51
- Inicios de construcción /51
- Inicios de escrituración /52
- Banco de terrenos /52

6



INFORMACIÓN FINANCIERA /54

- 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



DANIELA CARACUEL

Arquitecto
Edificio Dfine
Salón Lounge

"Estamos muy felices, ya que llevamos poco tiempo de casados y el departamento es justo lo que andábamos buscando. Su excelente ubicación y gran plusvalía nos tienen muy conformes."

1

PRESENTACIÓN



CARTA DEL PRESIDENTE

Me dirijo a ustedes para presentarles la Memoria 2016 de Paz Corp y comentarles acerca de la marcha de la Compañía durante dicho ejercicio.

Tras un año 2015 en que el mercado inmobiliario presentó un sólido dinamismo producto de la anticipación de compras de viviendas sin IVA, las buenas condiciones de los créditos hipotecarios y el bajo nivel de desempleo, el 2016 se percibía muy desafiante.

Sin embargo, con satisfacción podemos decir que, si bien el año pasado fue más moderado que el ejercicio anterior, fue muy favorable para Paz Corp, ya que por tercer período consecutivo, la Compañía registró utilidades por sobre los \$20 mil millones y mantuvo un muy buen nivel de actividad, a pesar de un escenario económico más moderado en la industria. La demanda por nuestros productos se mantuvo sólida, respondiendo a la calidad de nuestros departamentos y al alto estándar de servicio que entregamos a nuestros clientes. Por otro lado, nuestro portafolio continuó creciendo en línea con nuestras proyecciones de largo plazo, alcanzando un total de 40 proyectos al término del año.

Así, gracias a la fidelidad de nuestros clientes y al modelo de negocios que venimos impulsando desde hace ya varios años, nuevamente logramos un resultado econó-

mico que destaca entre las empresas de la industria. En 2016, Paz Corp alcanzó utilidades por MM\$20.240, un resultado dentro del nivel esperado y en línea con los menores volúmenes de negocios experimentados por el mercado inmobiliario. Esta cifra representa una diferencia de 41,5% respecto de 2015, lo que se explica por la alta base de comparación de ese año. A su vez, los ingresos acumulados en el 2016 fueron de MM\$111.814, un 42,7% menos respecto del ejercicio previo, lo cual también se explica fundamentalmente por la alta base de comparación del 2015.

El margen bruto alcanzó un 32,5%, en tanto el retorno sobre ventas fue de un 18,6%. Por otra parte, el Ebitda acumuló MM\$28.587. Con estos buenos resultados, la empresa logró en 2016 un retorno sobre su patrimonio (ROE) de 14,7%.

Los balances positivos de la Compañía y la solidez que ha demostrado la demanda por nuestros productos, aún en tiempos de menor actividad económica, se explica por una serie de factores, tanto internos como externos. Como primer componente se destaca el atractivo portafolio de Paz Corp. Éste se ha nutrido y diversificado con el paso de los años, logrando un conjunto de proyectos de primer nivel, estratégicamente ubicados y en comunas de alta demanda. Gracias a la buena gestión de



compra de terrenos realizada en los últimos años, podemos asegurar, con satisfacción, que todos ellos tienen muy buena perspectiva comercial.

En segundo lugar, se destaca la excelente labor comercial que la Compañía viene realizando y que reforzó en 2016. Ésta estuvo centrada en las necesidades de nuestros clientes, comunicando con fuerza la calidad de nuestros productos y destacando en el mercado por su diseño, arquitectura, construcción, terminaciones e innovaciones. Esos mensajes fueron muy bien recibidos, como lo demuestra la sólida demanda por nuestros proyectos, capaz de mantenerse más allá de las moderadas expectativas económicas y de crecimiento que tuvo el país durante el ejercicio.

A estos factores se sumaron también algunas condiciones de mercado favorables. Pese al menor dinamismo económico del país durante 2016, el nivel de desempleo, aunque aumentó, continuó bajo; las tasas de interés para créditos hipotecarios también se mantuvieron bajas; y el inventario de departamentos disponibles en la industria conservó sus niveles moderados, en torno a 17 meses para agotar stock. Este desempeño de las variables de la industria permitió mantener una demanda equilibrada por viviendas en el país y, consecuentemente, las ventas de la Compañía.

"Gracias a la fidelidad de nuestros clientes y al modelo de negocios que venimos impulsando desde hace ya varios años, nuevamente logramos un resultado económico que destaca entre las empresas de la industria."

"Este 2016 dimos un paso más en el fortalecimiento de nuestra oferta, pues consolidamos el desarrollo de proyectos destinados a los segmentos más altos de la Región Metropolitana."

Por otro lado, nuestra Compañía ha consolidado el modelo de negocios implementado en pos de aumentar eficiencias y adoptar una estructura liviana y flexible, capaz de adaptarse con facilidad a los ciclos económicos de la industria y así generar flujos estables en el tiempo para sus accionistas. Hoy, a cinco años de la implementación de este modelo, nos encontramos cosechando los frutos: gastos de estructura controlados y niveles de productividad y eficiencia dentro de los más altos de la industria.

Este 2016 dimos un paso más en el fortalecimiento de nuestra oferta, pues consolidamos el desarrollo de proyectos destinados a los segmentos más altos de la Región Metropolitana. Esta incursión, que comenzó hace solo tres años como una forma de diversificación y crecimiento del negocio, se posiciona hoy sólidamente a través de tres importantes proyectos ubicados en Lo Barnechea y Vitacura.

Un hito de esta nueva rama del negocio es el edificio Malbec, lanzado en Lo Barnechea en 2014 y el primero de la empresa dirigido al segmento alto. Fue diseñado por el reconocido arquitecto Gonzalo Mardones. Tras su exitoso lanzamiento, hoy nos encontramos ad portas de su entrega programada para abril de 2017.

El 2016 concretamos otro proyecto muy especial. Se trata de Buen Vivir La Estrella, un complejo residencial que integra a familias vulnerables en un condominio orientado a sectores medios. Buen Vivir, ubicado en Pudahuel, ha sido destacado por numerosas autoridades de entre la oferta inmobiliaria social en Chile y fue visitado por la

Presidenta Michelle Bachelet y por la Ministra de Vivienda, Paulina Saball, quienes enfatizaron el alto estándar de sus terminaciones, sus áreas verdes y zonas comunes. Gracias al subsidio DS116 y al trabajo de Paz Corp, estas familias recibieron una vivienda de alta calidad, bien ubicada y con acceso a todo tipo de servicios.

En materia internacional, durante 2016 Perú continuó siendo un mercado de alto interés para la Compañía. Este país tiene un importante déficit habitacional y una clara necesidad social de dar solución a este problema, lo que hace prever una alta demanda potencial por viviendas en el largo plazo. Si bien durante el año el sector inmobiliario se vio afectado, como en períodos anteriores, por los cambios regulatorios que derivaron en mayores restricciones de financiamiento para el segmento de clientes con el que opera nuestra filial Paz Centenario, nuestro optimismo se mantiene. Paz Centenario continúa consolidándose con éxito como una de las empresas más importantes en el mercado inmobiliario del Perú, con un buen equipo ejecutivo y una cartera de proyectos de un alto nivel de aceptación.

En términos económicos, en 2016 la filial de Perú registró una pérdida debida al negocio de casas. Sin embargo, el segmento de departamentos mostró un dinamismo mayor que el año anterior, registrando buenos resultados. Ese es otro motivo para afirmar nuestra confianza en este mercado.

En cuanto a Brasil, continuamos con nuestro plan de término de proyectos y venta de unidades restantes, estrategia que se determinó en 2015 tras concluir que las



Oficinas corporativas de Paz / Las Condes, Santiago

oportunidades del negocio inmobiliario eran más atractivas en Chile y Perú. Hoy, frente al complejo escenario político y económico que enfrenta ese país, podemos afirmar que fue una decisión oportuna. De todas formas, el buen resultado de la escrituración del proyecto José Kauer, más la venta de otros proyectos en entrega inmediata, proporcionaron a Paz resultados positivos en ese país.

En suma, creemos que 2016 fue un año exitoso en todos nuestros negocios. Contamos con un portafolio de excelentes proyectos para los próximos años, un gran reconocimiento de marca y un modelo de negocios que se ha consolidado con éxito. Paz Corp posee, además, una sólida posición financiera y comercial. Todo ello nos permite enfrentar con tranquilidad cualquier cambio y desafío de la industria en el futuro.

Nuestra misión es ofrecer a nuestros clientes la mejor solución habitacional, y a nuestros accionistas, un flujo económico estable que asegure la creación de valor económico. En Paz Corp todos estamos enfocados en esas tareas, confiados que seguiremos realizándolas con éxito, respondiendo a nuestros clientes y a nuestros accionistas.

JUAN PABLO ARMAS
PRESIDENTE DEL DIRECTORIO



GONZALO LÓPEZ

Ingeniero Comercial
Edificio Centro Alameda
Hall de acceso

"Con Paz he podido comprar varios departamentos para inversión e incluso un local comercial que me han dado mucha rentabilidad, ya que tienen asociada una gran plusvalía. Esto me brinda un respaldo económico bastante grande para mi futuro."

A man with dark hair, wearing a light-colored checkered button-down shirt and khaki pants, stands in profile in a bright, modern office. He is looking towards the left. The background features large windows and a framed picture on the wall. The overall atmosphere is professional and clean.

2

LA EMPRESA

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

PILARES DEL NEGOCIO



Pilares proyecto "Parque Arboleda Lo Curro" / Vitacura, Santiago

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.



Piloto proyecto "Llewellyn Jones" / Providencia, Santiago

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 garanticen 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.



Salón Lounge proyecto "Sunlite" / Viña del Mar

ESTRUCTURA SOCIETARIA

Paz Corp S.A. posee una estructura societaria que permite un eficiente control sobre la gestión funcional, legal, contable y financiera de sus proyectos, y donde cada

línea de negocios tiene una clara identificación con la estructura societaria definida.





Cocina proyecto "Trigales"/ Las Condes, Santiago

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 terrenos, cuyo costo histórico de compra alcanza las MUF3.344 (página 52).

