

TELECONFERENCIA DE RESULTADOS

Noviembre 05 - 2020

Arkadin

Bienvenido a la cuarta teleconferencia para inversionistas Pei del 2020. Por favor, denos su nombre y el de su empresa. La conferencia comenzará en __ minutos, gracias por su espera.

Mi nombre es [_____] y yo seré su operadora para la llamada de hoy. En este momento todos los participantes se encuentran en modo de silencio.

Podrán realizar preguntas por medio de la plataforma web o en vivo a través de sus teléfonos. Estas serán respondidas al final de la sesión. Por favor tenga en cuenta que esta teleconferencia está siendo grabada.

En la sesión de hoy nos acompañan como voceros Jairo Corrales, Presidente de Pei Asset Management; Andrés Felipe Ruiz, Vicepresidente Financiero y Administrativo y Jimena Maya, Gerente de Relación con Inversionistas.

A partir de este momento le cedo la palabra al señor Jairo Alberto Corrales, presidente de Pei Asset Management.

Jairo Corrales

Buenos Días a todos, les damos la bienvenida a la cuarta teleconferencia para inversionistas Pei del 2020 esperando que todos se encuentren bien.

Como les compartimos en la última teleconferencia, el equipo de Pei Asset Management lleva dos meses ejecutando un plan de regreso a la oficina donde por grupos y bajo el modelo de alternancia hemos vuelto respetando los aforos permitidos. Este proceso ha evidenciado las bondades del trabajo presencial entre las que se encuentran la interacción con miembros de la organización, el disponer de condiciones aptas para el trabajo como una buena conexión a internet y un espacio dedicado sin distracciones y poder hacer una diferenciación del trabajo y la vida personal.

El 2020 ha sido un año de desafíos y retos para el mundo en general. En Colombia son pocas las industrias que no se han visto impactadas por la coyuntura del Covid

19 y esto genera una necesidad inminente de adaptación a las nuevas condiciones, a ser flexibles, a repensar los negocios y a buscar oportunidades en esta “nueva normalidad”.

Como todos, el escenario de una pandemia como la que vivimos actualmente no se encontraba en nuestros protocolos ni teníamos un plan de contingencia para una coyuntura de esta magnitud; sin embargo, llevamos 13 años preparándonos para escenarios desafiantes lo que nos ha permitido sobrellevar esta situación trabajando de la mano con arrendatarios, administradores de activos e inversionistas.

En esta teleconferencia, queremos compartir los resultados del tercer trimestre del 2020 que, si bien continuaron enmarcados en la coyuntura de Covid 19, también evidenciaron el inicio de la reapertura económica en el país y en el portafolio del PEI.

DIAPOSITIVA #4 GESTIÓN TERCER TRIMESTRE 2020

La gestión del trimestre queremos enmarcarla en 3 temas principales:

- Primero, la situación del portafolio donde queremos destacar que el nivel de retención de contratos se ubicó en 92% en lo corrido del año, con más de 61 mil m2 retenidos, adicionales a los más de 6 mil metros cuadrados arrendados en áreas que se encontraban disponibles. Con esto, la vacancia económica se ubicó en 10.3% promedio año corrido y la vacancia física en 8.9%.
- Como segundo tema está la gestión y acompañamiento a los arrendatarios, en la que queremos compartirles los acuerdos que hemos continuado materializado en el contexto de la situación. Resaltamos que cada categoría tiene un comportamiento distinto y así mismo una afectación diferente por la coyuntura, por eso, como ven en pantalla, la categoría comercial por su naturaleza ha sido objeto de más acuerdos al compararse con las demás categorías.
- Como tercer punto tenemos los indicadores financieros donde destacamos el nivel de endeudamiento del vehículo del 30%, 10 puntos porcentuales por debajo del límite establecido en 40% sobre activos; el costo de la deuda que cerró este periodo en 5.6%, la rentabilidad estabilizada de 5 años que se encuentra en 10.75% y la rentabilidad de los últimos 12 meses en 7.8%. Por su parte, el volumen de operaciones diarias de mercado secundario, ADTV por sus siglas en inglés, año corrido se ubica en COP2,196 MM situación que no se ha presentado de forma aislada para los Títulos del PEI y que ha mantenido a los TEIS como la décimo sexta especie más transada en la Bolsa de Valores de Colombia durante el 2020.

- Como último punto y pasando a la siguiente diapositiva Jimena Maya hará un resumen sobre la Asamblea Ordinaria de Inversionistas que tuvo lugar en este tercer trimestre, y posteriormente hará un recuento sobre los resultados del trimestre.

DIAPPOSITIVA #5 ASAMBLEA ORDINARIA DE INVERSIONISTAS 2020

Jairo muchas gracias y buenos días a todos.

Como lo mencionó Jairo, en el tercer trimestre se llevó a cabo la Asamblea Ordinaria de Inversionistas Pei en reuniones de primera y segunda convocatoria: la primera el 20 de agosto y la segunda el 29 de septiembre.

En la gráfica superior izquierda se muestra la evolución del quorum de las asambleas en los últimos años. En el 2020 alcanzamos el mayor nivel de participación tanto en la primera como segunda convocatoria con un 77% de los TEIS representados, donde muchos de ustedes nos acompañaron.

Además de los temas regulares de presentación de informes de gestión y estados financieros, los inversionistas aprobaron el reglamento de la Asamblea General de Inversionistas así como la designación y nombramiento del nuevo Representante Legal de los Inversionistas.

El reglamento de la asamblea consta de información general entre la que se destaca la acreditación como inversionista que debe realizar el RLI para la participación en la Asamblea, que las reuniones ordinarias se deben realizar 3 meses siguientes al vencimiento del año anterior, explica los diferentes tipos de quórum, especifica el mecanismo de votación y los tipos de intervenciones que se pueden realizar a lo largo de la sesión. Este punto del orden del día fue aprobado con el 74.26% del *equity* en la primera convocatoria.

