

TELECONFERENCIA DE RESULTADOS

Mayo 13-2021

Bienvenidos a la Teleconferencia para Inversionistas Pei. Mi nombre es Silvia y seré la operadora para la llamada de hoy. En este momento todos los participantes se encuentran en modo de silencio, se podrán realizar preguntas a través de la plataforma web o a lo largo de la conferencia. Al terminar se abrirá un espacio para preguntas vía teléfono. Por favor tenga en cuenta que esta Teleconferencia está siendo grabada.

A partir de este momento le cedo la palabra del señor Jairo Corrales, Presidente de Pei Asset Management.

Jairo Corrales:

Muy buenos días a todos, como siempre es un placer estar con ustedes. Les damos la bienvenida a la Segunda Teleconferencia de Resultados del Pei. En esta ocasión nos vamos a referir a los resultados del primer trimestre del año.

Primero quiero enviar un mensaje esperando que estén muy bien en sus casas, en sus familias y en sus compañías. No podemos pasar por alto lo que ha sucedido recientemente en el país y quiero, en primera instancia, darles un parte de tranquilidad en relación con la afectación no material que tuvieron los activos del Pei, producto de las manifestaciones que tuvieron ocasión en las dos últimas semanas.

Afortunadamente los más de 150 activos del Pei que están distribuidos en cerca de 30 ciudades y municipios no tuvieron afectación material. Los daños fueron menores en algunos casos donde se presentaron manifestaciones y debemos recordar también que el Pei, dentro de su estrategia de mitigación de riesgos, siempre ha considerado un plan muy robusto de seguros que nos permite tener todos los inmuebles protegidos contra eventos como asonadas, terrorismo y minas. De igual manera, en forma prudente, decimos fortalecer nuestro programa e incluimos un amparo adicional que tiene que ver con

responsabilidad civil de terrorismo. De esta manera no solamente estamos cubiertos por eventuales daños físicos, sino también por afectaciones de terceros.

Diapositiva #4 Principales cifras

Queremos iniciar presentando las principales cifras o hitos ocurridos durante el primer trimestre del año 2021.

Lo primero es decir que culminamos con éxito nuestros ciclos de actualización de los avalúos de todos los activos del Pei. Esto es bien importante porque ya todos los activos del Pei se avaluaron después de iniciada la pandemia de la covid-19. De esta manera la afectación de este suceso de tan alto impacto ya está reflejado en los Estados financieros del vehículo. Los activos bajo manejo que alcanza a administrar Pei Asset Management en este vehículo ascienden a 6.91 billones de pesos con un área rentable que supera el millón sesenta mil metros cuadrados. Como saben también, y se los hemos compartido, hoy en día tenemos un portafolio de arrendatarios de primera calidad que suman ya más de 1400. Y un hecho muy relevante, hoy en día el país cuenta con más de 4600 inversionistas y para nosotros es desde mucha satisfacción poderles compartir que durante esta pandemia, durante el último año, el número de inversionistas se ha incrementado. Hoy en día, como les decía, tenemos más de 4600 inversionistas.

Diapositiva #6 Hitos del trimestre

Algunos hitos importantes alcanzados durante el primer trimestre del 2021. Lo primero es que concretamos dos importantes hasta adquisiciones e inversiones. La primera de ellas tiene que ver con mi centro de distribución para una compañía muy importante colombiana que es KOBA, ellos son los operadores de las tiendas D1. El Pei hizo la medida bajo un esquema de bts, el centro de distribución para la zona de Ibagué y el centro del país. Este es un activo por un valor cercano a los 30.000 millones y se desarrolló en un parque industrial denominado Parque Industrial Strategik. De igual manera, como ustedes saben, el Pei tenía una participación dentro del centro comercial El Tesoro de Medellín; este centro comercial fue el motivo de una ampliación, en la cual se dio cabida a importantes marcas y

además se complementó con usos mixtos como como es el caso de una torre de consultorios. El Pei tiene dentro de esta ampliación el 26% de participación. Es importante mencionar que esta ampliación se realizó a pesar de una situación tan desafiante, se realizó de forma exitosa. Tenemos importantes marcas como en la primera tienda de H&M para Medellín y varias de las marcas del grupo Inditex. Hoy en día, la expansión de la cuarta etapa de El Tesoro cuenta con una ocupación superior al 90%.

Otro tema que es muy importante y satisfactorio para nosotros y una excelente noticia para los inversionistas es la importante reacción que tuvo el título en el mercado secundario. Podemos en esta conferencia compartirles que el valor del título tuvo un incremento de más de 500 puntos básicos en el periodo que estamos analizando, es decir, desde diciembre del 2020 a marzo de 2021. De igual manera, nos parece pertinentes informales cómo hemos seguido manejando la situación de cierre que se han dado en algunas ciudades con ocasión de la emergencia sanitaria. Como ustedes saben el año pasado hicimos un esfuerzo importante, tanto desplegando alivios consistentes en descuentos y en diferimientos a nuestros arrendatarios, principalmente en la categoría de comercial. En el primer semestre del año tuvimos una situación similar, pues tuvimos la oportunidad de apoyar a nuestros arrendatarios en una suma cercana a los 5000 millones de pesos lo que redundó en una retención de los contratos cercana al ciento por ciento, estuvimos en el 99%. Esto es muy importante por la vocación de largo plazo del Pei, nosotros consideramos que, si bien estos 5000 millones obviamente nos van a afectar en los ingresos del año 2021, nos permiten tener una estabilidad en el flujo de caja de largo plazo.

También es muy satisfactorio poderles contar que tuvimos un porcentaje de recaudo superior al 70% de los diferimientos que ofrecimos en el 2020 y eso, cómo lo van a poder ver más adelante, tiene como resultado una disminución significativa en el componente de la cartera del vehículo. Y una noticia importante que dimos a conocer a través de algunos medios y que nos parece relevante ya que es una agencia externa la que hace la calificación del país en este caso es Standard & Poor's quien revisó las calificaciones tanto del vehículo como del sector inmobiliario y en ambos casos ratificó la calificación como la máxima i-AAA y G-AAA. De esta manera se redunda en un tema de confianza hacia el vehículo en sus indicadores y en la forma en que se está gestionando.

Finalmente, quiero compartirles otra buena noticia y es que en el día de mañana estaremos haciendo entrega de rendimientos distribuibles en un valor por título superior a los COP 116.000 pesos por título que, en total, asciende a más de 50.000 millones de pesos que repartiremos el día de mañana. Si a esto le sumamos la entrega de rendimientos distribuir desde el mes de febrero, a la fecha, o relación a los dos rendimientos que hemos hecho este año en febrero y mayo, superamos la cifra de los 107.000 millones de pesos, el cual es un indicador muy importante y disiente de la robustez del vehículo.

De esta manera quisiera cederle la palabra a Jimena Maya, quien nos va a hacer la presentación de los temas más relevantes del vehículo, tanto desde el punto de vista comercial financiero y de otra índole, teniendo un destacado importante para el tema de sostenibilidad. Como ustedes saben, desde el año pasado nos hicimos signatarios de PRI y creemos que esta es una decisión importantísima y que debemos estar informando a nuestros inversionistas los avances que tenemos en diferentes frentes.