PRINCIPALES PROVEEDORES Y CLIENTES

Los principales proveedores de Paz Corp S.A. y sus filiales en 2016 fueron: Construmart S.A., Cementos Bio Bio S.A., Sodimac S.A., Ventalplastic S.A., Sociedad Constructora Lumat Ltda., Hormigones Bicentenario S.A., Maquinarias Cruz del Sur S.A., Metalúrgica Silcosil Ltda., J.A. Estructuras en Fierros Ltda., Heavenward Ascensores S.A., Francisco Petricio S.A., Empresa Constructora Tefra S.A., Budnik y Laissle Ltda., Comercial K Ltda., Melón Hormigones S.A.

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 2016 ningún cliente concentró individualmente al menos el 1% de los ingresos de la Compañía.

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 "Criação" / Belém, Sao Paulo

PERÚ

Paz Corp está presente en el mercado peruano a través de Inversiones Paz Centenario S.A.A., sociedad en la cual participa en partes iguales con Inversiones Centenario, y de la firma Villa Club S.A., sociedad integrada por Inversiones Paz Centenario S.A.A. (con 66,6% de participación) y Global Investments Capital Assets Corporation de Ecuador (con 33,3% de la propiedad).

Desde 2008 Paz Centenario S.A.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, Villa Club S.A. levanta viviendas horizontales (casas) en las ciudades de Lima e Ica desde el 2010.

Durante el año 2016 la economía creció un 3,9%, con lo que Perú se transforma en la economía de mayor dinamismo en Sudamérica y alcanza su mejor desempeño de los últimos 3 años.

Sin embargo, el sector construcción no ha podido ser parte de este impulso en la economía, en un contexto de mayores restricciones bancarias en créditos hipotecarios para la clase media de la población ante el aumento de la morosidad en los años 2014 y 2015. Como resultado, el dinamismo del sector se concentró en los segmentos de mayor poder adquisitivo, que presentan un menor nivel de informalidad laboral. Evidencia de este cambio



Terraza proyecto "Panoramic" / San Miguel, Lima

en el mercado inmobiliario se da en el aumento del precio promedio de las viviendas y en la mayor participación de mercado en las viviendas sobre los MS/.540.

De acuerdo al estudio Info Inmobiliario de Perú, durante 2016 se vendieron 11.280 viviendas en Lima Metropolitana y el Callao, un aumento de 9,9% respecto del año 2015. Medido en soles, la cifra alcanzó los MS/.4.107.236, un aumento del 46,9% respecto de 2015, en línea con el mayor precio promedio de unidades vendidas. Por otro lado, la oferta de viviendas en la zona llegó a 16.254 unidades, un 7,1% inferior al cierre del 2015 como consecuencia del aumento de la demanda y el bajo número de lanzamientos.

Durante los 12 meses de 2016 Paz Corp prometió 455 unidades, un aumento en 19,1% respecto de 2015 impulsado por el aumento de la demanda en el mercado local. Durante el mismo periodo, la Compañía entregó 541 viviendas, de las cuales 440 correspondieron a departamentos y 101 a casas.

El año 2016 fue bastante activo para la Compañía en Perú. Inició ventas de 3 nuevas etapas de departamentos

por una venta potencial de MUF1.030 e inició entrega de 2 edificios residenciales equivalentes a MUF683.

Al cierre del año 2016, la Compañía contaba en Perú con 22 edificios residenciales, de los cuales 15 son de entrega inmediata y 7 se encuentran en proceso de construcción.

Los departamentos de entrega inmediata suman una venta potencial de MUF4.457 y tienen un avance de ventas del 91,6%, mientras que los proyectos en desarrollo suman una venta potencial de MUF1.511 y un avance de ventas del 23,0%. El negocio de casas de la Compañía cuenta con una venta potencial de MUF3.033 y un avance en ventas del 90%.

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.



Proyecto "Panoramic" / San Miguel, Lima

El 2016 fue un año marcado por la profundización de la crisis económica que venía sufriendo este país en los últimos años. La inflación llegó a 6,5% y el PIB experimentó una variación negativa de 4,6%, completando 2 años consecutivos de recesión, situación que no se veía desde la década de 1930. Además la tasa de desempleo ha ido subiendo de manera consistente, alcanzando un 12,0% al cierre del año 2016.

Centrándonos en el mercado inmobiliario, de acuerdo al estudio de Secovi¹, a diciembre del año 2016 se comercializaron 16.170 unidades, una disminución del 19,7% respecto de igual periodo de 2015 y un retroceso de 51,5% respecto de su peak en el año 2013. Sin embargo, hay indicadores que aportan cierta esperanza en la actividad del país como la fuerte apreciación del real en un 22,5% y el aumento de los precios de las viviendas en un 6,4% en 12 meses.

En agosto de 2016 Paz Realty E P Ltda. inició la entrega del tercer proyecto de su portafolio vigente, el cual contempla 300 unidades por un valor potencial de MUF575. Al cierre de 2016 se habían entregado 88 unidades de este proyecto por un monto de MUF148 y prometado 96 unidades por un valor MUF198.

Al 31 de diciembre de 2016, Paz Realty E P Ltda. contaba con un portafolio de cuatro proyectos inmobiliarios, tres en proceso de entrega y otro restante en desarrollo con fecha de entrega estimada para el tercer trimestre de 2017. De los proyectos de entrega inmediata restan por vender 187 unidades residenciales por un valor de MUF346. El proyecto en desarrollo tiene un 42% prometado de un total de 300 unidades y una venta potencial (al 100%) de MUF525.

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

**6 DÉCADAS
DE HISTORIA**



'60 '70 '80

1960-1969

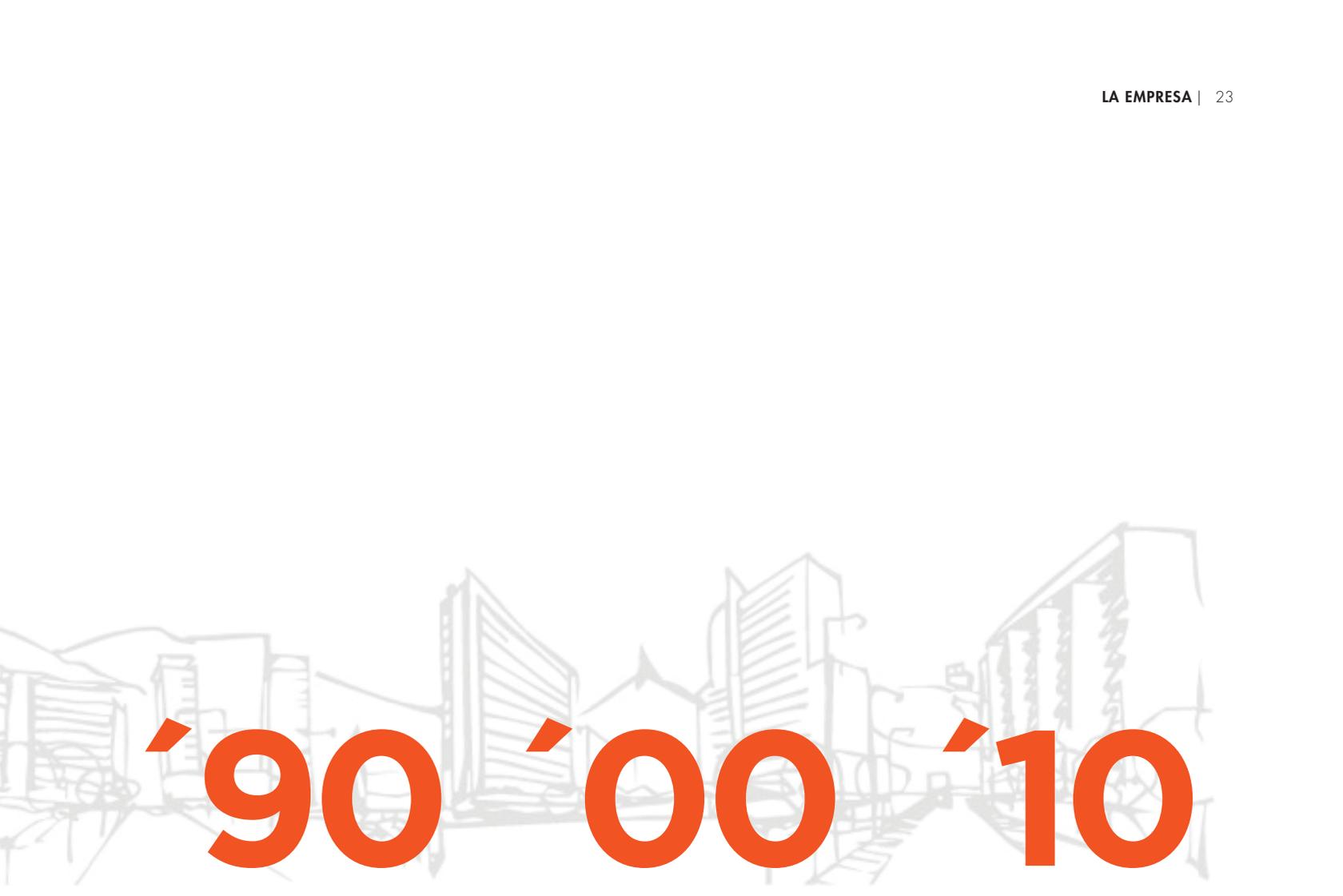
Benjamín Paz inicia sus labores profesionales como arquitecto. Desarrolla sus primeros proyectos de casas y departamentos, los cuales se orientan a la clase media y están ubicados principalmente en las comunas de Ñuñoa y Providencia.

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.

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.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.

2010-2015

En 2010 Paz amplía su internacionalización, ingresando al mercado brasileño. 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 2015 la Compañía alcanzó por tercer año consecutivo ganancias históricas, alcanzando MM\$34.602 en utilidad y un ROE de 32,1%. Esto se logra con un volumen de escrituración de MUF8.180 impulsado por la entrega de 9 proyectos en Chile con un alto porcentaje prometado a la fecha debido al aumento de la demanda de viviendas experimentada en los años 2014 y 2015.

HITOS 2016

PROYECTO DE CENTRO ALAMEDA ENTRA EN SU ETAPA FINAL

Durante el año 2016 se inició la escrituración de la segunda etapa residencial y el edificio de oficinas en Estación Central. También se realizó el lanzamiento a la venta de la tercera y última etapa residencial en dicho proyecto, que tiene fecha de entrega estimada para el 2018.