Por ser el nombramiento del nuevo RLI una modificación al prospecto y al contrato de fiducia, requería un quórum especial del 80% que no se dio en la primera convocatoria. En consecuencia, se realizó el 29 de septiembre la segunda convocatoria en la que se sometió a aprobación de los inversionistas este punto en el que con un quórum del 70.52% los Inversionistas designaron a la Fiduciaria Colombiana de Comercio Exterior - Fiducoldex como nuevo Representante Legal de los Inversionistas de Títulos del Pei, entidad que desde el pasado 1 noviembre ha comenzado formalmente el ejercicio de su rol como Representante Legal de Inversionistas.

DIAPOSITIVA #7 LOS PILARES DEL VEHÍCULO HAN PERMITIDO MITIGAR LOS IMPACTOS DE LA COYUNTURA ACTUAL

En los últimos meses hemos venido destacando los pilares del vehículo en diferentes escenarios con inversionistas y arrendatarios. Estos pilares han sido los que han permitido al vehículo afrontar esta contingencia y mitigar los impactos que podría tener, estos se resumen en 4 grandes frentes:

1. Diversificación del portafolio
2. Esquemas de cobertura del riesgo comercial
3. Liquidez
4. Manejo oportuno de las obligaciones y apalancamiento conservador

La **DIVERSIFICACION** en todos los aspectos: geográfica, ya que los activos del Pei se encuentran diversificados a lo largo del país en más de 30 ciudades y municipios. Por tipo de activo, el portafolio cuenta con 146 activos generadores de renta en 4 diversas categorías como son activos corporativos, comerciales, logísticos e industriales y especializados que tienen afectaciones distintas ante coyunturas o ciclos de mercado. Por arrendatario ya que los activos se encuentran ocupados por 1,424 arrendatarios y por actividad económica de los arrendatarios, pertenecientes a más de 20 sectores económicos con particularidades que hacen que el impacto no sea el mismo en todos los casos.

El segundo pilar son los **ESQUEMAS DE COBERTURA DEL RIESGO COMERCIAL** donde el Pei cuenta con diferentes coberturas como lo son la renta garantizada y el flujo preferente, donde principal objetivo de estas coberturas es mitigar los potenciales riesgos de comercialización en el periodo de estabilización del activo, mientras se alcanzan los niveles de ocupación y mezcla de arrendatarios ideal. También existen coberturas de riesgo comercial como son las pólizas de seguros, depósitos en garantía y fuentes de pago. Estos esquemas son los que han generado resultados como una vacancia económica menor a la vacancia física en categorías como la corporativa donde la ocupación de espacios ha tenido un ritmo más lento en los últimos meses.

Como tercera fortaleza queremos destacar la **LIQUIDEZ DEL VEHICULO** que cuenta con recursos disponibles a la vista, en inversiones de bajo riesgo con el objetivo de atender las exigencias del negocio en el día a día; en particular durante la coyuntura, la posición de liquidez ha permitido ofrecer los esquemas de diferimiento de pago a los arrendatarios con la proyección de recaudo dentro de los siguientes 6 a 12 meses.

En cuarto lugar, está la estructura de capital con un **APALANCAMIENTO** controlado, conservador y de largo plazo. El Pei cuenta con un nivel de

apalancamiento que ha oscilado históricamente entre el 25% y el 30% sobre el valor de los activos y es un endeudamiento en su mayoría de largo plazo. Las fuentes de apalancamiento son entidades financieras con quienes el Pei tiene aprobadas línea de crédito para compra de activos fijos, y a través del mercado de capitales con el programa de bonos ordinarios que el vehículo lanzó en el año 2018.

DIPOSITIVA #8 DIVERSIFICACIÓN DEL PÓRTAFOLIO INMOBILIARIO

En la siguiente diapositiva, una vez más queremos hacer énfasis en la diversificación del portafolio inmobiliario. La diversificación por arrendatarios se mantuvo estable durante el tercer trimestre y los ingresos del portafolio se encuentran distribuidos en distintos arrendatarios y sectores económicos lo que ha significado una fortaleza importante para mitigar el impacto de la actual coyuntura, además de atender el cumplimiento de los límites de exposición del vehículo.

En las gráficas superiores se observa el detalle de los principales arrendatarios en cada categoría y el peso respectivo en el total del portafolio, donde se refleja que la exposición a un mismo cliente está por debajo del 6%.

Es importante destacar en las gráficas inferiores, que los locales esenciales, que no han tenido afectación por la coyuntura tienen un peso sobre ingresos del 11% y que la categoría comercial se divide en subcategorías que han tenido afectaciones y comportamientos diferentes. Como ejemplo de esto tenemos subcategorías como restaurantes y aerolíneas que pesan menos del 4% de los ingresos.

DIPOSITIVA #9 VACANCIA

En relación con la ocupación del portafolio, la vacancia física promedio con corte a septiembre se ubicó en 8.9% y la vacancia económica en 10.3% en promedio. El incremento de la vacancia física se explica principalmente por la terminación de algunos contratos de la categoría comercial afectados por la coyuntura en subcategorías como entrenamiento infantil, gimnasios, restaurantes y arrendatarios de marcas locales que venían presentando dificultades de pago; esto representa un 5% de los ingresos de los centros comerciales.

Lo anterior, además de los alivios temporales acordados con los arrendatarios, también se refleja en la vacancia económica del portafolio que al compararla con el trimestre anterior presenta un incremento de 110 puntos básicos.

En términos de vacancia, hacia adelante estimamos que el 2021 sea un año de recuperación lenta con un rango del indicador que para el portafolio del Pei podría

estar entre el 8% y el 10%; y en los siguientes años ceder a niveles entre el 6% y el 10%.

En cuanto a la vacancia económica, la proyección de rangos se podría ubicar entre el 9% y el 13% para el año siguiente y entre el 7% y el 11% en el mediano plazo.