Diapositiva #8 Diversificación del portafolio inmobiliario

Gracias Jairo Buenos días para todos los inversionistas. En la diapositiva número 8 podemos observar la gestión comercial del portafolio. En la gráfica de la izquierda estamos viendo la diversificación de las fuentes de ingreso del portafolio por sector económico. Destacándose, Pei no cuenta con una exposición mayor al 22% en ninguno de los sectores económicos fuente de ingresos. En cuanto a la diversificación por tipo de activo con base en el valor de las propiedades de inversión, la categoría con mayor participación es la comercial con 42%, no obstante, esta a su vez se encuentra dividida en centros comerciales que representan el 37% y locales comerciales con un 6%. Los activos corporativos corresponden al 37% de las propiedades de inversión, mientras los logísticos representan un 17% y los activos especializados un 3%. Además de lo anterior, y como ustedes lo saben, al cierre del periodo del primer trimestre del 2021 la exposición máxima a un mismo arrendatario es del 11% de participación en ingreso, aportando a la mitigación en el impacto de los ciclos económicos y por sectores.

Diapositiva #9 Ocupación del portafolio

En la diapositiva número 9, se presenta la vacancia tanto física como económica. En cuanto a la vacancia física del portafolio al cierre del trimestre se ubicó en 12.3% y la vacancia promedio en el mismo periodo cerró en 10.2%. Este aumento se debe a la entrega del área arrendable por parte Alfacer de la bodega que ocupaba en el activo Zona Franca la Cayena en el contexto del proceso de ley 1116 a la que la compañía se había acogido hace algunos meses. Gracias a las gestiones proactivas adelantadas por el administrador, en el mes de abril del 2021, podemos confirmar que se logró el cierre de las negociaciones correspondientes a la recolocación de la totalidad del área recibida de Alfacer; el principal arrendatario de este espacio será Industrias y Materiales Emo, una empresa del sector de construcción con más de 7 años en el mercado colombiano y presencia en 39 tiendas a nivel nacional. Están surtiendo los procesos de entrega readecuación y nuevamente recolocación del espacio, para que en los próximos meses Industrias y Materiales Emo esté operando en la bodega de Zona Franca la Cayena de propiedad del Pei. En consecuencia, desde el mes de abril la diversificación por ingresos logística presentará una variación en sus principales arrendatarias.

Otra cuestión del área recibida de Alfacer será destinada a una expansión de otra de las empresas ocupantes del parque logístico, quien ya es arrendatario del Pei, Hada International. Teniendo en cuenta que estos contratos ya se encuentran firmados, la vacancia física para el mes de abril corregiría en cerca de 250 puntos básicos. Como mencionó Jairo en el primer trimestre se renovó el 99% de los contratos por vencer, eso equivale a 34.850 metros cuadrados. Asimismo, se arrendaron 10.200 metros cuadrados en espacios de bodegas y locales de centros comerciales, con compañías del sector de comunicaciones, tecnología y entretenimiento. Al corte de marzo, están activos 239 prospectos comerciales para gestionar la vacancia del portafolio que se traducirían en cerca de 99.000 metros cuadrados en comercialización, en 17 inmuebles del portafolio. En cuanto a la vacancia económica del portafolio, la cifra al cierre de marzo es del 13.4%, aumentando 480 puntos básicos frente a la medición anterior, entre otras razones debido al cambio de cobertura en el edificio Atrio Bogotá que pasó de tener renta garantizada a flujo preferente a partir del año 2021.

Diapositiva #10 Vacancia Pei vs mercado

En la diapositiva 10 se observa la comparación entre la vacancia física de Pei y la vacancia del mercado inmobiliario. A la izquierda en la categoría corporativa, la vacancia física de Pei se ha mantenido en niveles cercanos al 12% durante los últimos 12 meses desde la incorporación de Atrio. En el primer trimestre de 2021, como lo mencionamos hace un momento, se dio el cambio en la cobertura de este activo, lo que afectó la vacancia económica en la categoría corporativa.

A cierre de marzo, la categoría tiene 34.287 metros cuadrados disponibles, con más de 40 prospectos en negociaciones de área. A la derecha presentamos la categoría comercial donde a pesar de las restricciones implementadas por la coyuntura actual durante los 3 primeros meses del año, el indicador continúa por debajo de la vacancia de mercado que al cierre del 2020 se ubicaba en 18.3%. En el caso de Pei la vacancia física disminuyó ubicándose en 8.7%, explicado por la colocación de aproximadamente 4000 metros cuadrados en centros comerciales. Por su parte la vacancia económica de la categoría comercial cerró en 12.7%, un incremento debido a la normalización de los ingresos que habían aumentado por el efecto estacional de fin de año de ingresos variables en el primer trimestre del año. Esta categoría comercial registra un área vacante de 29.200 metros cuadrados y están en curso negociaciones con más de 140 prospectos comerciales.

Diapositiva #11 Vacancia Pei vs mercado

En la diapositiva número 11 presentamos el comportamiento de la categoría logística e industrial. La vacancia en el mes de marzo se ubicó en 14.6% en vacancia física y 9.8% en vacancia económica. Este incremento se debió a la devolución de las bodegas por parte del arrendatario Alfacer que comentábamos anteriormente. En forma prospectiva, y como resultado de las noticias de recolocación que les hemos comentado, en los próximos meses se reflejará la corrección del indicador de vacancia para la categoría logística. A la fecha esta categoría cuenta con cerca de 60.000 metros cuadrados disponibles y 9 prospectos comerciales activos.

DISPOSITIVA #13 CIFRAS FINANCIERAS

En cuanto a la gestión financiera del portafolio, comenzamos presentando en la diapositiva número 13 el resultado de los ingresos del portafolio. En la gráfica superior izquierda se puede observar que los ingresos operacionales del primer trimestre llegaron a 115.000 millones de pesos; esto representa una disminución del 7% frente al mismo periodo del año 2020 que no estuvo impactado por la coyuntura de la covid-19. Las medidas tomadas por el Gobierno en los primeros 3 meses del año 2021 han impactado los ingresos operacionales estimados para el portafolio, especialmente en la categoría comercial. Como lo anunciaba Jairo al comienzo, en el contexto de la situación se otorgaron alivios comerciales materializados en descuentos por valor de 5.100 millones de pesos a los arrendatarios. De otra parte, los gastos operacionales del vehículo durante el primer trimestre del 2021 presentaron un leve incremento del 0.9%, pasando de 19.323 millones de pesos a 19.545 millones de pesos. Sin embargo, el margen NOI continúa en niveles estables como lo hemos venido anunciando en nuestras conferencias de resultados anteriores y representa un margen sobre ingresos del orden del 83% al cierre de marzo del 2021. El NOI en valor absoluto para el primer trimestre se ubicó en 96.000 millones de pesos.

En cuanto al EBITDA, este indicador tuvo una disminución de 3 puntos porcentuales en margen, cerrando el mes de marzo del 2021 en 65% margen EBITDA sobre ingresos. Cabe mencionar que en el trimestre se registró una disminución de 260 millones de pesos en los gastos del portafolio, con un resultado absoluto de levita de 75229 millones de pesos.