Este es un proyecto emblemático para la Compañía que suma una venta potencial de más de MUF3.200 en 4 etapas; más de 1.300 viviendas y aproximadamente 11.500m² en oficinas.



INICIO DE ENTREGA EN PROYECTO SOCIAL "BUEN VIVIR LA ESTRELLA"

Durante el mes de diciembre de 2016, la Compañía inició entrega del proyecto habitacional "Buen Vivir La Estrella" ubicado en la comuna de Pudahuel. Este proyecto de 299 viviendas está orientado a clientes de un nivel socio económico medio bajo y que tienen acceso al subsidio habitacional DS116 que otorga el gobierno.

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.



INICIO DE ESCRITURACIÓN SUN CITY 3

Durante el mes de noviembre de 2016, la Compañía inició escrituración del proyecto Sun City 3 que cuenta con 170 viviendas y una venta potencial de MUF691 en la comuna de Viña del Mar. Este proyecto se ubica en una zona residencial a pasos de la Quinta Vergara, una zona de alto flujo vehicular y peatonal que marca la presencia de la Compañía en comunas de regiones con una alta densidad poblacional.

SE REANUDAN LANZAMIENTOS EN PERÚ

Durante el año 2016, se inició la venta de 3 etapas de proyectos en Perú, las que suman 625 viviendas y una venta potencial de MUF1.030. Este impulso se da luego de una importante mejora en las expectativas del país dado el nuevo contexto político y un escenario más favorable de las perspectivas crediticias de los bancos hacia los sectores medios de la población peruana.



ICR MEJORA CLASIFICACIÓN DE LA COMPAÑÍA

Con fecha 29 de abril de 2016, ICR subió la clasificación de solvencia de la Compañía a "BBB+" con tendencia estable desde la categoría "BBB". Los fundamentos de la clasificadora en esta mejora se basan en un desempeño financiero de la Compañía por sobre el de la industria y en la mejora sustancial en los últimos 5 años en términos de "rendimiento operacional, rentabilidad y cobertura de obligaciones", fortaleciendo considerablemente su balance para situaciones adversas.



INICIO DE ENTREGA DE PROYECTO PANORAMIC III (PERÚ)

Durante el mes de mayo de 2016, la Compañía inició entrega del proyecto Panoramic etapa III en San Miguel, Lima. Este es un proyecto de 225 departamentos y una venta potencial de MUF552 y presenta un avance de ventas del 52,4% (entregas y promesas).



INICIO DE ENTREGA DE PROYECTO CRIAÇÃO (BRASIL)

Durante el mes de agosto de 2016, la Compañía inició entrega del proyecto Criação en la ciudad de Sao Paulo. Este es un proyecto de 300 departamentos y una venta potencial de MUF575. Este proyecto presenta un avance de ventas del 61,3% (entregas y promesas).



COMPAÑÍA INGRESA A LA COMUNA DE MACUL

Durante el mes de mayo de 2016, se inició la venta del proyecto "Mirador Quilín", marcando el inicio de proyectos de la Compañía en la comuna de Macul. Esta es la primera de dos etapas, que cuenta con 236 departamentos y una venta potencial de MUF671. Al cierre de diciembre de 2016 se han prometado MUF195.

**PROYECTOS
DESTACADOS**



CHILE

Malbec (Lo Barnechea, Santiago)

Exclusivo proyecto de departamentos entre 88 y 220 m² útiles, amplias terrazas, finas terminaciones y cuenta con el desarrollo arquitectónico de Gonzalo Mardones. Malbec tiene departamentos de amplios dormitorios con todas sus puertas enchapadas en madera, cocina equipada con electrodomésticos Miele, muebles Poggenpohl y ventanas con cristal de termopanel. Excelente ubicación a pasos de mall La Dehesa y restaurantes, además se encuentra próximo a colegios y a menos de 1 km del acceso a Costanera Norte.

CHILE

Parque Arboleda (Vitacura, Santiago)

Emplazado en las faldas de Lo Curro, en la comuna de Vitacura, es el segundo proyecto de la Compañía orientado exclusivamente a los segmentos más altos de la Región Metropolitana. Para lograr un diseño de vanguardia y terminaciones de primer nivel, cada aspecto fue delegado a destacados profesionales chilenos. Su arquitectura se encargó a la oficina de Luis Izquierdo & Antonia Lehmann, uno de los estudios más prestigiados del país. Y mientras el diseño interior será desplegado por el reconocido decorador Enrique Concha, el parque será elaborado y ejecutado por el también afamado arquitecto y paisajista Juan Grimm.



CHILE

Sun City 3 (Viña del Mar)

Este proyecto de entrega inmediata corresponde a un edificio habitacional de 25 pisos que contempla locales comerciales y oficinas, ubicado en pleno corazón residencial, a pasos de la Quinta Vergara y metro de Viña del Mar. En el entorno se aprecia un importante desarrollo inmobiliario y alto tránsito vehicular y peatonal, lo que lo hace favorable para locales comerciales y oficinas. Este es un proyecto orientado a la clase media acomodada de Viña, caracterizado por el alto estándar de sus terminaciones y espacios comunes. La Compañía cuenta con la experiencia de haber desarrollado los proyectos Sun City 1 y Sun City 2 dentro de la zona.

CHILE**Centro Alameda (Estación Central, Santiago)**

Se consolida este proyecto que involucra tres edificios habitacionales y un edificio de oficinas y comercio en una zona estratégica de la capital en términos de conectividad, flujo de personas y comercio. Esta es una propuesta diferenciadora en cuanto a terminaciones, distribución de espacios, arquitectura y espacios comunes. En el mes de diciembre de 2016 se inició la entrega del segundo edificio residencial y del edificio de oficinas, los que suman una venta potencial en torno a MUF1.400. Con esto sigue adelante el avance de obra del tercer edificio residencial con entrega estimada para el año 2018.

**PERÚ****Panoramic Etapa III (San Miguel, Lima)**

Durante el segundo trimestre se comenzó la entrega de la tercera etapa de este importante proyecto de la capital peruana. Se encuentra en el distrito de San Miguel, específicamente en la avenida Costanera, una de las mejores ubicaciones de la ciudad, que cuenta además con una excelente vista al mar.

Esta etapa tiene 225 departamentos que suman una venta potencial en torno a las UF 552. De uno, dos y tres dormitorios, cuenta con una exclusiva pista de trote y jardines con un moderno diseño. Además, posee una serie de facilities como lavandería, gimnasio, juegos infantiles, quincho, salón lounge, piscina y sala de computación.

BRASIL**Criação (Belém, Sao Paulo)**

En agosto de 2016 se inició la entrega de este proyecto habitacional orientado a la clase media que cuenta con 300 unidades de uno y dos dormitorios y una venta potencial en torno a las MUF575. Tiene una privilegiada conectividad dentro de Belém al estar próximo a la autopista Marginal Tietê, metro Bresser y a centros comerciales y escuelas. Se trata de un edificio completo en cuanto a espacios comunes: piscinas, sala de fiestas, salón lounge, lavandería y gimnasio entre otros.





JUAN DIEGO LABADÍA

Diseñador
Edificio Malbec
Departamento

"Estamos súper felices con el departamento. Lo hemos esperado con ansias estos últimos meses, planeando cada rincón. Las terminaciones son increíbles, la ubicación es perfecta y el diseño arquitectónico es ideal para la etapa de vida que estamos viviendo."

A kitchen scene featuring a white countertop and light-colored cabinetry. On the left, a black Miele oven is built into the cabinets. A broom with a wooden handle and a straw head leans against the counter. On the counter, there is a white rectangular planter box with a green fern inside. The planter box has the text "Flowerpot - DE - Rose" printed on it. A white electrical outlet is visible on the wall behind the counter. The floor is made of light-colored wood. The number "3" is overlaid in the center of the image.

3

ORGANIZACIÓN

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



NICOLÁS MAJLUF S.

Director

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



SALVADOR VALDÉS C.

Director

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



**HERMANN
VON MÜHLENBROCK**

Director

Ingeniero Comercial,
Universidad de Chile
RUT: 5.193.518-7



Proyecto "Dfine" / 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 2016 no hubo cambios en la composición del Directorio.

RETRIBUCIÓN DEL DIRECTORIO		01-01-2016 AL 31-12-2016		01-01-2015 AL 31-12-2015	
NOMBRE	CARGO	DIRECTORIO M\$	COMITÉ DE DIRECTORES M\$	DIRECTORIO M\$	COMITÉ DE DIRECTORES M\$
Juan Pablo Armas Mac Donald	Presidente ⁽¹⁾	93.783	18.757	108.667	18.043
Ricardo Paz Daniels	Vicepresidente ⁽¹⁾	28.135	9.378	45.517	9.021
Salvador Valdés Correa	Director ⁽¹⁾	28.135	9.378	45.517	6.067
Enrique Bone Soto	Director ⁽¹⁾	28.135	9.378	45.517	9.021
Hermann Von Mühlenbrock Soto	Director ⁽¹⁾	28.135	9.378	45.517	9.021
Nicolás Majluf Sapag	Director ⁽¹⁾	28.135	9.378	45.517	9.021
Francisco León Délano	Director ⁽¹⁾	28.135	9.378	36.654	6.067
TOTAL		262.593	75.025	372.906	66.261

(1) Cargos vigentes al 31 de diciembre de 2016

* Adicionalmente, al 31 de diciembre de 2016, el monto devengado por (i) 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) y (ii) el Plan de Incentivo 2016-2020, generaron un cargo en resultado de M\$881.650 al 31 de diciembre de 2016 y un abono de M\$176.800 al 31 de diciembre de 2015, montos debidamente provisionados.

** 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 año 2015. 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\$1.573.959 y M\$2.566.714 por los ejercicios terminados al 31 de diciembre de 2016 y 2015, considerando 7 y 8 ejecutivos, respectivamente. Paz Corp S.A. y subsidiarias tienen establecido un plan de incentivo por cumplimiento de objetivos individuales para sus principales ejecutivos. Estos contemplan un rango mínimo y máximo de remuneraciones brutas, los cuales se cancelan durante el primer trimestre de cada año.

A su vez, el Plan de Incentivo 2013-2016 otorgado al Gerente General con fecha 23 de enero de 2013, generó un cargo en resultado de M\$648.857 al 31 de diciembre de 2016 y un abono por M\$110.442 al 31 de diciembre de 2015.