Volviendo a la gestión del tercer trimestre, se activaron 137 prospectos de arrendatarios que se traducirían en 88,110m² arrendados, de los cuales 33 cerraron el periodo en negociaciones avanzadas. Dentro de los prospectos más relevantes se encuentra Servientrega en la Bodega de Mosquera, contrato que se firmó durante el mes de octubre y que disminuirá tanto la vacancia física como la económica de la categoría a partir del cuarto trimestre de 2020.

DIAPOSITIVA #10 VACANCIA PEI VS MERCADO

Si pasamos a la siguiente diapositiva encontramos la comparación entre la vacancia del Pei y la vacancia de mercado inmobiliario; los indicadores de mercado son tomados hasta el segundo trimestre con información de las categorías a nivel nacional, los datos del tercer trimestre son tomados de estudios de mercado de Bogotá que son una muestra representativa en las diferentes categorías, esto debido a que los informes de mercado nacionales no tienen datos cerrados a corte del tercer trimestre y consideramos importante tener una visión de cómo se ha comportado la industria inmobiliaria en el tercer trimestre del año debido a la coyuntura actual.

Para la categoría corporativa vemos que los indicadores de vacancia aumentaron levemente en el portafolio del Pei por la finalización de del contrato de Claro ubicado en el local del primer piso del edificio de QBE. Este contrato representaba 358 metros cuadrados y un canon mensual de COP 36 millones. A cierre del tercer trimestre la vacancia económica de la categoría se ubicó en 11.9% y la física en 6.9%, ambos indicadores por debajo de la vacancia de mercado que se ubicó en 12.6% tomando la ciudad de Bogotá como referencia.

Esta categoría registra un área vacante de 33,312 m² y cuenta con 46 prospectos comerciales que representan un área arrendable de 32,524 m².

Continuando con la categoría comercial, tanto el indicador de vacancia física como de económica se vio impactado por la terminación de contratos de los subsectores de restaurantes, gimnasios y salas de belleza. Con esto, la vacancia física de la categoría cerró el tercer trimestre en 11% y la económica en 19.3% debido entre otros, a los menores ingresos variables en los centros comerciales. Por su parte, la vacancia del mercado también tuvo un incremento considerable en el tercer trimestre ubicándose alrededor de 17.5%. La categoría cuenta con un área vacante

de 36,481 m² que se espera reducir con 82 prospectos comerciales traducidos en un área arrendable de 23,323m².

DIAPOSITIVA #11 VACANCIA PEI VS MERCADO

Siguiendo a la diapositiva número 11 tenemos la comparación de vacancias para la categoría logística e industrial, categoría que por su naturaleza ha evidenciado el menor impacto frente a la coyuntura. La vacancia física se mantuvo en 7.7% y la económica presentó disminución ubicándose en 4.3%; esta disminución se dio por los ingresos percibidos por áreas adicionales arrendadas temporalmente en Cittiium a Siemens y Sofasa, compañías que ya eran ocupantes de este activo. Tanto la vacancia física como económica de la categoría se encuentran considerablemente por debajo de los indicadores de mercado que alcanzó un nivel del 19%. Actualmente, la categoría cuenta con 29,511 m² en comercialización con 3 prospectos, además, como ya mencionamos, para el cierre del año tendría una disminución adicional por la colocación de la bodega en Mosquera.

En el costado derecho encontramos el comportamiento de la vacancia para la categoría de activos especializados, donde participan activos de educación y del sector salud. El indicador de vacancia física de la categoría presentó un incremento impulsado por una menor ocupación en CityU. Sin embargo, la vacancia económica disminuyó ubicándose en 39.6% debido a un *phasing* de facturación que se presentó con la Universidad de Los Andes con ocasión del proceso de acuerdos comerciales. Actualmente la categoría cuenta con 8 prospectos para los locales ubicados en los pisos comerciales del activo.

DIAPOSITIVA #13 AVANCE EN EL TRAFICO DE LOS ACTIVOS

En la siguiente diapositiva se evidencia la tendencia de reapertura y tráfico de cada una de las categorías. Como se muestra en la gráfica, los activos logísticos e industriales fueron los primeros en verse beneficiados por la apertura de sectores en el mes de mayo 2020: a partir de ese momento continuaron con la reapertura gradual de la categoría y hoy se encuentran con un nivel del 94% de ocupación.

Los activos comerciales por su parte se han venido reactivado desde el mes de junio y a corte de septiembre ya contaban con un tráfico del 53% y con una efectividad de compra alta por parte de los visitantes comparable con niveles de ventas al consumidor cercanos al 85% de los mismos meses del año anterior (pre-Covid). Durante el último trimestre la categoría de activos especializados presentó una ocupación cercana al 40%.

Los activos corporativos, cuyos arrendatarios son principalmente empresas del sector servicios han sido quienes han tenido una dinámica diferente y una reactivación más lenta: por tal razón preveemos que la tendencia creciente de tráfico en estos activos se de en el 2021.

DIAPPOSITIVA #14 INVERSIÓN EN LOS INMUEBLES ACTUALES DEL PORTAFOLIO

Continuando con la gestión del portafolio inmobiliario, en la siguiente diapositiva encontramos la información de los diferentes proyectos de inversión que se han realizado en los inmuebles a la fecha. Como lo comunicamos en teleconferencias pasadas, parte de las acciones que se tomaron frente a la coyuntura fue privilegiar la liquidez de corto plazo del vehículo, evaluando cuáles proyectos de inversión en los activos se podían aplazar sin poner en riesgo la estabilidad de la operación de dicho activo. Después de este cuidadoso análisis se definieron las inversiones de CAPEX y RyM que debían ejecutarse; éstas han representado COP 44 mil MM.

Como se evidencia en la diapositiva, la categoría que más inversión tuvo en el año fue la comercial con COP 14,992 millones, de los cuales una porción importante son producto de la negociación para incorporar nuevos arrendatarios en activos del portafolio.