DISPOSITIVA #14 CARTERA

En la siguiente diapositiva presentamos el comportamiento de la cartera que ha sido también uno de los buenos resultados durante el primer trimestre del año. La cartera neta disminuyó 30% frente al cierre de diciembre de 2020 y se mantuvo una rotación en 10 días de cartera. Esto se debe principalmente al pago de los diferidos de la categoría comercial que estaban previstos de acuerdo con lo programado en los acuerdos comerciales con los arrendatarios y a la recuperación de la cartera corriente. La cartera bruta se ubicó en 37.444 millones de pesos y la cartera neta en cerca de 11.000 millones de pesos de los cuales el 71% correspondía a cartera corriente. También es de resaltar que al corte del mes de marzo la cartera no representaba más del 2.54% de los ingresos del Pei, disminuyendo en 69 puntos básicos con respecto a la medición del mes de diciembre.

DIAPOSITIVA #15 AVALÚOS

En la siguiente lámina presentamos la actualización de los avalúos del portafolio que durante el primer trimestre del 2021 se registró en una porción equivalente a 2.7 billones de pesos de las propiedades de inversión de Pei. De esta forma, como comentaba Jairo, se completó el ciclo del 100% de avalúo de los activos posterior a la coyuntura desatada por la covid-19 y somos reiterativos en que a la fecha el valor del título ya tiene implementado e incorporado el efecto de estos resultados de avalúos.

La actualización de los avalúos realizadas en el primer trimestre del 2021 generó un impacto de menos 2.62%, comparando el valor en libros de las propiedades de inversión de un avalúo a otro. La principal causa de este efecto es el cambio en la curva del IPC, que como todos saben es el indicador sobre el cual están indexados los ingresos asociados a los contratos de arrendamiento del portafolio. En la gráfica inferior izquierda se observa la composición por categoría de los avalúos adelantados en el primer trimestre del año. De los 2.7 billones de pesos de propiedades de inversión con avalúos actualizado, el 34% ha sido en avalúos comerciales el 49% en avalúos corporativos, 16% en avalúos de activos logísticos y cerca del 1% en avalúos de la categoría especializada.

DIAPOSITIVA #16 ENDEUDAMIENTO

En la diapositiva siguiente número 16 se presenta el comportamiento del portafolio de deuda. El monto de endeudamiento cerró el mes de marzo de 2021 en 2.2 billones de pesos, de los cuales el 91% es deuda de largo plazo mientras que el 9% es deuda de corto plazo, atendiendo las premisas de la estructura de capital del vehículo. Tal endeudamiento, como se muestra en la gráfica superior derecha, equivale a un indicador *loan to value* del 31%, es decir, el indicador que refleja la proporción de deuda bruta sobre activos. esta medición está 9 puntos porcentuales por debajo del límite del vehículo del 40%. Con el objeto de disminuir los vencimientos de deuda de corto plazo, y como consecuencia de la gestión activa del portafolio de deuda, se ha logrado captar la disminución de tasas presentada en el mercado a lo largo del 2020 y en lo corrido del 2021. En el primer trimestre de 2021 se realizará novaciones de créditos aproximadamente por 490.000 millones de pesos, lo cual permitió gestionar vencimientos de deuda para los años 2022, 2023 y 2024. Asimismo, queremos comentarles que en el mes de agosto de 2021 tiene vencimiento la serie los bonos a 3 años emitida por Pei en 2018. El administrador tiene previsto reemplazar dicha deuda utilizando el cupo con financiación vigente con las entidades bancarias y aprovechando las buenas condiciones de tasas del mercado en estos momentos. El cierre del primer trimestre de 2021, el 56% del portafolio de deuda se encontraba indexado a IPC y el 28% a IBR, esto ha permitido incorporar en el costo de financiación promedio una disminución generada en estos dos indicadores de deuda. Así, la tasa de interés promedio del portafolio de deuda en Pei registró una caída de 230 puntos básicos, pasando a una tasa promedio de 6.9% efectivo anual durante el 2020 al 4.57% efectivo anual para lo corrido del 2021.

DIAPOSITIVA #17 RENTABILIDAD

También, como lo mencionó Jairo al principio de la llamada, queremos recordarles que mañana viernes 14 de mayo se llevará a cabo el pago del flujo de caja distribible del primer trimestre del año 2021 por valor de 116.552 pesos por título, es decir, un monto total a pagar de 50.283 millones de pesos. En el cuadro superior izquierdo se observa el monto total que

habrá recibido una inversionista al cierre de este primer semestre del año; en febrero se entregaron 133.000 pesos por título y con el pago que se realizará mañana por cerca de 117000 pesos por título, se alcanzará un total de 250.000 pesos por título en flujo de caja distribuible recibidos durante lo corrido del 2021. En valor absoluto, el monto total pagado durante el primer semestre alcanzaría 107.713 millones de pesos.

En la gráfica inferior izquierda se puede ver la evolución del indicador de *dividend yield* 12 meses durante los últimos 5 años, que se ha observado en niveles de 4.7 a 4.8%. En los análisis de escenarios para el 2021 se estima un *dividend yield* pagado para el año entre 4.4% y 4.8% en función, entre otras variables, de los alivios que fueran entregados durante el año y de la situación de restricciones de apertura que tengamos que atender durante el 2021.

En la parte derecha de la diapositiva presentamos un análisis de las rentabilidades históricas del vehículo que en el tiempo tienen una tendencia creciente en función de un mayor plazo de inversión, pero también queremos compartir con la audiencia de inversionistas un ejercicio ilustrativo del cálculo de la rentabilidad de muy corto plazo en el marco de la coyuntura que se presentó en el precio de los títulos en el mercado secundario. Observando en la porción inferior derecha de la diapositiva está un ejercicio de tasa de rentabilidad para un inversionista que haya adquirido títulos en el último año. En este escenario, el inversionista ha recibido el flujo de caja correspondiente a 4 trimestres e, hipotéticamente, hubiera liquidado su inversión al cierre del primer trimestre del 2021, es decir, el 31 de marzo del 2021, obteniendo una rentabilidad adicional derivada de un precio de compra con descuento. En la gráfica que se presenta, el precio de compra al inicio del tercer trimestre del 2020 que estaba del orden de 87.2% sobre el valor patrimonial del título, recibió 4 periodos de flujo de caja correspondientes a 312.000 pesos y liquidó a un precio del 93% en la fecha indicada finales del primer trimestre de 2021. La rentabilidad para este escenario llega a niveles del 12.6%; de esta manera se observa la capitalización del incremento en rentabilidad generado por la confianza de los inversionistas que durante el 2020 en el escenario de coyuntura y de disminución de precios en el mercado nos acompañaron ingresando como inversionistas al vehículo.

DIAPOSITIVA #19 AGENDA DE TRABAJO

Para terminar, en cuanto a la agenda de trabajo para el año 2021, resaltamos 3 temas relevantes: el programa de sostenibilidad que mencionaba también Jairo durante su introducción, el cambio en la metodología de valoración de los títulos de participación, que tendrá lugar a partir del próximo mes y la fallida reforma tributaria.