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



Sala de reuniones Paz / Las Condes, Santiago

ORGANIGRAMA



DISTRIBUCIÓN DEL PERSONAL

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

31-12-2015					
PAÍS	GERENTES Y PRINCIPALES EJECUTIVOS	PROFESIONALES, TÉCNICOS Y VENDEDORES	TRABAJADORES DE LA CONSTRUCCIÓN Y OTROS	TOTAL	PROMEDIO DEL PERÍODO
Chile	8	147	1.139	1.294	1.361
Perú	5	69	0	74	87
Brasil	1	12	3	16	17
TOTAL	14	228	1.142	1.384	1.465

**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	3
Mayor 70 años	1
TOTAL	7

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



Proyecto "Edificio Malbec"/ Lo Barnechea, Santiago

DIVERSIDAD ORGANIZACIÓN CHILE

NÚMERO DE PERSONAS POR GÉNERO	
Mujeres	349
Hombres	873
TOTAL	1.222

NÚMERO DE PERSONAS POR NACIONALIDAD	
Chilena	1.157
Argentina	3
Boliviana	2
Colombiana	1
Cubana	1
Dominicana	2
Haitiana	2
Peruana	52
Venezolana	2
TOTAL	1.222

NÚMERO DE PERSONAS POR RANGO ETARIO	
Menor 30 años	318
Entre 30 y 40 años	334
Entre 41 y 50 años	281
Entre 51 y 60 años	210
Entre 61 y 70 años	69
Mayor 70 años	10
TOTAL	1.222

NÚMERO DE PERSONAS POR RANGO DE ANTIGÜEDAD	
Menor 3 años	1.024
Entre 3 y 6 años	103
Entre 6 y 9 años	52
Entre 9 y 12 años	31
Mayor a 12 años	12
TOTAL	1.222

BRECHA SALARIAL POR GÉNERO CHILE

		GERENCIAS		SUBGERENCIAS Y JEFATURAS	PROFESIONALES, TÉCNICOS Y ADMINISTRATIVOS
Mujeres	Sueldo Bruto Promedio	M\$	8.299	2.867	525
Hombres			16.194	3.769	581
PROPORCIÓN			51%	76%	90%

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 2016, fueron establecidos por la Junta Ordinaria de Accionistas de la sociedad celebrada el 27 de abril de 2016. 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 el 2016, el Comité de Directores se abocó al conocimiento de materias de su competencia, de acuer-

do 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.

POLÍTICAS DE INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO



Estados Financieros Paz Corp S.A.

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.



NATALIA PARRA

Dueña de casa
Edificio Inspiración
Jardines

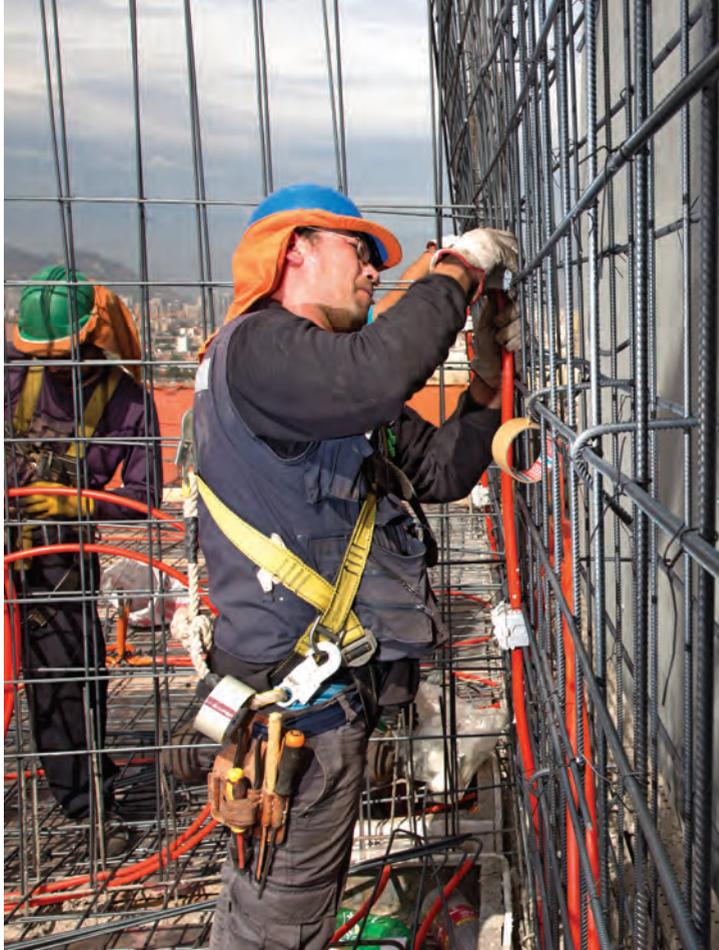
"El edificio es ideal, ofrece todo lo necesario para poder vivir de manera tranquila y placentera. Sus jardines y espacios comunes nos permiten disfrutar de distintos momentos con la familia."

A group of people, including a woman, a young boy, a man, and another woman, are celebrating on a balcony. They are looking up with their arms raised, and colorful confetti is falling around them. A string of colorful bunting flags is stretched across the balcony. In the foreground, there is a table with a striped tablecloth, decorated with green and white polka-dot cups, a plate of colorful candies, and several chocolate cupcakes. The background shows a modern building with glass railings.

4

PROPIEDAD

CONTROL DE LA SOCIEDAD



Construcción proyecto "Centro Alameda"/ Estación Central, Santiago

Paz Corp S.A. es controlada por un grupo de accionistas (el Grupo Controlador), que en conjunto posee 47,49% 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 Globus Limitada, rol único tributario N°78.884.690-8, titular de 36.504.105 acciones al cierre de 2016, representativas de 12,88% 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.
- (ii) 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, ambos 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.
- (iii) Inversiones Brakers Limitada, rol único tributario N°78.884.700-9, titular de 31.663.544 acciones, representativas de 11,17% 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 30.968.544 acciones, representativas de 10,93% 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, ambos con 50% de participación en el capital social.

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

47,49%

ACCIONISTAS FLOTANTES

52,51%

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 2016 el total de los accionistas de la Compañía fue de 123.

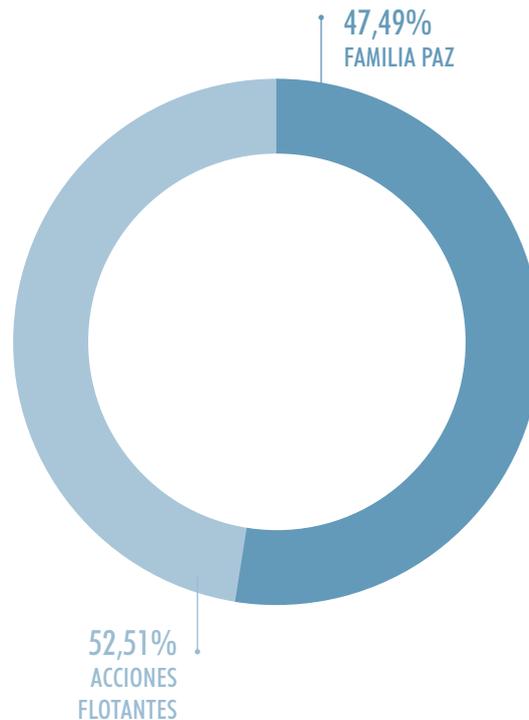
Los principales accionistas de Paz Corp S.A. al 31 de diciembre de 2016 son los siguientes:

31-12-2016		
NOMBRE O RAZÓN SOCIAL	ACCIONES AL 31/12/2016	PORCENTAJE
COMPASS SMALL CAP CHILE FONDO DE INVERSIÓN	37.090.398	13,09%
INVERSIONES GLOBUS LIMITADA	36.504.105	12,88%
INVERSIONES QUANTUM LIMITADA	34.673.254	12,24%
INVERSIONES BRAKERS LIMITADA	31.663.544	11,17%
INVERSIONES B Y J LIMITADA	30.968.544	10,93%
SIGLO XXI FONDO DE INVERSIÓN	20.113.290	7,10%
CHILE FONDO DE INVERSIÓN SMALL CAP	13.627.300	4,81%
CONSORCIO C DE B S A	12.400.817	4,38%
ASESORIAS E INVERSIONES PUERTO ABIERTO LTDA	7.749.398	2,73%
FONDO DE INVERSIÓN SANTANDER SMALL CAP	6.992.356	2,47%
BANCO DE CHILE POR CUENTA DE TERCEROS NO RESIDENTES	5.397.984	1,90%
CREDICORP CAPITAL SA CORREDORES DE BOLSA	4.896.760	1,73%
OTROS	41.291.453	14,57%
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 2016 de 47,49%. Su participación al 31 de diciembre de 2015 era de 46,73%.



POLÍTICA DE DIVIDENDOS

En la junta ordinaria de accionistas de la sociedad, celebrada el 27 de abril de 2016, se aprobó que la Compañía distribuya un dividendo de \$43 por acción a contar del día 27 de mayo de 2016. Esto significa una política de dividendos del 35,2% de la utilidad líquida distribible del ejercicio 2015.

UTILIDAD DISTRIBUIBLE

La utilidad líquida distribible por el ejercicio 2016 es la siguiente:

UTILIDAD LÍQUIDA DISTRIBUIBLE	31-12-2016 M\$	31-12-2015 M\$
Ganancia (pérdida), atribuible a los propietarios de la controladora	20.240.273	34.602.247
UTILIDAD LÍQUIDA DISTRIBUIBLE	20.240.273	34.602.247

De acuerdo a la política de dividendos, se propondrá a la Junta Ordinaria de Accionistas, a realizarse el 26 de abril de 2017, distribuir un dividendo definitivo equiva-

lente de al menos 30% de la utilidad líquida distribible, es decir, de \$21,43 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

Evolución de la acción de Paz Corp S.A. en la Bolsa

PAZ

Valor Actual



585,00

Var.% Actual

+0,86%

Var. Puntos Actual

P. Compra

\$ 585,00

Compra

500,00

P. Venta

\$ 598,00

Venta # 5.029,00

09/08/2016 - 30/12/2016

+24,68% variación en el período

500

450

400

350

Ago

Sep

Oct

1 día

1 semana

1 mes

3 meses

6 meses

1 año

5 años

Desde

09/0

Fondo Mutuos

MONEY MARKET

Precio

1.720,75

1.249,64

1.270,24

% 30 d

+0,24

+0,54

+0,39

Tasa de Interés

BCP 2 AÑOS

BCP 5 AÑOS

BCP 10 AÑOS

BCP 15 AÑOS

Tasa

3,27

3,75

4,27

0,82

1,28

Var

0,00

+0,00

+0,00

+0,00

+0,00



ISABEL ALDAMA

Periodista
Edificio Dfine
Piscina

"Nos encanta que nuestra pequeña pueda disfrutar de la piscina y las distintas instalaciones con que cuenta el edificio. Tratamos de aprovechar al máximo cada espacio, ya que nos gusta mucho el lugar donde vivimos."