A la inversión en activos comerciales le sigue la categoría logística e industrial con COP 12,101 millones que se destinaron para la ampliación de una de las bodegas en la Zona Franca del Pacifico, esta ampliación se configura en un Built to Suit para el arrendatario y generará ingresos adicionales al actual canon de arrendamiento.

Las inversiones en las categorías corporativas y especializada fueron menores y se centraron en la modernización de las redes hidráulicas y en las mejoras en normas de seguridad en los activos.

DIAPPOSITIVA #16 CIFRAS FINANCIERAS

Continuando con las diapositivas de cifras financieras, los ingresos operacionales acumulados del vehículo cerraron el tercer trimestre del año en COP 325,190 MM, registrando una disminución de 4.4% frente a los COP 340,069 MM alcanzados hasta el mismo periodo del año anterior. Esta disminución fue generada principalmente por los alivios otorgados como consecuencia de la coyuntura de COVID 19. El valor del impacto que se refleja directamente en los ingresos, es decir que no incluyen los diferimientos en caja, alcanza un valor de 51,551MM al cierre

de septiembre y está dividido de la siguiente manera: 34,460MM de alivios de ingresos de arrendamiento fijo, 9,146MM de menor ingreso variable como consecuencia de la disminución de ventas y 7,945MM de otros ingresos como explotación de zonas comunes y parqueaderos.

La categoría que tuvo la mayor cantidad de alivios fue la de centros comerciales con el 87% del total de alivios mencionados anteriormente lo que explica la disminución en la participación de ingresos que pasó de 41% a 39% en el tercer trimestre. A los centros comerciales le siguen los inmuebles corporativos con 5%, locales comerciales con 4%, logísticos con 3% y especializados y corporativos con 1% de los alivios registrados.

Por su parte, los ingresos mismos metros presentan una disminución del 11% frente al anterior periodo, generada principalmente por el menor ingreso percibido durante el periodo como consecuencia de las medidas adoptadas por la pandemia.

El NOI acumulado al tercer trimestre del año tuvo una disminución del 1% frente al año anterior. Esta disminución se explica principalmente por los menores ingresos percibidos durante el año en curso como consecuencia de la coyuntura del Covid 19. El impacto es compensado parcialmente por una disminución en los gastos operativos y reembolsables de alrededor del 4.57% que generan una disminución en el valor absoluto del NOI pero un repunte en el indicador ubicando el margen NOI en el 84%. Los ahorros generados en los gastos operacionales que fueron del 8% a partir de menores gastos en la contribución de valorización, en ahorros generados en Honorarios de Operadores Especializados y Reparaciones y Mantenimiento que se presentaron como consecuencia de la coyuntura covid-19.

En relación con el EBITDA, este indicador presenta una disminución del 5.2% explicada también por los menores ingresos debido a los alivios otorgados en lo corrido del año. Gracias a los ahorros mencionados fue posible mantener el margen EBITDA a pesar de la disminución de ingresos y de mantener la estructura de gastos de administración del vehículo.

DIAPOSITIVA #17 CARTERA

En relación con el comportamiento de la cartera debemos destacar que este ha sido un indicador que se ha visto afectado por la coyuntura actual, derivado de la naturaleza de los alivios acordados con los arrendatarios que fueron estructurados como un apoyo en los meses de cuarentena y cierre de operaciones, pero con un diferimiento de las obligaciones para ser recaudadas en los siguientes meses. Esta dinámica se ha logrado evidenciar en el último trimestre donde el saldo de la cartera bruta a corte del tercer trimestre de 2020 fue de 52,222 millones disminuyendo el

indicador en más de COP 8 mil millones gracias a la gestión de cobranza que se realiza según las instancias establecidas en la política del Pei.

Por su parte la cartera neta que refleja el riesgo vigente de cobranza, registró un valor de COP 33,341 MM que representa el 7.38% de los ingresos de los últimos 12 meses. De igual forma, los días de rotación de cartera neta disminuyeron pasando de 32 días a corte del segundo trimestre de 2020 a 23 días con corte al tercer trimestre. Adicional a esto, es importante destacar que, de los 33,341 millones de cartera neta, hay 18,481 que corresponden a cartera corriente asociada principalmente a los alivios otorgados por el vehículo, cifra que registra una disminución del 37% durante el último trimestre.

Estimamos que este indicador de cartera vaya evolucionando en los siguientes 12 meses a medida que se cumplan las cuotas de pago de los diferimientos Covid-19.

DIPOSITIVA # 18 AVALUOS

Pasando a la siguiente diapositiva, es importante recordar que la rentabilidad total del vehículo se compone por una parte del flujo pagado y por otro, de la valorización de los activos. Como se ve en esta diapositiva, queremos compartir con ustedes que a corte del tercer trimestre del año en curso se completaron los avalúos comerciales correspondientes al 81% de los activos bajo manejo, es decir, activos por 5.1Bn de pesos, con un impacto total del -1.04% el cual ya se ha incorporado en el valor de unidad diario; esta disminución neta combina efectos coyunturales como los alivios otorgados a los arrendatarios, así como la disminución del IPC para los primeros años del horizonte de valoración; recordemos que los avalúos de los activos del portafolio son realizados bajo la metodología de flujo de caja descontado con un horizonte de 10 años . En la gráfica se muestra el avance en la activación de los avalúos durante el 2020. En la parte derecha se muestra el detalle de los avalúos más representativos de cada una de las categorías, dentro de los que se encuentran los centros comerciales Jardín Plaza Cali, el portafolio de Único, los centros comerciales Nuestro, Cinemark y el portafolio de Bodytech entre los más representativos; en la categoría corporativa se han actualizado el edificio CEO de Avianca, Amadeus y Frontera entre otros, y en la categoría de logísticos e industriales, ya se realizaron los avalúos correspondientes al portafolio de Nutresa y de CEDI del Éxito.