DIAPOSITIVA #20 SOSTENIBILIDAD

En cuanto a la sostenibilidad, en la diapositiva número 20, se observan los seis objetivos de desarrollo sostenible adoptados por el vehículo y por el administrador, teniendo en cuenta los pilares ambientales sociales y de Gobierno.

Como hemos compartido en teleconferencias pasadas, en pro del pilar ambiental, se adoptaron dos objetivos: energía asequible y no contaminante y producción y consumo responsable. En el pilar social se adoptaron 3 objetivos: igualdad de género, trabajo decente y crecimiento económico y ciudades y comunidades sólidas. Finalmente, en el pilar de Gobierno estamos trabajando en el objetivo de Paz, Justicia e Instituciones Sólidas. Durante el primer trimestre del 2021, se han adelantado 4 proyectos que tienen la finalidad de contribuir a estos Objetivos de Desarrollo sostenible adoptados en la agenda de trabajo del Pei.

El primero es la medición de huella de carbono que se ha establecido en el programa piloto para el 16% del área arrendable del Pei; esto consiste en la medición del consumo de energía en los activos seleccionados, en el diseño de alternativas para reducirlo y en la implementación de las herramientas que nos permitan realizar la gestión hacia adelante sobre la reducción de la huella de carbono. A marzo del 2021, se avanzó en la definición de límites operacionales y que permitan la identificación de fuentes de emisión de gases efecto invernadero y gestionar la evolución positiva de la disminución en tales indicadores. Para esto contamos con la asesoría de un consultor ambiental especializado.

El segundo proyecto en el que se trabajó durante el primer trimestre es la modernización y eficiencia de los activos; para esto, de la mano con el consultor Green Loop, líder en el mercado local en consultoría sobre construcción sostenible, eficiencia energética y energías renovables, hemos generado acciones para modernizar los activos del país con un enfoque de eficiencia en consumo de energía. Se esperan comenzar la implementación de las acciones identificadas para lograr impacto en el 19% del área arrendable durante el segundo trimestre del de 2021.

Por su parte, Pei Asset Management se adhirió a la asociación Propacífico, asociación sin ánimo de lucro que trabaja por el desarrollo sostenible de la región Pacífico, juntamente con diferentes actores e industria en la región. Esta selección se deriva de que el Valle del Cauca está cerca de un 20% del área arrendable del portafolio con activos de importante impacto a nivel local.

Pei Asset Management continúa en la tarea de construcción del modelo corporativo de sostenibilidad. Al primer trimestre se han identificado todos los grupos de interés relevantes para la actividad del vehículo y del administrador. Se adelanta el proceso de caracterización de los mismos como proveedores de capital, trabajadores, gremios y aliados para identificar los asuntos materiales comunes en lo que debemos enfocar los esfuerzos. En el momento, hemos identificado intereses en educación financiera, investigación, educación y donaciones a las poblaciones de impacto.

DIAPOSITIVA #21 ENDEUDAMIENTO

En la siguiente diapositiva abordamos un tema relevante para todos los inversionistas y la industria y es el cambio en la metodología de valoración de los títulos. Como les hemos comunicado en Teleconferencias anteriores y en los espacios que compartimos con ustedes, desde Pei, y en general la industria, estábamos a la espera de que la Superintendencia Financiera y la Bolsa de Valores Colombiana notificaran la fecha para migrar los títulos participativos a la rueda de negociación de renta variable. Hasta el momento no hay una fecha exacta para la migración al mercado de renta variable en la medida que hay algunos temas en revisión que impactan particularmente algunos emisores

de naturalezas distintas a la estructura del país de titularización inmobiliaria. Estamos muy pendientes y activos en la gestión para realizar el cambio en cuanto sea posible.

Por su parte, en la circular externa número 006 del 24 de marzo del 2021, la Superintendencia Financiera estableció que desde el 1 de junio del 2021 los valores participativos inscritos en el Registro Nacional de valores y emisores y emitidos, entre otros, por procesos de titularización, como es el caso del Pei, deberán valorar de acuerdo con el precio determinado por los proveedores de precio a precios de mercado. En términos generales las metodologías de valoración que han sido propuestas por los proveedores de precio mantienen las premisas generales que se aplicarían en el mercado de renta variable, tomando en consideración las operaciones de mercado y definiendo un nivel de marcación de precio para un volumen representativo de las operaciones considerando variables como el número de transacciones en el día, el monto y el precio de cada operación.

Las entidades vigiladas por la Superintendencia Financiera podrán optar por un período de ajuste de 6 meses contados a partir del primero de junio, en el que contabilizarían sus inversiones en títulos participativos en un promedio entre el valor razonable de mercado y el valor patrimonial emitido por el agente de manejo de los títulos. Los inversionistas no vigilados verán el efecto de este cambio en los extractos emitidos por sus comisionistas de bolsa, quienes reportarán la inversión por ejemplo de los TEIS valorada al precio de mercado reportado por los proveedores de precio.

Una vez más queremos recordarles que este cambio en la valoración no es optativo para los emisores, sin embargo, no cambiará la naturaleza del título y traerá algunos beneficios como la actualización permanente de la valoración de la inversión a los precios que está ofreciendo el Mercado de Valores. En la siguiente de positiva, y de acuerdo con nuestro compromiso de la pasada Asamblea de Inversionistas, quisimos preparar en compañía de nuestro asesor legal, Brigard Urrutia, los aspectos más relevantes que mencionaba el proyecto de decreto para los inversionistas, relacionados con su inversión en el vehículo. Sin embargo, y como es conocido, el proyecto fue retirado el pasado 2 de mayo por la Presidencia de la República y se tramitará un nuevo proyecto en los siguientes meses; estaremos muy atentos para compartirles cuál será el posible efecto con la nueva proyección de norma.

Hasta aquí hemos cubierto el resultado de la situación de Pei al cierre del primer trimestre de 2021, en el contexto de la situación coyuntural del país. Una vez más les agradecemos su participación en este espacio, queremos mantenerlos permanentemente informados de los acontecimientos e indicadores más relevantes relacionados con el portafolio y con su inversión. Muchas gracias a todos por su atención

Le doy nuevamente la palabra a Jairo Corrales, quien se dirigirá a ustedes con los mensajes final antes de abrir la sesión de preguntas. Muchas gracias.

Jairo Corrales:

Gracias, Jimena. Cómo lo comentó Jimena, antes de pasar a nuestra sección de preguntas, queremos expresarles que en Pei Asset Management no somos ajenos a la situación que estamos viviendo en el país y a los retos y desafíos que eso nos plantea. En los casi 15 años de existencia del Pei nos hemos caracterizado por enfrentar las posturas complejas con plena confianza en que podemos encontrar una solución y que podemos llevar a cabo los proyectos y cumplir los objetivos del vehículo, superando los obstáculos y teniendo muy clara nuestra visión de largo plazo, innovando y teniendo en cuenta las necesidades y las metas de los diferentes grupos de interés del vehículo.