5

RESULTADOS

DESEMPEÑO DE LA COMPAÑÍA

MARGEN BRUTO

32,5%

ROS

18,6%

MARGEN EBITDA

22,7%

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

Al cierre del año 2016 la utilidad de los controladores de Paz Corp fue de MM\$20.240, cifra inferior en un 41,5% a lo registrado durante el ejercicio 2015. Lo anterior se debe principalmente por el menor nivel de ingresos explotación en 42,7% debido a (i) el menor stock de inmuebles de entrega inmediata disponibles para escriturar durante el segundo y tercer trimestre del año 2016, (ii) una menor velocidad de venta evidenciada en la industria en comparación con el año anterior y (iii) un calendario de inicios de escrituración muy concentrado en noviembre y diciembre de 2016, generando desfases temporales en los ingresos y utilidad de la Compañía.

La Ganancia Bruta a diciembre de 2016 alcanzó los MM\$36.328, un 43,3% inferior respecto del 2015. Así, el margen bruto a diciembre de 2016 fue de 32,5%, levemente inferior al 32,9% alcanzado al cierre de 2015. Como se mencionó anteriormente, el volumen de ingresos de la Compañía fue menor comparativamente con el año 2015, sin embargo, los ratios de rentabilidad se mantuvieron en línea con el plan de negocios de la Compañía.

Los gastos de administración y ventas durante el año 2016 alcanzaron los MM\$12.987, un incremento de 13,4% respecto del año 2015. Esto se explica por una mayor provisión del programa basado en acciones, debido a un aumento en el precio de la acción de la Compañía. Además, y en menor medida, hubo un mayor gasto en Brasil debido a castigos realizados sobre opciones de terrenos que no se ejecutaron.

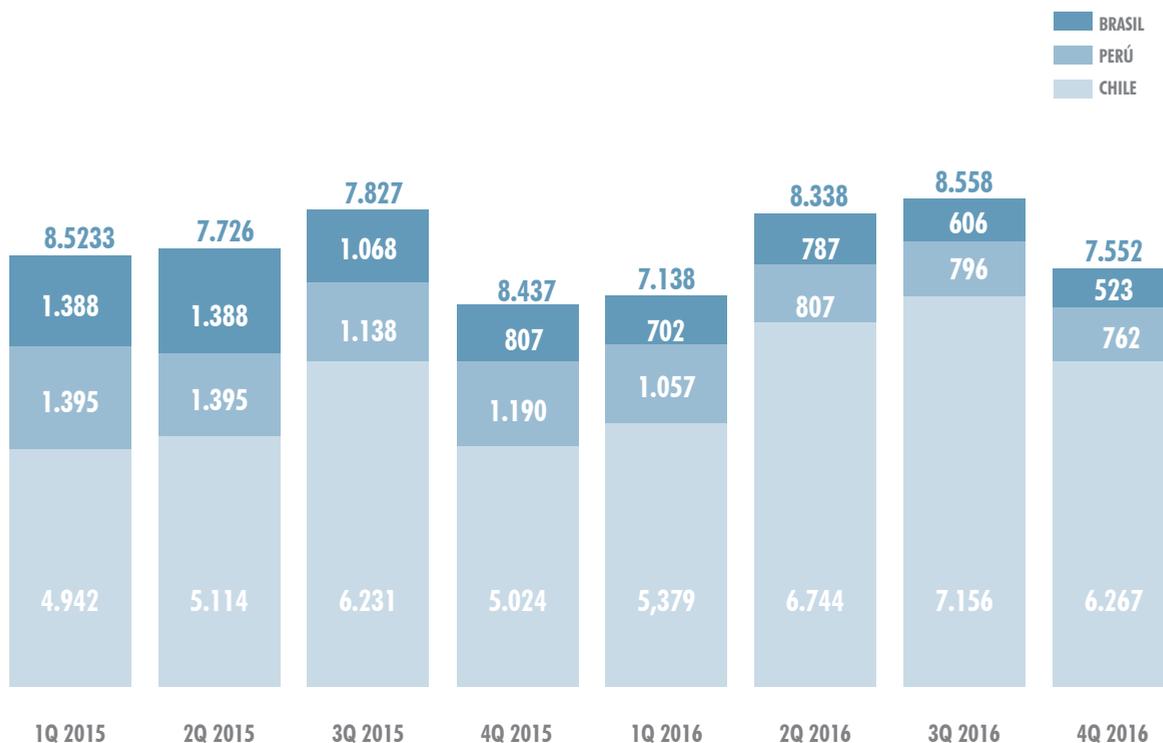
El resultado No Operacional a diciembre de 2016 registró una ganancia de MM\$1.449, monto superior respecto de la pérdida de MM\$1.293 en igual periodo de 2015. Esto se debe fundamentalmente a la mejora en Participación en las Ganancias (pérdidas) de Asociadas debido al resultado generado en la operación en Perú a través de Inversiones Paz Centenario S.A.A. y a la disminución en los Costos Financieros, debido al menor saldo de deuda promedio de proyectos escriturando durante el periodo de 2016 y menores tasas de endeudamiento.

El margen neto de la Compañía fue de 18,6%, levemente inferior al 20,0% alcanzado en 2015. En tanto el EBITDA responde a lo ocurrido con los ingresos de la Compañía generando para el año 2016, un EBITDA y Margen EBITDA de MM\$28.587 y 22,7%, respectivamente, menores a los MM\$61.828 y 29,5% alcanzados al cierre de 2015.

Por último, al cierre del año 2016, el leverage financiero alcanzó 1,27 veces, cifra superior al 1,12 veces alcanzado a diciembre de 2015.

BACKLOG DE PROMESAS

BLACKLOG CONSOLIDADO AL 100% (MUF)



Al 31 de diciembre de 2016 el backlog de promesas (contratos de promesas de compraventa, en Chile y Brasil) o minutas de compraventa (en Perú) alcanzó MUF7.552. De este total, MUF7.171 aportarán a los ingresos proporcionales de la Compañía. A nivel consolidado, MUF6.790 serán registradas en la línea de ingresos y las restantes MUF381 serán consolidadas

como parte del Resultado No Operacional (Participación en Ganancias (pérdidas) de Asociadas). Cabe destacar que el backlog está altamente concentrado en el corto plazo, estimando que MUF3.982, correspondientes al 55,5% del total proporcional, debieran generar ingresos durante el año 2017.

BACKLOG MILES UF	2017	2018	2019	TOTAL PROPORCIONAL
1T	2.176	708	457	
2T	876	764	54	
3T	278	183	374	
4T	651	561	90	
TOTAL	3.982	2.215	975	7.171
Chile	3.200	2.160	907	
Perú	258	55	67	
Brasil	523	-	-	
TOTAL	3.982	2.215	975	7.171
TOTAL %	55,5%	30,9%	13,6%	100,0%

INDICADORES DE ACTIVIDAD

CHILE - VIVIENDAS												
CHILE	DEPARTAMENTOS	N° DE PROY.	N° DE ETAPAS	TOTAL		ENTREGAS		PROMESAS		DISPONIBLE		% DE VENTA
				UN	MUF	UN	MUF	UN	MUF	UN	MUF	
	Escriturando	11	11	2.504	5.663	1.499	3.312	499	1.066	506	1.285	79,8%
	En Desarrollo	16	16	3.845	14.174	-	-	1.285	4.664	2.560	9.510	33,4%
	TOTAL CHILE	27	27	6.349	19.838	1.499	3.312	1.784	5.731	3.066	10.795	51,7%

PERÚ - VIVIENDAS												
PERÚ	DEPARTAMENTOS	N° DE PROY.	N° DE ETAPAS	TOTAL		ENTREGAS		PROMESAS		DISPONIBLE		% DE VENTA
				UN	MUF	UN	MUF	UN	MUF	UN	MUF	
	Escriturando	6	15	2.877	4.457	2.493	3.684	143	219	241	554	91,6%
	En Desarrollo		7	1.089	1.511	-	-	250	340	839	1.172	23,0%
	DEPARTAMENTOS (PC)	6	22	3.966	5.968	2.493	3.684	393	559	1.080	1.726	72,8%
	Escriturando	2	5	2.230	3.033	1.885	2.529	123	185	222	319	90,0%
	En Desarrollo		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	CASAS (PCG)	2	5	2.230	3.033	1.885	2.529	123	185	222	319	90,0%
	TOTAL PERÚ	8	27	6.196	9.001	4.378	6.214	516	743	1.302	2.045	79,0%

BRASIL-VIVIENDAS												
BRASIL	DEPARTAMENTOS	N° DE PROY.	N° DE ETAPAS	TOTAL		ENTREGAS		PROMESAS		DISPONIBLE		% DE VENTA
				UN	MUF	UN	MUF	UN	MUF	UN	MUF	
	Escriturando	4	4	1.055	1.773	711	1.125	157	301	187	346	82,3%
	En Desarrollo		1	300	525	-	-	126	222	174	302	42,0%
	TOTAL BRASIL	4	5	1.355	2.298	711	1.125	283	523	361	649	73,4%

TOTAL RESIDENCIAL	39	59	13.900	31.137	6.588	10.651	2.583	6.997	4.729	13.488	66,0%
--------------------------	-----------	-----------	---------------	---------------	--------------	---------------	--------------	--------------	--------------	---------------	--------------

CHILE-OFCINAS												
CHILE	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	11.503	739	1.952	104	3.534	191	6.017	444	47,7%



Hall de acceso proyecto "Inspiración" / Santiago Centro, Santiago

Al cierre de 2016, el portafolio de Paz cuenta con 59 etapas de edificios y casas (Perú) residenciales y 1 etapa de oficinas en Estación Central.