DIAPOSITIVA # 20 RENTABILIDAD

Pasando a la siguiente diapositiva encontramos la rentabilidad. El efecto que han tenido los avalúos comerciales de los activos del portafolio marcan una desvalorización del valor del título en -0.03% ubicando el NAV (*net asset value*) al corte del tercer trimestre de 2020 en los mismos niveles de cierre de diciembre 2019.

Lo anterior genera una disminución en la rentabilidad del año corrido que al cierre de septiembre se ubicó en 7.83%. Para el indicador estabilizado, es decir la rentabilidad de 5 años la rentabilidad es de 10.72% con un impacto leve frente al mismo dato del 2019 donde el indicador fue de 11.7%.

En cuanto al indicador de los rendimientos pagados o Flujo de Caja Distribuible, anunciamos que el próximo 17 de noviembre se realizará el primer pago de flujo de caja trimestral por un valor de COP29,193 por título lo que equivale a monto total en valor absoluto de COP 12,594 millones.

En la gráfica superior derecha se muestra la evolución de los últimos años; si bien el 2020 ha sido un año atípico en el flujo de operación entregado a los inversionistas debido a la coyuntura, también es un año donde el Flujo de Caja Pagado corresponde a 5 trimestres: dos del año 2019 pagados en febrero de 2020 y 3 trimestres del año 2020 pagados en agosto y en noviembre. Así, el indicador del *dividend yield* pagado para el 2020 alcanza un valor de 4.79%. El mismo indicador comparable con los años anteriores, es decir, considerando el flujo correspondiente a 4 trimestres se ubicó en 4.52% niveles similares a los presentados en 2017 y 2018.

DIAPOSITIVA #20 ENDEUDAMIENTO

En esta lámina presentamos el comportamiento del portafolio de la deuda.

El monto de endeudamiento cerró el periodo en 2.11bn de pesos de los cuales el 89% es deuda de largo plazo y el 11% es de corto plazo, atendiendo la estructura de capital del vehículo. Esto equivale a un *loan to value* es decir, el indicador deuda sobre activos de 30%, 10 puntos porcentuales por debajo del límite del vehículo, que es del 40%.

Con el objetivo de disminuir los vencimientos de 2021 y aprovechar las bajas tasas de interés actuales, durante el tercer trimestre se realizaron novaciones por COP 498 mil millones. En este sentido, la indexación del portafolio de deuda aumentó su exposición a IBR pasando de 4% en el tercer trimestre de 2019 a 43% al cierre de septiembre del 2020, lo cual ha permitido capturar las reducciones en la tasa de intervención por parte del Banco de la República.

En cuanto al comportamiento del costo de la deuda ponderado de enero a septiembre, cuando se compara con el del año pasado, se registró una disminución

de 79 puntos básicos, explicada principalmente por los resultados obtenidos en la colocación de la segunda emisión de bonos ordinarios de noviembre 2019, y por la gestión activa del portafolio de deuda, traducida en nuevas líneas de crédito y mayor competitividad de las entidades financiadoras que han permitido obtener mejores tasas

Como ya mencionamos estamos adelantando el proceso de oferta al mercado de la tercera emisión de bonos ordinarios. El objetivo de la transacción es hacer una sustitución de la deuda actual con el fin de aprovechar el momento actual de mercado de bajas tasas de financiación.

El programa de títulos de contenido crediticio a saber fue actualizado en el último trimestre para ampliar su alcance de emisión a bonos verdes y papeles comerciales; actualmente el programa tiene un cupo aprobado por COP 1.5 Billones de los cuales hay disponibles COP 500,000 millones de pesos que estimamos sea el monto en esta tercera emisión de deuda.

Es importante recalcar que los recursos obtenidos con la tercera emisión de bonos tienen como objetivo hacer la gestión del portafolio actual de deuda de manera que no pretende incrementar la posición de apalancamiento.

Además, se busca profundizar la curva de emisiones de deuda y continuar optimizando la estructura de capital con el uso de deuda estructural de largo plazo.

DIPOSITIVA #19 AGENDA DE TRABAJO SEGUNDO SEMESTRE 2020

Finalmente, y como lo compartimos siempre con ustedes, les presentamos los principales temas que tenemos en la agenda de trabajo del Pei y del administrador inmobiliario para el último trimestre del año y en el que seguiremos avanzando en el contexto de la situación actual.

- El próximo martes 17 de noviembre se realizará el pago del Flujo de Caja Distribuible correspondiente al tercer trimestre del año 2020, es decir el periodo comprendido entre el 1 de julio y el 30 de septiembre.
- Como lo mencionamos hace un momento, estamos adelantando la oferta al mercado de la tercera emisión de bonos ordinarios Pei que esperamos colocar en el siguiente mes.
- También continuaremos preparándonos para la migración a la rueda de negociación de renta variable que la BVC pospuso para el 12 de abril de 2021, haciendo un seguimiento del comportamiento del mercado secundario y del título para preparar el proceso de migración. Al respecto, es importante recordar a los inversionistas que esta es una migración no optativa para los emisores, que no cambiará la naturaleza del título y que traerá beneficios como la visibilidad del título en mercados internacionales, el fomento de la liquidez y la valoración del título valor a precios de mercado.

JIMENA MAYA

CIERRE

Con esto hemos cubierto un repaso de la situación del Pei al cierre del primer semestre de 2020, una vez más les agradecemos su participación en este espacio que tiene por objeto acercar la gestión del vehículo a los inversionistas y mantenerlos informados de los acontecimientos e indicadores más relevantes relacionados con el portafolio y los resultados del vehículo.

Muchas gracias por su atención. A continuación, abriremos el espacio para responder las preguntas por parte de los participantes.

Muchas gracias a todos y vamos a dar inicio con las preguntas que nos han enviado a través de los dispositivos electrónicos.