Por esta razón, recientemente varias compañías nos hemos unido para promover una campaña, la campaña se ha denominado Te Reto a Construir la cual envía un mensaje de positivismo e invita a aportar una solución desde la posición de cada uno de nosotros. Los invito a seguir y reforzar la campaña con el Hashtag #TeRetoAConstruir, que ya se encuentra al aire en diferentes redes sociales.

De esta manera queremos terminar la presentación y abrir el espacio para las preguntas que ustedes nos quieran formular. Mil gracias.

Preguntas:

Muchas gracias a todos, vamos a dar inicio respondiendo a las preguntas que recibimos a través de las plataformas web.

Juan David Ballén: ¿qué tanto se pueden beneficiar el vehículo y los rendimientos del incremento que se espere tengan la inflación en Colombia este año?

Andrés Ruíz: Juan David Buenos días y buenos días a todos, habla Andrés Ruiz. En efecto, y muy buena pregunta, la inflación, como todos saben, es el indicador más relevante que tiene el vehículo y redundante les diría principalmente en dos elementos: el primero en los ingresos, producto de la indexación que tienen todos nuestros contratos de arrendamiento, y dos reduda también en la valoración de nuestros activos. Como bien mencionaba Jimena en la presentación, una de las variables que ha incidido tanto el año pasado, como iniciando este año en la valoración comerciante nuestros activos ha sido la menor expectativa de inflación. Entonces, dadas las mejores expectativas de inflación que hay para el 2021 y para los siguientes años, eso debería redundar en un mejor desempeño de los contratos de arrendamiento y, a su vez, debería redundar en una mejor o mayor valoración de los avalúos comerciales de nuestras propiedades de inversiones a inmuebles.

Jairo Corrales: gracias, Andrés. Me gustaría hacer un comentario adicional en el sentido en que debemos recordar que en Pei la deuda de largo plazo que está representada en los bonos, está indexada a IPC. De esa manera nosotros logramos un calce al riesgo de, digamos en lo que tiene que ver el componente de la deuda, puesto que los ingresos y la deuda están indexados al mismo indicador, que es inflación. De esa manera al ser el Pei un vehículo no especulativo, los niveles de inflación como los que tenemos hoy afectan la generación de ingresos, pero también nos ponen en un escenario donde el costo de la deuda es menor. Cuando se presenta un incremento en la inflación, tenemos un aumento en los ajustes de los cánones de arrendamiento, pero de igual manera, nuestra parte en

proporción de la deuda que, está indexada a la inflación, también tiene un incremento. Nosotros consideramos que los niveles de inflación actuales son muy bajos obviamente por la situación que vivió el país. Consideramos en el largo plazo una inflación de 3.5 con los beneficios que ya antes Andrés Felipe les comentó.

Juan Diego Villegas: ¿Las rentabilidades presentadas son nominales o reales?

Andrés Felipe Ruíz: Juan Diego, la rentabilidad que presentaba Jimena está, específicamente en la diapositiva de rentabilidad, son nominales cuando, y el ejercicio que nosotros siempre hacemos, cuando hablamos de rentabilidad es IPC más 1 *spread*. Esto tendríamos que deflactarlo por la inflación de los últimos 12 meses que ha estado del orden del 1.6%; entonces estaríamos hablando de rentabilidades del IPC+10,5%. Esto para darles una idea de cómo se verían en la vida real.

Maribel Rincón: En términos de tarifas, ¿para las bodegas que entregó Alfacer, se colocó al mismo canon o hubo una disminución?

Andrés Felipe Ruíz: Maribel, las bodegas de Alfacer, primero doy un poquito de contexto, que es importante. Fueron son cerca de 45,000 m² lo que tenemos en la Zona Franca la Cayena que recolocamos en los arrendatarios, que fueron Hada International, que ya es arrendatario del Pei con cerca de 3600 m² y Materiales Emo, que les arrendamos cerca de 41.700 m². El precio promedio, o mejor, el precio de cada una estos contratos varían porque las necesidades son distintas; el promedio de ese arrendamiento está prácticamente a los mismos precios a lo que lo teníamos, marginalmente por debajo de un 2.8% por debajo de lo que teníamos en Alfacer. Una bodega en esta zona tan privilegiada en Barranquilla, por las características físicas y de infraestructura que tiene esta zona, pueden estar entre los 11mil y 12mil millones de pesos y este fue el rango dentro del que recolocamos esta bodega.

Dani Guavita: ¿Qué afectaciones ha tenido el portafolio como consecuencia de los hechos recientes en el país?

Gracias por la pregunta. Como hice mención en la introducción de una intervención, afortunadamente producto de las recientes manifestaciones de desorden público el Pei no se vio afectado en forma material. Los daños los estimamos y nos superan afortunadamente los COP 40 millones y no tuvimos ningún tema de lesiones personales que lamentar. Esto no quiere decir que no hayamos tomado medidas, hemos reforzado con todos nuestros operadores los esquemas de seguridad para garantizar que no tengamos ninguna afectación.

Lo que sí ha sido inevitable es que muchos de los activos, principalmente los comerciales, han tenido que cerrar, no han estado funcionando normalmente, y por eso como también lo mencionamos, hemos tenido que desplegar una serie de alivios y ayudas a los comerciantes, pero en lo que tiene que ver con la estructura física de los inmuebles, les podemos dar total tranquilidad.

María Fernanda López: No mencionaron alivios otorgados durante el primer trimestre. Si otorgaron alivios, de ser así, de qué magnitud y de los alivios otorgados en 2020, ¿cuánto se ha recuperado?

Jairo Corrales: de acuerdo, si hicimos mención, nosotros en las primeras diapositivas mencionamos que durante el primer trimestre otorgamos alivios por COP 5.100 millones, esos COP 5.100 millones se dieron básicamente en el mes de enero que fue un mes complejo con cierres en varias ciudades, ustedes recuerdan que en el año 2020 los alivios totales superaron los COP 60.000 millones, cerca de COP 40.000 millones en descuentos y COP 20.000 millones en diferimientos. Como también tuvimos oportunidad de contar, el comportamiento de los diferimientos ha sido muy positivo. Se ha cumplido al 100% y a la fecha de corte de esta conferencia hemos recaudado más del 70% de todos los diferimientos que habíamos otorgado. Ahora muy seguramente también vamos a referirnos a eso, el último trimestre del año fue muy positivo en cuanto a la operación de los activos, especialmente los comerciales; los centros comerciales tuvieron ventas muy cercanas al 100% de las que tenían antes del COVID-19 y eso nos permitió también que lográramos

incluso recibir una suma de ingresos por variable, que a diferencia de lo que ocurre en el primer trimestre, donde no recibimos esos variables asociados a los meses de noviembre y diciembre y por eso ustedes ven que hay una disminución no tan notoria pero pasamos de cerca de COP 57.000 millones, que repartimos en febrero, a COP 50.000 que repartimos en el mes de mayo.

Jimena Maya: Gracias Jairo eso nos decía el señor Hernando Rivas, que nos decía ¿por qué el valor de flujo distribuido en mayo es menor que el distribuido en febrero?