El portafolio residencial cuenta con 13.900 viviendas y una venta potencial de MUF31.137. De este total, quedan disponibles para la venta 4.729 unidades por una venta potencial de MUF13.488. Las viviendas disponibles para la venta con entrega inmediata son 1.156 con una venta potencial de MUF2.504, es decir, menos del 20% del monto disponible para la venta es de entrega inmediata.

Acotando al portafolio en Chile, la oferta disponible para entrega inmediata es inferior al 12% del total. Una proporción saludable al tomar en cuenta el pago de deuda asociada a proyectos, mantención de stock y capacidad de la Compañía para gestionar entregas y servicio de postventa.

El portafolio de proyectos de departamentos en Chile presenta 27 proyectos, de los cuales 11 se encuentran en escrituración y los 16 restantes en desarrollo. Los 11 proyectos en escrituración presentan un avance en ven-

tas del 79,8%, lo cual indica un buen nivel de venta para estos proyectos. Por otro lado, los 11 proyectos en desarrollo presentan un avance en promesas de compraventa del 33,4% y un promedio de avance de construcción del 27,1%.

El portafolio en Perú presenta 8 proyectos compuestos de 27 etapas, de las cuales 22 corresponden a etapas de departamentos y 5 a etapas de casas. De las etapas de proyectos de departamentos, 15 de ellas se encuentran en escrituración con un avance en ventas del 91,6%. Por otro lado, las 7 etapas de proyectos en desarrollo de departamentos presentan un avance en promesas de compraventa del 23,0%. Respecto al portafolio de proyectos de casas, las 5 etapas se encuentran en estado de escrituración con un avance en ventas del 90,0%.

El portafolio en Brasil presenta 4 proyectos con 5 etapas. Cuatro de ellas se encuentran en escrituración con un avance de ventas de 82,3%. En tanto, la etapa que se encuentra en desarrollo presenta un avance en promesa de compraventa del 42,0%.

ESCRITURAS Y PROMESAS

Durante el año 2016 se lanzaron a la venta 7 etapas de proyectos en Chile, que representan una venta potencial de MUF5.838.

En tanto en Perú se lanzaron 3 etapas por una venta potencial de MUF1.030. Con esto, la Compañía suma un total de MUF6.868 de venta potencial en lanzamientos.

ESCRITURAS	MUF			UNIDADES		
	2016	2015	VAR. %	2016	2015	VAR. %
Chile	3.634	6.466	(43,8%)	1.605	2.664	(39,8%)
Perú	881	1.143	(23,0%)	541	711	(23,9%)
Brasil	284	571	(50,2%)	173	405	(57,3%)
TOTAL	4.799	8.180	(41,3%)	2.319	3.780	(38,7%)

PROMESAS	MUF			UNIDADES		
	2016	2015	VAR. %	2016	2015	VAR. %
Chile	4.835	6.153	(21,4%)	1.567	2.141	(26,8%)
Perú	610	596	2,3%	409	367	11,4%
Brasil	(29)	137	(120,7%)	(25)	80	(131%)
TOTAL	5.416	6.887	(21,4%)	1.951	2.588	(24,6%)

La escrituración a diciembre de 2016 fue de MUF4.799, una disminución de 41,3% respecto de 2015, explicada por (i) el menor stock de inmuebles de entrega inmediata disponibles para escriturar durante el segundo y tercer trimestre del año 2016, (ii) una menor velocidad de venta evidenciada en la industria en comparación con el año anterior y (iii) un calendario de inicios de escrituración muy concentrado en noviembre y diciembre de 2016, generando desfases temporales en las escrituraciones de la Compañía.

El nivel de promesas de la Compañía en 2016 fue de MUF5.416, una baja del 21,4% respecto de 2015 debido a un menor nivel de venta en Chile ocasionado por una corrección en la velocidad de venta en el mercado local como consecuencia de la reforma tributaria y mayores restricciones crediticias.

LANZAMIENTOS DE VENTA

LANZAMIENTOS DE VENTA						
#	PROYECTO ETAPA	UBICACIÓN	PAÍS	VENTA POTENCIAL (MUF)	UNIDADES	FECHA LANZAMIENTO
1	Marchant Pereira 3361	Nuñoa	Chile	1.225	324	ene-16
2	Centro Alameda 3	Estación Central	Chile	951	470	abr-16
3	Mirador Quilín	Macul	Chile	650	237	may-16
4	López de Alcázar	Independencia	Chile	710	351	jun-16
5	Selección	Santiago	Chile	456	192	oct-16
6	Visión Urbana	La Florida	Chile	600	241	nov-16
7	Revelación	Santiago	Chile	1.245	520	nov-16
	TOTAL CHILE			5.838	2.335	
8	Ciudad Nueva Etapa 5	Callao	Perú	319	210	ene-16
9	Icono	Breña	Perú	483	255	abr-16
10	Prados del Sol Etapa 5	Santa Clara	Perú	228	160	oct-16
	TOTAL PERÚ DEPARTAMENTOS			1.030	625	
	TOTAL PAZ			6.868	2.960	

Durante el año 2016 se lanzaron a la venta 7 etapas de proyectos en Chile, que representan una venta potencial de MUF5.838. En tanto en Perú se lanzaron 3 etapas

por una venta potencial de MUF1.030. Con esto, la Compañía suma un total de MUF6.868 de venta potencial en lanzamientos.

INICIOS DE CONSTRUCCIÓN

LANZAMIENTOS DE VENTA						
#	PROYECTO ETAPA	UBICACIÓN	PAÍS	VENTA POTENCIAL (MUF)	UNIDADES	FECHA LANZAMIENTO
1	Llewellyn Jones	Providencia	Chile	601	75	ene-16
2	Centro Alameda 3	Estación Central	Chile	951	470	jun-16
3	Trigales	Las Condes	Chile	1.442	250	jul-16
4	Mirador Quilín	Macul	Chile	650	237	ago-16
5	Visión Urbana	La Florida	Chile	600	241	nov-16
6	Marchant Pereira 3361	Nuñoa	Chile	1.225	324	dic-16
	TOTAL CHILE			5.469	1.597	
7	Ciudad Nueva Etapa 5	Callao	Perú	319	210	oct-16
	TOTAL PERÚ DEPARTAMENTOS			319	210	
	TOTAL PAZ			5.788	1.807	

En 2016 se inició la construcción de 7 etapas de proyectos: seis en Chile y una en Perú, que representan una venta potencial de MUF5.788.

INICIOS DE ESCRITURACIÓN

INICIOS DE ESCRITURACIÓN						
#	PROYECTO ETAPA	UBICACIÓN	PAÍS	VENTA POTENCIAL (MUF)	UNIDADES	FECHA INICIO DE ESCRITURACIÓN
1	Amalia Errázuriz	Independencia	Chile	417	225	jul-16
2	Pulso Urbano	La Florida	Chile	424	203	ago-16
3	Inspiración	Santiago	Chile	578	205	sep-16
4	Civic 2 y 3	Concepción	Chile	530	293	sep-16
5	Sun City 3	Viña del Mar	Chile	691	170	nov-16
6	Alameda Oficinas	Estación Central	Chile	739	288	dic-16
7	Mio 2	San Miguel	Chile	343	143	dic-16
8	Centro Alameda 2	Estación Central	Chile	684	364	dic-16
9	Buen Vivir La Estrella	Pudahuel	Chile	375	299	dic-16
10	Step	Santiago	Chile	598	238	dic-16
TOTAL CHILE				5.379	2.428	
11	Panoramic Etapa 3	San Miguel	Perú	552	225	may - 16
12	Ciudad Nueva Etapa 4	Callao	Perú	131	100	may - 16
TOTAL PERÚ DEPARTAMENTOS				683	325	
13	Criação	Sao Paulo	Brasil	575	300	ago - 16
TOTAL BRASIL				575	300	
TOTAL PAZ				6.637	3.053	

Durante 2016 se inició la escrituración de 13 etapas de proyectos: diez en Chile, dos en Perú y uno en Brasil, que representan una venta potencial de MUF6.637.

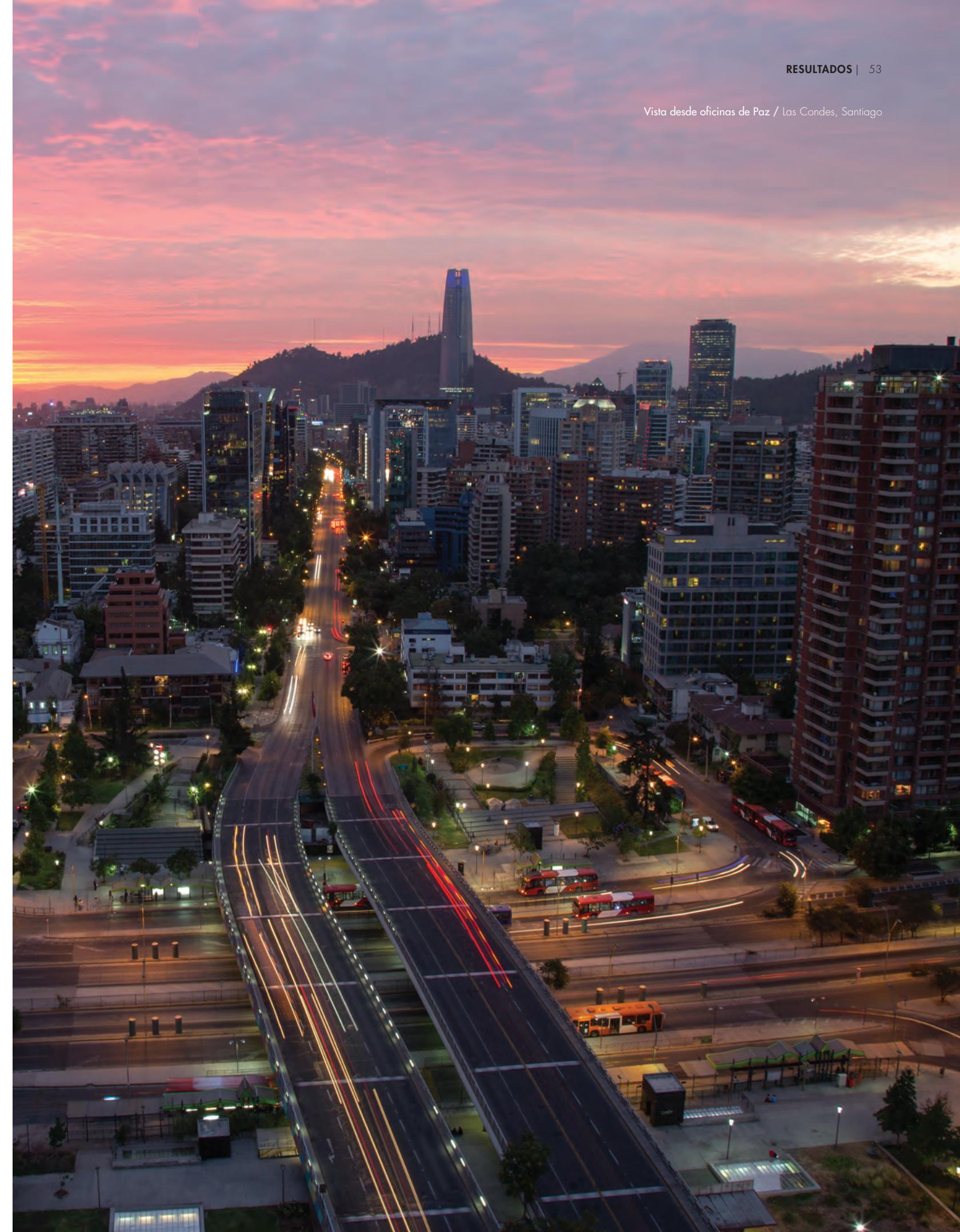
Tal como se ha señalado, se destaca la marcada concentración en los últimos meses del año el calendario de escrituración en Chile: el 64% está concentrado en el último trimestre y el restante 36% en el tercer trimestre (medido en UF).