PREGUNTAS Y RESPUESTAS

La primera pregunta que estamos recibiendo nos la hace Juan Ballen y dice:

- Buenos días, ¿qué detalle se tiene acerca de una posible emisión de bonos, y en qué fecha se realizaría?
- Buenos días a todos es Andrés Ruiz, y Juan en relación a la pregunta, la emisión de bonos sería entre la última semana de noviembre y la primera semana de diciembre de este año, eso sería lo que nosotros tenemos en el radar en este momento.

Muchas gracias Andrés, la siguiente pregunta la recibimos de José Ciro y dice:

- ¿Si prevén una vacancia económica del 13% han medido del impacto de ese escenario en la rentabilidad?
- José, Andrés Ruiz de nuevo, en efecto sí; yo haría una precisión en relación a este tema de la vacancia: esos son unos rangos que hemos considerado el 13% a nivel económico es en el evento que tuviéramos un escenario muy ácido y estaríamos pensando que la rentabilidad de 10 años podría estar ubicada en el IPC + 6.95% y el IPC +7.30% Eso depende no solamente de la vacancia; recordemos que la rentabilidad a largo plazo tiene otros factores como el comportamiento de la inflación y como los esquemas de valorización de los activos que tienen una incidencia importante sobre el retorno total. De nuevo este es un escenario bastante conservador y no creemos que sea el

escenario más probable sin perjuicio de que por supuesto lo hemos considerado porque en esta coyuntura es importante evaluar los diferentes o las diferentes áreas.

- (Jairo Corrales) Andrés Felipe si me permites complementar tu respuesta, como bien lo dice Andrés nosotros lo que hicimos fue una evaluación de escenarios donde mirábamos cuál era el potencial de las diferentes categorías para darles a ustedes una idea de lo que viene pasando en el comercio, que como Jimena tuvo oportunidad de mostrárselos, el tráfico de los centros comerciales ha venido repuntando en forma significativa; pero aún más importante que el tráfico, las ventas que están teniendo nuestros comerciantes ya se ubican por encima del 85% frente a los niveles precovid en algunos de los activos comerciales; si esta tendencia siguiera en lo que falta del año en este último trimestre, y se mantuviera en el 2021 pues tendríamos que para el 2021, prácticamente recuperaríamos los niveles de normalidad que teníamos antes del Covid. Y en ese escenario estaríamos ubicados en el rango bajo de ese rango de vacancia, no estaríamos en el 13% sino estaríamos cerca del 9% o incluso levemente debajo de ese 9%. Nosotros en ese escenario conservador hicimos unos supuestos bastante ácidos también de absorción de los espacios que están disponibles, nosotros tenemos unas métricas de cuánto se puede demorar 1000m² de oficina en colocar, para un año como el 2021 fuimos particularmente ácidos y tomamos supuestos superiores a los que hemos observado en el pasado dada la coyuntura que estamos pasando. Entonces Andrés Felipe lo decía, es un escenario que lo vemos como poco probable, nosotros quisimos dar más un rango y si uno quisiera una probabilidad pues deberíamos estar más en el centro de ese rango que en uno de los extremos.

Muchas gracias Jairo y muchas gracias Andrés. La siguiente pregunta la recibimos de Mónica Ochoa y dice: Buenos días ¿Cuál es la duración promedio de los alivios por la coyuntura?, ¿cuándo se proyecta una normalización de los ingresos después de los alivios?

- Buenos días Habla Alejandro Alzate, la duración promedio de los alivios tiene que ver mucho con la categoría de corporativos y de logísticos que corresponden alrededor del 67% del portafolio, pues los alivios ya están terminando porque sólo consistieron en facilidades de pago pero no más descuentos como tal; y en la categoría de comercio que es donde mayores alivios hemos dado como les explicaban Jimena y Jairo los alivios tienen que ver a su vez con el tipo de local que se atiende, entonces hay categorías a quienes todavía les tenemos alivios importantes en la medida que su apertura sólo se produjo en los últimos meses o no se ha producido, como es el caso

de cines, gimnasios y entretenimiento infantil; y hay otras categorías que como siempre estuvieron abiertas durante la coyuntura por ser esenciales, pues no tienen alivios porque durante todo el covid-19 estuvieron abiertos. Ahora la gran mayoría de locales de retail y de otras subcategorías al interior de comercio poco a poco ya se les ha venido aumentando el porcentaje de facturación mensual y es probable que dependiendo de las situaciones de rebrotes o recierres, tendríamos que darles otro alivios en el primer trimestre del próximo año pero estamos muy cerca de facturar a final de año casi el 100% de los cambios de esas categorías.

Gracias Alejandro, la siguiente pregunta la recibimos por parte de Andrés Gil y nos pregunta ¿Qué porcentaje de avalúos no se han actualizado o no incorporan los factores pos-covid?

- Andrés, Buenos días de nuevo Andrés Ruiz, lo primero es que a cierre de septiembre ya íbamos en un 81% de las activaciones de los avalúos, a cierre de octubre íbamos cerca del 90% pues ya estábamos finalizando el grueso de los avalúos porque en diciembre realmente se hacen muy pocos. En relación a cuántos de estos avalúos eventualmente pueden no incorporar la situación covid, serían los que se hicieron durante los meses de enero y febrero que estuvieron principalmente asociados a temas como las adquisiciones. Fueron principalmente los avalúos relacionados con la incorporación de Atrio que es un activo que está en fase de estabilización porque lo acabamos de comprar y recordemos que es un activo que tiene las esquemas de cobertura que nosotros normalmente estructuramos, entonces, para efectos del avalúo no debe haber grandes diferencias entre ese avalúo que se hizo a principios de año y si lo volviéramos a repetir en este momento. Lo otro que es relevante es la incorporación del activo de Jardín Plaza Cúcuta que también es un activo que está en fase de estabilización; los activos en fase de estabilización tienen una preponderancia con una metodología de flujo de caja distribible, y pasa lo mismo, realmente la coyuntura no necesariamente tiene una afectación sobre el ejercicio de valoración precisamente porque se basan en la metodología de flujo de caja distribible, eso puede representar una porción relativamente pequeña del portafolio que yo diría que no representa más del 5% de los AUM's que tenemos en este momento. Quiero aprovechar este momento para profundizar un poquito los temas de los avalúos, nosotros hemos sido absolutamente rigurosos con todo el ejercicio de los alivios y los evaluadores que son cuatro compañías han sido bastante rigurosos en incorporar las diferentes variables una de las que mencionaba hace unos minutos Alejandro que tiene que ver con todos los alivios que hemos venido implementando, por otro lado han venido