Jairo Corrales: de acuerdo. La razón es la que ya mencioné, el buen comportamiento que tuvieron las ventas en el último Q del año que no será con la misma estacionalidad en el primer trimestre de este año.

Carlos Saavedra: ¿cuál es la ocupación económica mínima para cubrir el servicio financiero?

Andres Felipe Ruíz: Carlos una muy buena pregunta y yo el primer comentario, precisión que haría, esa pregunta que usted nos hace si tiene una variable muy importante y es el nivel de endeudamiento del Vehículo.

La respuesta que le voy a dar está asociada al nivel de endeudamiento actual que tiene el Vehículo, que es del orden, y luego lo hemos tenido más o menos del orden del 30% o marginalmente superior al 30% y la vacancia, no lo voy a hablar en términos de ocupación, sino la vacancia económica máxima que podría tener el vehículo con el nivel de endeudamiento que tenemos en este momento, debería ser del orden del 65% muy similar al margen EBITDA que está generando el vehículo para este nivel de apalancamiento. Obviamente esta sensibilidad, a menor nivel de apalancamiento, podría ser un nivel más alto de vacancia económica. Hago otra precisión, este ejercicio teórico es muy improbable, eso jamás se ha visto digamos en los 14 años de historia del Vehículo, inclusive el año pasado digamos en los momentos más álgidos de la coyuntura, como ustedes saben los niveles de vacancia no superaron los niveles que les hemos reportado que son del orden del 12%.

Entonces es una muy buena pregunta pero si vemos que es un escenario tremendamente remoto porque estos vehículos de renta, no solamente en Colombia sino en el mundo, tienden a tener unos márgenes de EBITDA tremendamente altos, y razón por la cual, y Jairo lo mencionaba al principio, cuando mencionaba los hitos más importantes, del trimestre se ratificó, la calificación, inclusive en escenario tan retador como lo ha sido la coyuntura, la calificadora reconoce la robusto que es el Vehículo de esa capacidad de generar rentas inclusive en escenarios como el que hemos tenido que manejar.

Jairo Corrales: De acuerdo, y debemos recordar los márgenes tan generosos que tiene el negocio inmobiliario, recordemos que el margen de ingresos operativos , lo que nosotros denominamos el NOI de todo el portafolio puede estar por encima del 83%, 84% y eso permite como bien decía Andrés que el negocio es muy noble en eso y aún en vacaciones nosotros hacemos escenarios de estrés y aún en niveles de vacancia del 20% y conteniendo desvalorizaciones reales el vehículo arroja rentabilidades por encima del IPC+4,5 entonces es esa es una de las grandes fortalezas y uno de los atractivos de un Vehículo de Inversión Inmobiliaria.

Juan David Villegas: en cuanto al endeudamiento se observa ligero aumento del 30% 2T -2020, al 32% 2T- 2021, ¿cuál es el nivel esperado de endeudamiento en el en el mediano plazo y esperan llegar cerca al límite?

Andres Felipe Ruíz: Juan David muchas gracias por la pregunta, la respuesta es, y si esperamos llegar al límite y es muy rápida, no. No lo hemos hecho en el pasado y anticipamos que vaya a ser el 2021 el año en el que eso se fuera a dar.

Nosotros permanentemente estamos monitoreando con todos nuestros compromisos de adquisiciones el valor proyectado del endeudamiento que no estamos anticipando que se acerque a los límites máximos que están establecidos en el prospecto, y que estamos anticipando que deberían estar muy similares al nivel donde están ahorita, no deberían tener grandes variaciones. Recuerden que el nivel de apalancamiento no solamente es en función del volumen de la deuda, sino también del comportamiento de la propiedad de inversión o de los activos bajo administración, que tienen un sistema de valoración indexado

a inflación entonces en la medida en que también eso va generando este componente de valorización se mantiene un balance, un equilibrio entre la razón de endeudamiento.

Adicionalmente y aprovecho, y sé que hay unas preguntas asociadas a las transacciones de mercado de capitales, hay otra que nos preguntan por las emisiones de bonos, nosotros el año pasado abrimos un proceso para una potencial emisión de bonos que no hemos realizado, hemos surtido todas las autorizaciones por parte de la Superintendencia Financiera y la razón por la cual nosotros no hemos avanzado más de donde estamos es porque realmente, como Jimena lo compartía en la diapositiva de endeudamiento financiero, hemos logrado acceder a unas tasas de financiación con unos plazos tan interesantes con el sector bancario que no ha sido necesario acceder al mercado de bonos en el mercado de capital, lo que no significa que no lo consideremos hacia un futuro pero esta ha sido la razón.

Por otro lado, y pensando en el apalancamiento, nosotros permanentemente estamos mirando cuál puede ser la mejor opción o el mejor momento para evaluar una potencial emisión de títulos participativos que todos los años estamos analizando y evaluando y por supuesto este año no es la excepción, sobre este particular no tenemos nada concreto, pero permanentemente lo estamos evaluando para efectos de darle manejo y administrar la estructura de capital.

Camilo Franco: ¿Qué porcentaje de los contratos tiene vencimiento en 2021 y qué tipo de activos?, ¿qué expectativas tienen frente a la negociación del precio de estos cánones y de los contratos renovados, si han tenido alguna disminución en el canon de arrendamiento?

Jairo Corrales: Camilo buenos días, para el año 2021 tenemos previstos vencimientos de contratos que representan cerca del 24% del portafolio, es importante decir que, a la fecha, o sea a la fecha de corte de esta llamada que marzo, se había renovado el 99% de los vencimientos. Esta cifra, que puede sonar un poco alta tiene una razón clara y es el vencimiento de los contratos de los activos comerciales por una estrategia que nos ha funcionado muy bien y que es coherente con el tipo de arrendatarios que tenemos en los activos comerciales, en estos activos tenemos contratos de mediano y corto plazo porque

de esta manera se garantiza también el manejo y la optimización del *tenant mix* de estos activos.

Entonces mientras que en corporativo y en logístico y que tengamos contratos a 10 y hasta 15 años, en los centros comerciales es normal que muchos de los contratos los renovemos a un año, pero con unos porcentajes o probabilidades de retención supremamente altas como las que ya mencioné del 99%. En el caso de un portafolio tan importante para nosotros como Único representa cerca del 10% del total de los AUM's del vehículo, tenemos esta estrategia de la mano de nuestro socio operador ellos siempre han tenido la estrategia de no firmar contratos de largo plazo pudiendo de esta manera capturar oportunidades de mayor precio teniendo también flexibilidad para retener a aquellos que son importantes y en la mezcla, nosotros afortunadamente en los activos en que hemos tenido vencimientos no hemos tenido una disminución de los contratos de los cánones de arrendamiento en algunos casos en corporativo en unos pocos casos tuvimos que hacer algunos ajustes pero que no generan un rpto material dentro de las cifras de ingresos del vehículo.

Jimena Maya: gracias hay varias preguntas también relacionadas con el tema de la modificación de valoración entonces vamos a abordar el tema.

Pedro Jaramillo: Fiduciaria Corficolombiana me manda todos los meses una rentabilidad que no es la misma que me pasa y paga Davivienda.