BANCO DE TERRENOS

	# TERRENOS	# ETAPAS	UN	VALOR TERRENO (MUF)
Chile	14	23	5.389	3.140
Perú	4	7	1.141	204
TOTAL	18	30	6.530	3.344

Al cierre de 2016, la Compañía contaba con un banco de 18 terrenos para el desarrollo de aproximadamente 5.400 viviendas en Chile y 1.140 en Perú, cantidad

que equivale a aproximadamente 3,0 años de venta. El valor histórico de compra de dichos terrenos alcanza las MUF3.344.





ARIEL CASTILLO

Contador
Edificio Inspiración
Quincho

"La terraza del edificio cuenta con una vista privilegiada de Santiago; es un lugar muy ameno y tranquilo para poder compartir de un momento con amigos. El quincho está completamente implementado para hacer de la velada algo muy entretenido."

6

INFORMACIÓN FINANCIERA



BALANCE
PAZ CORP S.A. Y SUBSIDIARIAS

BALANCE (MILES DE CLP)	dic-12	dic-13	dic-14	dic-15	dic-16
Activos Corrientes	115.862.304	128.025.920	197.475.699	209.408.476	203.255.631
Activos No Corrientes	107.465.694	118.658.765	112.778.763	138.199.462	189.870.531
Total Activos	223.327.998	246.684.685	310.254.462	347.607.938	393.126.162
Pasivos Corrientes	58.556.994	105.103.330	130.280.229	128.278.988	131.864.094
Pasivos No Corrientes	82.545.137	52.301.604	72.553.821	84.700.712	113.339.469
Total Pasivos	141.102.131	157.404.934	202.834.050	212.979.700	245.203.563
Patrimonio Atribuible a los Propietarios de la Controladora	81.472.577	89.138.285	106.533.615	130.325.773	142.274.378
Participación No Controlador	753.290	141.466	886.797	4.302.465	5.648.221
Patrimonio total	82.225.867	89.279.751	107.420.412	134.628.238	147.922.599
Total Patrimonio y Pasivos	223.327.998	246.684.685	310.254.462	347.607.938	393.126.162
Deuda Financiera Corto Plazo	40.656.432	69.460.354	83.329.902	80.607.821	89.848.418
Deuda Financiera Largo Plazo	43.351.553	24.930.602	47.082.367	69.871.040	97.481.828
Caja & Equivalentes	22.108.705	23.578.584	36.105.980	40.266.422	24.219.237
Deuda Financiera Neta	61.899.280	70.812.372	94.306.289	110.212.439	163.111.009

ESTADO DE RESULTADOS
PAZ CORP S.A. Y SUBSIDIARIAS

ESTADO DE RESULTADOS (MM DE CLP)	2012	2013	2014	2015	2016
Ingresos de actividades ordinarias	93.122.654	88.282.031	125.658.547	195.092.902	111.814.004
Costo de ventas	(69.356.920)	(66.104.401)	(88.931.541)	(130.974.378)	(75.486.493)
GANANCIA BRUTA	23.765.734	22.177.630	36.727.006	64.118.524	36.327.511
Margen bruto	25,5%	25,1%	29,2%	32,9%	32,5%
Gastos de administración y venta	(11.762.729)	(10.552.039)	(9.828.916)	(11.448.554)	(12.987.444)
Resultado de explotación	12.003.005	11.625.591	26.898.090	52.669.970	23.340.066
Resultado fuera de explotación	(4.701.086)	1.752.787	94.191	(1.293.256)	1.448.558
GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE IMPUESTOS	7.301.919	13.378.378	26.992.281	51.376.714	24.788.624
Gastos por impuestos a la ganancia	(831.536)	(2.378.006)	(4.482.498)	(12.260.617)	(4.020.460)
Ganancia (pérdida)	6.470.383	11.000.372	22.509.783	39.116.097	20.768.165
Ganancia atribuible a participaciones no controladoras	965.418	(53.328)	1.159.967	4.513.849	527.891
GANANCIA ATRIBUIBLE A PROPIETARIOS DE CONTROLADOR	5.504.965	11.053.700	21.349.816	34.602.248	20.240.273

INDICADORES
FINANCIEROS

PAZ CORP S.A. Y SUBSIDIARIAS

RATIOS	2012	2013	2014	2015	2016
Liquidez corriente	1,98	1,22	1,52	1,63	1,54
Razón ácida	0,75	0,35	0,59	0,71	0,47
Capital de trabajo	57.305.310	22.922.590	67.195.470	81.129.488	71.391.537
Rentabilidad patrimonio	7,8%	12,8%	22,4%	32,1%	14,7%
Rentabilidad activo	2,8%	4,7%	8,1%	11,9%	5,6%
Rentabilidad activos operacionales	4,1%	6,9%	15,0%	21,1%	9,2%
Rentabilidad Sobre las Ventas	6,7%	12,5%	17,9%	20,0%	18,6%
Margen Ebitda	15,9%	19,9%	25,0%	29,5%	22,7%
Ingresos de explotación	93.122.654	88.282.031	125.658.547	195.092.902	111.814.004
Costos de explotación	(69.356.920)	(66.104.401)	(88.931.541)	(130.974.378)	(75.486.493)
Ganancia bruta	23.765.734	22.177.630	36.727.006	64.118.524	36.327.511
Gastos financieros	(3.956.903)	(1.483.463)	(1.005.703)	(763.659)	(306.810)
R.A.I.I.D.A.I.E.	18.170.174	24.326.128	39.389.027	61.838.618	28.587.386
Utilidad (Pérdida) después de impuestos	6.234.202	11.000.372	22.509.783	39.116.097	20.768.165
EBITDA	18.170.174	24.326.128	39.389.027	61.838.618	28.587.386
Cobertura Gastos Financieros	2,85	10,02	27,84	68,28	81,79
Utilidad por acción	19,55	39,22	75,34	122,11	71,43
Nivel de endeudamiento	1,72	1,76	1,89	1,58	1,66
Nivel de endeudamiento neto	1,45	1,50	1,55	1,28	1,49
Nivel de endeudamiento Financiero	1,02	1,06	1,21	1,12	1,27
Deuda financiera/EBITDA(12 meses)	4,62	3,88	3,31	2,43	6,55
Deuda financiera neta/EBITDA(12 meses)	3,41	2,91	2,39	1,78	5,71
Deuda corto plazo / deuda total	41,5%	66,8%	64,2%	60,2%	53,8%
Deuda largo plazo / deuda total	58,5%	33,2%	35,8%	39,8%	46,2%

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 + Re-

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

¹⁷ Deuda Largo Plazo / Deuda Total = Pasivo No Corriente / Pasivo Total

ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO

ESTADO DE FLUJO DE EFECTIVO (MILLONES DE CLP)	dic-16	dic-15	% VAR.
Flujo de la Operación	(30.044)	1.270	(2465,00%)
Flujo de la Inversión	(5.400)	(1.293)	317,50%
Flujo de la Financiamiento	20.532	2.612	686,00%
TOTAL FLUJO	(14.912)	2.589	(676,00%)

HECHOS RELEVANTES

I. CITACIÓN JUNTA ORDINARIA.

Citación Junta Ordinaria. En sesión de Directorio, celebrada el martes 5 de abril de 2016, se acordó citar a Junta Ordinaria de Accionistas de la sociedad, a celebrarse el día 27 de abril de 2016 a las 09:00 horas, en el Hotel Atton El Bosque, ubicado en Roger de Flor N°2.770, Las Condes, Santiago, con el fin de que ésta se pronuncie sobre materias propias de este tipo de juntas.

II. ACUERDOS JUNTA ORDINARIA.

El 27 de abril de 2016, la Junta Ordinaria de Accionistas de Paz Corp S.A. acordó entre otras materias lo siguiente: distribuir como dividendo una suma equivalente al 35,2% de la utilidad líquida distribible del ejercicio 2015, que ascendió a \$34.602.247.624, lo que equivale a un dividendo de \$43,0 por acción, y a un dividendo total de \$12.184.875.729. El referido dividendo será puesto a disposición de los accionistas a contar del día 27 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 2016.