incorporando expectativas de inflación que son distintas a las que se venían manejando el año pasado y al mismo tiempo esto también puede no tener incidencia en las tasas de descuento. Eso no significa necesariamente que todas las categorías estén reflejando impactos por la coyuntura porque yo creo que ahorita que Jimena cubría toda la dinámica que se está generando en las diferentes categorías, hay categorías que han tenido valorizaciones a lo largo del año y que han compensado las desvalorizaciones que se han generado respecto a otras categorías como la comercial; en ese sentido el ejercicio ponderado de los avalúos a lo largo del año ha sido un ejercicio que por supuesto ha tenido efectos como mencionaba Jimena del 2.3% respecto al tercer trimestre pero en el año corrido del 1% y yo creo que ahí es donde se resaltan las bondades del portafolio en términos de su diversificación; dónde se demuestra que la manera cómo se estructura este portafolio de largo plazo logra sobrellevar muy bien una situación tan particular como la que estamos viviendo; en este momento es el mensaje que les queremos transmitir y es que hemos sido muy juiciosos y rigurosos con los ejercicios de actualización y ya prácticamente el portafolio está por terminar el ejercicio de avalúos para la vigencia 2020.

Muchas gracias Andrés, la siguiente pregunta la hace Camilo Franco ¿Qué porcentaje el portafolio de inmuebles no tiene efecto covid en su valoración? se tiene un estimado de cuál podría ser el impacto en el valor de la unidad?

- Sí Camilo de nuevo Andrés. Yo creo que el efecto es precisamente lo que estaba mencionando ahorita y es que hemos tenido un efecto en el año corrido del 1% de hecho la valorización del valor de unidad este año ha sido prácticamente estable y no hemos tenido valorización y eso ha sido el efecto sobre el valor de unidad y es que ese 1.8% de inflación que se ha causado a lo largo del año más esos tres puntos básicos positivos que nosotros solamente tenemos como valorización pues ese ha sido el efecto de los avalúos: entonces podemos estar hablando de un efecto cercano al 2.6% a nivel de valor de unidad, todas las categorías en términos generales han incorporado efectos de la coyuntura. Las expectativas de inflación en el año 2019 eran del orden del 3.5% Las expectativas de inflación para el 2021 están por debajo del 3% al incorporar estos yo le diría que todas las categorías del portafolio incorporan en una buena medida algunas de las variables producto de la coyuntura pero qué por otras razones pueden estar contrarrestada, sea por mayores niveles de ocupación o por mayores rentas o por actualización de los contratos marco, que no necesariamente generan un efecto de desvalorización en los ejercicios de los avalúos.

Muchas gracias Andrés. Claudia Milena Herrera nos pregunta ¿Cómo esperan que se comporte el sector corporativo ya que el trabajo en casa llegó para quedarse?

- Claudia mil gracias por la pregunta este es un tema al que le hemos venido haciendo seguimiento muy de cerca desde el administrador. Nosotros hemos llegado a la firme convicción de que el trabajo en casa llegó para complementar las sedes corporativas pero claramente hay una cantidad de atributos y ventajas de tener una oficina que ya demuestran que las compañías no están pensando en hacer una devolución masiva de espacios. Muy seguramente habrá determinadas áreas o direcciones de la compañía que pueden ser susceptibles de ser implementados con trabajo remoto pero la gran mayoría de las diferentes divisiones de una compañía requieren del trabajo en equipo, de espacios para la conformación de cultura, de creatividad. Nosotros hemos hecho una serie de encuestas muy interesantes a nivel de nuestros arrendatarios y de igual manera de otros inquilinos de activos corporativos y fueron bien interesantes las respuestas ya que cerca del 88% de las corporaciones contestaron a la pregunta de que si estaban pensando reducir sus espacios y contestaron que no; y cuando se hicieron una serie de encuestas también no sólo a las compañías sino el usuario final y el trabajador claramente ellos quieren volver a las oficinas, uno de los principales temas que al principio no es tan evidente pero qué es muy influyente es la división de la vida personal y la vida profesional y la oficina se convierte en esa barrera o membrana que protege la vida personal de la profesional. Nosotros somos conscientes de que el *Home Office* llegó, que va a ser una herramienta que complementa, que para algunas oficinas y algunas divisiones en particular se puede implementar, pero también nos ha demostrado la experiencia de estos meses que efectivamente no habrá una devolución masiva de espacios; por el contrario algunas de las corporaciones están pensando en adaptar sus oficinas primero para tener unas estándares de aislamiento y segundo para que estas oficinas se vuelvan un sitio donde los equipos pueden interactuar y donde se genere esa creatividad, donde hayan salas de juntas, donde haya espacios para socializar y recibir también a los clientes. Entonces nosotros somos firmes creyentes de que al igual como hay categorías donde se percatan fenómenos como la omnicanalidad, en el tema de las oficinas aunque ha sido lento el retorno éste se va a dar y las grandes corporaciones siguen apreciando todos los atributos que tienen las oficinas: la confidencialidad, la creación de marca y lo que ya he hecho mención.

Jairo Muchas gracias. David Santos nos pregunta si las vacancias presentadas ya tienen incluidos los alivios?