Jimena Maya: Señor Pedro muchas gracias por esta pregunta, creo que es una inquietud permanente de varios inversionistas y muy importante poderla comentar aquí. Corficolombiana lo que reporta es el valor patrimonial o el NAV sobre el valor del título, realmente lo hace todos los días, y ha venido enviando a los inversionistas un reporte de este valor y de los títulos que cada inversionista tiene al corte de cada mes.

En realidad esa no es una medición de rentabilidad, solamente es una medición del valor patrimonial correspondiente a la inversión en número de títulos que tenga cada inversionista, lo que le reporta cualquier comisionista de bolsa al inversionista es efectivamente lo que se ha generado en el flujo de caja distribuible, por ejemplo el evento que ocurrirá mañana entonces son realmente dos datos distintos, no es una valoración

diaria repito al precio del valor patrimonial que calcula diariamente Fiduciaria Corficolombiana como agente de manejo y otro es la información pagada, es decir, la porción del dividend yield el que recibe el inversionista y que no es la rentabilidad completa. De todas maneras, le ofrecemos que si quiere profundizar sobre el tema, nos contacte directamente y con mucho gusto lo coordinamos.

Oscar Orjuela: con el cambio de evaluación, ¿Qué clase de reacción se espera a corto y mediano plazo con el precio del título?, ¿cuál es el precio del título actualmente en el mercado secundario?

Claro que sí es una muy buena pregunta, cuál debería ser la reacción del mercado. Este tema de la valoración tiene dos componentes yo creo que el primero es que hoy los portafolios de todos nuestros inversionistas van a reflejar, en efecto, las intenciones de compra y de venta del que superan en el mercado secundario.

Recordemos que los títulos transan en la rueda de renta fija pero la mayoría de las operaciones que se hacen, cerca del 95% de las operaciones se hacen a través del sistema de registro y eso, digamos que en una buena medida, lo que hace es que cuando alguien tiene intención de comprar o de vender, a través de la comisionista, esa comisionista registra esta operación de compra-venta, ¿correcto?, la expectativa de que puede pasar es, yo creo que debe ser muy similar a lo que hemos venido evaluando, desde el año pasado, cuando los precios que estuvieron una reducción respecto al precio de referencia NAV y han tenido un incremento marginal en la volatilidad que es normal para la naturaleza de un título participativo pero no anticiparíamos a su pregunta que se generaran cambios adicionales a los que ya hemos evidenciado durante el 2020.

El precio de referencia, que yo creo que es una muy buena pregunta, el año pasado transó promedio a niveles del 85% del valor de referencia NAV o valor patrimonial. Este año ha tenido una tremenda recuperación, los títulos participativos como mencionaba Jimena en la sección de rentabilidad, han inclusive operado a niveles del 92% lo que ha generado rentabilidades de 2 dígitos para aquellos inversionistas que invirtieron a lo largo del 2020 e

inclusive rentabilidades superiores al 20% para aquellos que lograron acceder a precios que inclusive en algunos casos estuvieron por debajo del 80% del valor de referencia de pronto en los momentos más importantes de la coyuntura del año pasado; esa sería la respuesta.

Camilo García Rojas: hasta ahora la valoración y la dinámica de los TEIS no ha sido especulativa, una vez migrado la rueda de renta variable, ¿habrá ingrediente especulativo en la valoración de este vehículo?, ¿qué riesgos se anticipan en este vehículo por efecto de esta valoración?

Andres Felipe Ruíz: hay dos elementos y hay un punto importante. Hablemos de la valoración. La valoración es lo que acabamos de mencionar, es un cambio básicamente metodológico donde los proveedores de precios van a tomar como muestra las transacciones que se registran en el sistema de registro o que se operan en la rueda de renta fija, estas transacciones ya vienen operando desde hace muchísimo tiempo, desde que existe Pei, a veces se operaban de hecho por encima de PAR o a veces se operaban marginalmente por debajo de PAR.

El año pasado particularmente, por supuesto con la dinámica de los mercados de capitales, los títulos participativos tanto de Pei como de todos los vehículos inmobiliarios que están en Colombia no fueron ajenos y tuvieron en una caída. Ahora, eso de cara a cómo operan hoy, como han venido operando y como hoy las metodologías de valoración pretenden recoger estas operaciones.

El segundo punto es la migración el proyecto de migración de la bolsa. El proyecto de migración de la bolsa, lo que pretende es transacciones que hoy se dan en este sistema de registro se transfiera a la rueda de renta variable donde hay una serie de mecanismos que la bolsa tiene incorporados dentro de los sistemas que garantizan la formación de precios, la formación de liquidez y mitiga la volatilidad a través de mecanismos que tiene establecido, entonces la migración nosotros creemos que es el mejor de los mundos en el sentido que permite, que por supuesto, la valoración refleje los precios a los que se opera el título en el

mercado secundario pero cuenta con las garantías para que se dé una adecuada formación de liquidez y de precios mitigando cualquier incremento en volatilidad.

Jose Luis Hernández: ¿la nueva valoración será muy similar a los que opera el mercado secundario o un promedio entre dicho valor y el patrimonial?

Hernández Rivas: ¿al estar vendiéndose por debajo del 100% el valor debe bajar fuertemente al entrar a precios de mercado o no?

Andres Felipe Ruíz: Lo primero es que las metodologías son de los dos proveedores de precio, primero recordemos son dos: Precia y PiP, son similares, pero no son idénticas. Cada uno ha definido unas metodologías que ha puesto a consideración de la Superintendencia Financiera que no han sido objetadas, y cuando no son objetadas significa que son aceptadas para entrar en vigencia el 01 de junio como lo describía Jimena.

La existencia de estas metodologías pretende recoger los precios que se registran o se trata en esta rueda de renta fija y que en efecto en ausencia de operaciones en la rueda o en los sistemas de registro, debería haber un periodo en el que se empieza a ponderar el último precio de valoración que se registró en esas ruedas o sistemas de registro y el precio NAV o valor patrimonial que nosotros continuaremos reportando, porque el valor patrimonial es el valor del patrimonio del fideicomiso dividido por el número de títulos que nosotros tenemos en circulación; para gradualmente tener un punto de referencia.

Entonces, si pretende hacer una conexión entre los precios de las transacciones y el NAV únicamente cuando haya ausencia de operaciones en el mercado durante un periodo de tiempo entre proveedor y proveedor, oscila entre 30 y 60 días.

Jimena Maya: nos están haciendo una pregunta con respecto a la inversión en las viviendas estudiantiles, ¿quisiera saber cuál es el comportamiento de los activos especializados, vacancia física y económica cómo están operando las viviendas estudiantiles, ven algún tipo de inversión en este sector para el 2021?

Jairo Corrales: En la categoría especializados nosotros tenemos a su vez dos tipos de activos que se comportan distinto, en especializados tenemos los centros de salud que hemos desarrollado los centros médicos para Sanitas y tenemos también las residencias universitarias.