INFORMACIÓN BURSÁTIL

Información acerca de la acción de Paz Corp S.A. en la Bolsa de Comercio de Santiago

	NÚMERO DE ACCIONES TRANSADAS	PRECIO PROMEDIO (\$)	MONTO TRANSADO (\$)
1T16	8.972.774	385,1	3.455.067.309
2T16	24.427.593	336,2	8.213.377.199
3T16	12.884.878	444,7	5.730.102.685
4T16	7.628.873	506,4	3.863.619.637

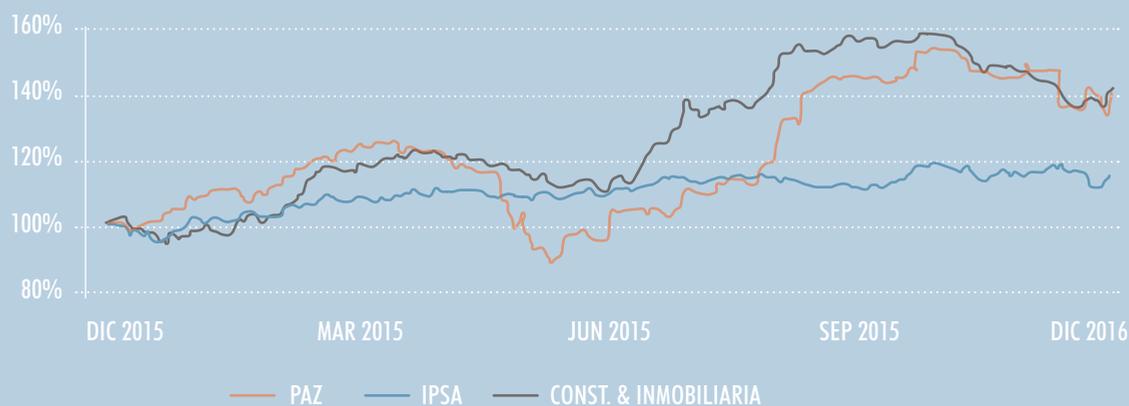
TRANSACCIONES DE RELACIONADOS

Las transacciones registradas durante 2016 por el Grupo Controlador y los principales accionistas son las siguientes:

NOMBRE / RAZÓN SOCIAL	FECHA TRANSACCIÓN	COMPRA	VENTA	PRECIO UNITARIO (\$)	MONTO TRANSADO (\$)
Jorge Ignacio Molina / Ejecutivo Principal	25/10/2016		32.327	530	17.133.310
Alberto Nicolás Costanzi / Ejecutivo Principal	09/06/2016		6.690	305	2.040.450
Alberto Nicolás Costanzi / Ejecutivo Principal	09/06/2016		11.035	307	3.387.745
Alberto Nicolás Costanzi / Ejecutivo Principal	09/06/2016		16.313	306	4.999.935
Alberto Nicolás Costanzi / Ejecutivo Principal	09/06/2016		122.477	308	37.722.916
Alberto Nicolás Costanzi / Ejecutivo Principal	09/06/2016		309.783	304	94.174.032
Alberto Nicolás Costanzi / Ejecutivo Principal	08/06/2016		1.000	315	315.500
Alberto Nicolás Costanzi / Ejecutivo Principal	08/06/2016		41.555	315	13.089.825
Alberto Nicolás Costanzi / Ejecutivo Principal	07/06/2016		200.000	320	64.000.000
Alberto Nicolás Costanzi / Ejecutivo Principal	06/06/2016		30.000	320	9.603.000
Alberto Nicolás Costanzi / Ejecutivo Principal	06/06/2016		62.841	320	20.109.120
Alberto Nicolás Costanzi / Ejecutivo Principal	03/06/2016		161.303	324	52.262.172
Alberto Nicolás Costanzi / Ejecutivo Principal	02/06/2016		24.545	330	8.099.850
Alberto Nicolás Costanzi / Ejecutivo Principal	01/06/2016		1.819	340	618.460
Alberto Nicolás Costanzi / Ejecutivo Principal	31/05/2016		5.009	350	1.753.150
Alberto Nicolás Costanzi / Ejecutivo Principal	31/05/2016		5.630	340	1.914.200
Jorge Ignacio Molina / Ejecutivo Principal	25/04/2016	94.376		422	39.777.234
Jorge Ignacio Molina / Ejecutivo Principal	22/04/2016	42.099		421	17.723.679
Inversiones Quantum Limitada / Accionista Mayoritario	04/01/2016	882.353		340	300.000.020
Inversiones Globus Limitada / Accionista Mayoritario	04/01/2016	617.647		340	209.999.980

EVOLUCIÓN ACCIÓN PAZ CORP S.A.

IPSA | C&I 12 Meses Móviles (Base 100)



Fuente: Bolsa de Comercio de Santiago

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 20 meses para agotar stock en nuestro portfolio 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 12 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 inmobiliarios 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 Empreendimentos e Participações Ltda., hasta la fecha han sido financiados por la Caixa Econômica Federal (banco estatal brasileño) 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 devengados.

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	31-12-2016 % DEUDA	31-12-2015 % DEUDA
Tasa de interés fijo	3%	2%
Tasa de interés variable	97%	98%
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 - 1% y + 1%, 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-1% M\$	TASA CIERRE M\$	TASA+1% M\$
Al 31-12-2016	3.363.965	5.183.811	7.003.657
IMPACTO ECONÓMICO	1.819.846	-	(1.819.846)
Al 31-12-2015	3.669.153	5.141.929	6.614.705
IMPACTO ECONÓMICO	1.472.776	-	(1.472.776)

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, aplicando un escenario de fluctuación de -1% y +1, podemos identificar que el efecto por dichas variaciones de UF en los costos financieros, (los cuales son activados parcialmente en el rubro de inventarios, Nota N° 10.1.2) podría fluctuar de la siguiente manera:

EFECTO EN COSTOS FINANCIEROS POR VARIACIÓN UF	MUF	ESCENARIO		
		UF -1% M\$	UF CIERRE M\$	UF+1% M\$
Al 31-12-2016	6.665	173.854.410	175.610.515	177.366.620
IMPACTO ECONÓMICO		(1.756.105)		1.756.105
Al 31-12-2015	5.622	142.645.278	144.086.139	145.527.000
IMPACTO ECONÓMICO		(1.440.861)		1.440.861

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.

Respecto de los plazos de la deuda, a continuación se muestran los vencimientos de la deuda de Paz Corp S.A. y filiales:

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	-	-	-	2.134.131	-	2.134.131
Banco de Chile	UF	-	-	7.742.689	-	-	7.742.689
Banco de Crédito e Inversiones	UF	-	-	1.211.850	5.052.774	2.694.262	8.958.886
Banco del Estado de Chile	UF	-	5.462.330	17.150.740	19.494.580	11.519.973	53.627.623
Banco Santander Chile	CLP	536.594	1.136.736	6.294.249	-	-	7.967.579
	UF	2.846.694	6.660.037	8.245.399	5.634.835	7.830.646	31.217.611
Banco Scotiabank Chile	UF	-	-	1.129.353	20.577.151	6.657.983	28.364.487
Banco Itaú Corpbanca	UF	3.403.279	7.284.462	16.991.854	12.952.016	2.933.477	43.565.088
Caixa Econômica Federal	REAL BRASILEÑO	-	355.777	3.396.375	-	-	3.752.152
TOTAL		6.786.567	20.899.342	62.162.509	65.845.487	31.636.341	187.330.246

AL 31-12-2015							
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	-	-	4.639.506	-	-	4.639.506
Banco de Crédito e Inversiones	UF	-	-	4.500.142	8.593.129	-	13.093.271
Banco Corpbanca	UF	-	-	7.693.064	1.311.674	-	9.004.738
Banco del Estado de Chile	UF	1.404.789	2.900.673	12.537.381	10.368.849	14.399.647	41.611.339
Banco de Chile	UF	-	-	-	2.449.536	-	2.449.536
Banco Itaú Chile	UF	124.792	823.293	8.756.618	12.734.648	-	22.439.351
Banco Santander Chile	UF	1.540.497	2.277.430	22.373.552	2.027.403	-	28.218.882
	CLP	-	46.985	4.840.514	1.502.869	-	6.390.368
Banco Scotiabank Chile	UF	-	-	6.146.231	11.950.389	4.532.896	22.629.516
Caixa Econômica Federal	REAL BRASILEÑO	580	1.177	597	-	-	2.354
TOTAL		3.070.658	6.049.558	71.487.605	50.938.497	18.932.543	150.478.861

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 en el ejercicio actual y su referencia según el tipo de moneda.

MONEDA	31-12-2016 % DEUDA	31-12-2015 % DEUDA
Pesos Chilenos	4,3%	4,2%
UF	93,7%	95,8%
Reales	2,0%	0,0%
TOTAL	100,0%	100,0%

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 2016 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 29 de abril de 2016, en su informe anual de clasificación, ICR Clasificadora de Riesgo subió la clasificación asignada a la solvencia de Paz Corp S.A., situándola en la categoría BBB+, con tendencia "estable". Por otro lado con la misma fecha, en su informe anual de clasificación, Feller Rate Clasificadora de Riesgo 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 compite 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 in-

muebles 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 des-

empeño 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 insu-

mos 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 enero 2015	UF 4.000	UF 225
1 enero 2016	UF 3.000	UF 225
1 enero 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 diciembre de 2016, 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 REGULACIONES

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 discreción de las autoridades administrativas, lo que puede retrasar o aumentar los costos de los desarrollos o construcciones.

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.

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 del 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

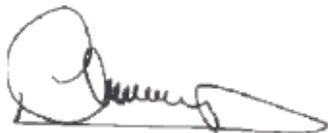
En opinión de la Administración, la Sociedad cuenta con los debidos controles de gestión, administrativos y financieros para asegurar que sus operaciones se realicen en concordancia con las políticas, normas y procedimientos establecidos por Paz Corp S.A.

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



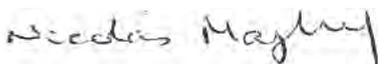
RICARDO PAZ D.
Director
RUT: 6.992.925-7



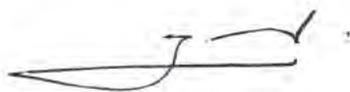
ENRIQUE BONE S.
Director
RUT: 6.056.216-4



FRANCISO LEÓN D.
Director
RUT: 6.655.380-9



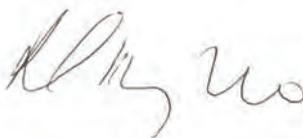
NICOLÁS MAJLUF S.
Director
RUT: 4.940.618-5



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