En relación a la primera subcategoría es la de los centros médicos, hemos tenido un comportamiento muy positivo; los dos que tenemos para Sanitas en la ciudad de Cali han venido operando al ciento por ciento y hemos recibido los cánones sin ningún tipo de afectación si tenemos previsto aumentar la exposición a este tipo de activos, actualmente estamos trabajando en eso para no solamente limitarnos a tener activos en Cali si no ojala expandirnos no sea ciudades como Bogotá, Barranquilla y Medellín.

En relación con las residencias universitarias efectivamente es una subcategoría que estaba muy afectada en este momento solamente tenemos un activo que es CityU en el centro de Bogotá, que tiene por fortuna un contrato arrendamiento de largo plazo con la Universidad de los Andes y esto nos ha permitido no ser ciento por ciento vulnerables a la situación que están afrontando el país como consecuencia de la pandemia del COVID.

Allí nosotros tenemos, con la Universidad, un contrato de largo plazo que cubre cerca del 40% de las unidades que componen las 3 Torres. En los últimos meses en el último año hemos otorgado algunos descuentos a la Universidad para este primer semestre del 2021, esos descuentos están en el orden del 30% .

Adicionalmente, tenemos un operador que tiene la obligación de mercadear las habitaciones en forma individual, obviamente aquí una situación que ha estado muy compleja durante los últimos 12 meses y eso ha llevado a que la vacancia de este activo en particular supere el 60% por razones más que obvias, sin embargo, en la económica debemos recordar que tenemos el contrato de la universidad y nos ha permitido mitigar el riesgo asociado a la situación tan particular que afronta este tipo de inmuebles.

En el mediano y en el corto y mediano plazo no tenemos previsto una inversión en temas de vivienda estudiantil, obviamente las condiciones pueden cambiar y en la medida en que sean más favorables y que encontremos un proyecto con buenas especificaciones y una

buena ubicación lo entraremos a considerar, pero en este momento no lo tenemos en el corto y mediano plazo.

Jimena Maya: preguntan por las adquisiciones; Pei formalizó la última adquisición de nuestro Bogotá COP 320.000 millones de pesos, antes efectuó dos por COP 55.000 millones en montería, y COP 45.000 millones en Cartago, ¿cuál es el análisis estratégico para las compras en cuanto a las relaciones oportunidades debilidades y fortalezas amenazas?, y ¿cuáles son las principales razones para la definición de los porcentajes de participación?

Jairo Corrales: para nosotros es una categoría muy importante, la de centros comerciales, hoy en día dentro del *bouquet* de Comercio tenemos cerca del 40% que está a su vez soportado en dos subcategorías, lo que llamamos propiamente los centros comerciales que representan un poco más del 30% y lo que nosotros denominamos cajas comerciales que representa otro 10%.

El desarrollo de los planes que tenemos de crecimiento con nuestros socios, Nuestro ha sido una experiencia muy positiva para el Pei. El primer activo lo abrimos en montería hace cerca de 4 años, logramos tener vacas del vacaciones muy limitada para siempre tuvimos ocupaciones por encima del 90% y tiene una tesis de inversión clara, Nuestro llega a los estratos socioeconómicos 3 y 4 donde vemos una muy buena oportunidad.

Como lo hemos discutido, lo hemos podido abordar en anteriores conferencias, a nosotros el tema de los centros comerciales debe coexistir con el tema de las plataformas comerciales y un buen centro comercial, con una buena ubicación, con un buen *tenant mix* tiene la capacidad de ofrecer experiencias a los a los clientes o visitantes y de esta manera tener un buen comportamiento.

Entonces nosotros somos juiciosos y cuidadosos en mirar cada una de las inversiones, cada una de las ubicaciones es resultado de un estudio demográfico, de una capacidad de compra, de un tema de competencia, siempre anclamos los proyectos de buena forma, nunca entramos a un proyecto sin que haya una mitigación de los riesgos comerciales y en los últimos años hemos hecho una énfasis muy importante en tema también de tecnología y de la omnicanalidad, los centros comerciales en últimas ofrecen un espacio para vivir experiencias, pero se vuelven también en el punto final de la compra aún de aquellas

plataformas comerciales, de plataformas e-commerce donde muchas veces la entrega del producto el cliente la prefiere hacer en el centro comercial.

Entonces en el caso de Nuestro y la reciente compra de Bogotá, primero obedecía a un compromiso que habíamos adquirido hace acerca de 3 años, el centro comercial tiene una inversión superior a los COP 650 mil millones, la participación del Pei es del orden, en el total del activo, superior al 50% y es algo que siempre consideramos como una premisa fundamental para la inversión, para nosotros poder gestionar los activos comerciales es supremamente importante, tomar las decisiones, definir qué tipo de negocios son anclas, el término de los contratos al que yo me refería; entonces ha sido una estrategia que nos ha dado un buen resultado es siempre tener más del 50% para tomar las decisiones materiales del activo.

Este activo en particular, tuvimos la desafortunada coincidencia de la apertura con el tema de las marchas, pero estamos seguros que cuando esta situación se supere va a tener un muy buen comportamiento, estamos abriendo con una ocupación superior al 85% que para una coyuntura como la actual es más que bueno, tenemos excelentes anclas como es el caso de la tienda de H&M, el único multiplex de cine que está abriendo en Colombia este año, Cinecolombia va a abrir con nosotros las salas de cine, tenemos un supermercado del éxito y un total de cerca de 300 marcas de primer orden donde el tema de gastronomía es muy importante, por lo que les comentaba del tema de experiencia.

Estamos muy confiados a que al igual que Montería y Cartago esta inversión del Pei va a tener unos resultados bien interesantes, cabe anotar también, que como lo hemos hecho generalmente en los activos comerciales convenimos con nuestros socios unas coberturas para mitigar el riesgo de consolidación del centro comercial y por eso durante los dos primeros años de operación del activo en favor del Pei hay un flujo preferente que nos garantiza tener una rentabilidad de acuerdo a nuestro modelo financiero.

Hernando Rivas: ¿al estar vendiéndose por debajo del 100% el valor debe bajar fuertemente al entrar a precios de mercado o no?

Andres Felipe Ruíz: Hernando gusto saludarlo. La respuesta, y me parece súper importante porque de pronto puede generar muchas inquietudes el cambio de metodología o el cambio en migración; en teoría no, la teoría dice que el mercado ya tienen su propio comportamiento y su propia dinámica, realmente estos cambios que se están dando tanto

en el tema de valoración como el que más adelante seguramente se va a dar con la migración, lo que va a facilitar es robustecer esos mecanismos, pero no debería generar ningún cambio adicional y eso no debería generar una preocupación en el mercado, al revés pares mayor transparencia, mayor visibilidad, mejor formación de precios, mejor liquidez que yo creo que redundan en un mejor mercado secundario para todos nuestros inversionistas de los títulos.

Jimena Maya: Gracias Andrés, gracias Jairo. Estimados inversionistas muchas gracias por su participación en la teleconferencia de hoy, la información que hemos compartido estará disponible en la página web y estamos muy atentos a resolver cualquier inquietud adicional a través de los canales de atención al inversionista. Muchas gracias a todos por acompañarnos hoy.