- David, los resultados que hemos mostrando tanto para el segundo trimestre, como para el tercero reflejan los alivios en cuanto a las devoluciones de espacios en vacancia física que ha sido muy bajo; por su parte los alivios por diferimientos del pago, ese efecto está registrado en la cartera.

Jimena Muchas gracias, David Moreno nos pregunta buenos días ¿quisiera saber a qué corresponden los incrementos en cartera de los logísticos?

- David Buenos días en la categoría de logísticos tenemos un caso particular que les hemos venido compartiendo, desde inicios del año y es una situación de un arrendatario que es Alfacer donde tenemos un activo logístico en la Zona Franca de la Cayena en Barranquilla. Este es un arrendatario que entró en ley 1116 y con el que hemos adelantado dos procesos: uno de negociación que para efectos prácticos ya cerramos y estamos conscientes del proceso en el que ellos están y requerimos unas autorizaciones por parte de la SuperSociedades. De este acuerdo estamos muy optimistas porque creemos que va generar efectos positivos en la cartera de logísticos una vez se perfeccione y es precisamente cómo nos pagarían esos cánones de arrendamiento en cartera, y al mismo tiempo ya se acordó la devolución del activo logístico que debe perfeccionarse en el mes de diciembre. Adicionalmente, lo positivo de esto es que logísticos como se los mencioné ahorita es una categoría que está teniendo una dinámica muy positiva con muy buena tracción de muchos arrendatarios producto de la omnicanalidad que se está generando alrededor de la coyuntura y en ese contexto ya hay unos avances muy grandes en relación a la colocación. La razón del incremento es que dentro del acuerdo que nosotros hicimos es necesario seguir facturando mes a mes los cánones de arrendamiento de esa bodega porque deben entrar dentro del acuerdo que hicimos con ellos y esa es la razón específica por la cual logísticos ha presentado un incremento en la cartera; de resto yo les diría que el comportamiento de la categoría en ausencia de eso ha tenido un comportamiento muy saludable y ha evolucionado positivamente en el mes de octubre y en lo que llevamos corrido de noviembre.

Gracias Andrés la siguiente pregunta la hace Iván Felipe Agudelo: Buen día ¿qué esperan para 2021 en materia de tasas de absorción y *caprates*?

- Nosotros consideramos varios escenarios. Un escenario intermedio donde logramos una recuperación en el segundo semestre del año manteniéndose en las absorciones por encima de lo observado durante los dos primeros

trimestres del año: las estadísticas que hemos logrado conformar a lo largo de 13 años nos permiten ya tener esos datos específicos de absorción dependiendo de la categoría. Nosotros consideramos que lo que ha pasado este año muchas compañías se han quedado quietas y muchas compañías están pendientes de que se pueden levantar o flexibilizar algunos de los protocolos y obviamente frente de esta situación se va a ver qué va a ser primero; y segundo, que seguramente vamos a tener ratios de absorción un poco más altos de los que hemos observado en el pasado pero para el segundo semestre del año nosotros sí consideramos que la absorción va a llegar a niveles normales. Es importante recordar que antes de que se desatara el tema del covid afortunadamente el sector inmobiliario estaba atravesando un buen momento desde el punto de vista de vacancia y absorción las sedes corporativas y oficinas triple A que alcanzaron a tener niveles de vacancia por encima del 13%-14% en el año 2017, venían disminuyendo consistentemente; esto ha hecho que afortunadamente no exista una coincidencia de altísimos inventarios con la situación del covid-19 refleja en los temas de absorción. En relación a los *caprates* qué hemos visto? nosotros hemos visto que la mayoría de activos han presentado crecimientos en las vacancias y hay un dato interesante: un vehículo como el Pei, que tiene como uno de sus fundamentales ser propietario de activos para poderlos gestionar Integralmente está menos expuesto que activos fragmentados donde las propiedades son de muchos propietarios; es así como en los activos comerciales la vacancia durante la época del covid-19 se elevó del 10% al 20% o sea hubo 10 puntos porcentuales de crecimiento mientras que en los activos de único dueño ese crecimiento en la vacancia fue entre 2 y 3 puntos; por eso creemos que es una gran fortaleza tener la capacidad de gestionar los activos en forma integral; qué hemos visto del lado de los precios, para completar la ecuación y poder hacer un pronóstico en relación con los *caprates*? nosotros hemos visto que en temas de oficinas y en temas de bodegas no se ha dado una disminución de precios que han habido ayudas graduales y también una disminución escalonada de los descuentos en el tiempo pero no habido una modificación sustancial en el valor de la renta, entonces al no existir esa modificación los *caprates* no han tenido una disminución significativa y nosotros creemos que complementando con la primera parte una vez volvamos a niveles de absorción normales que nos permitan estabilizar la vacancia, vamos a tener *caprates* muy parecidos a los que se vienen presentando antes de la situación del covid. Qué pasa, los *caprates* no tienen relación con el covid sino de hace mucho tiempo y hacer con eso un país que ha venido sofisticando el tema de inversión inmobiliaria pues ha tenido una compresión de tasas que antes veíamos del 10%: claramente eso ya no se da. Hoy

estamos con caprates que están entre 7.5% y el 9% dependiendo de la categoría pero para ser concreto en la respuesta nosotros no hemos visto una modificación sensible en el largo plazo del tema de *caprates* ocasionado por la coyuntura; por el contrario un efecto va a estar en la vacancia y por eso la estrategia del Pei ha sido generar una serie de alivios a nuestros arrendatarios que los vemos como aliados de largo plazo: creemos que hacer un sacrificio en el corto y mediano plazo en el valor del ingreso pero mantener nuestro portafolio con buenas ocupaciones, genera estabilidad en el flujo de caja de largo plazo; por eso nuestra intención siempre sí va a ser preservar la ocupación y de esa manera no tener que afectar en forma estructural los *caprates* que actualmente manejamos en el portafolio.

Muchas gracias Jairo. Estamos recibiendo varias preguntas sobre la ocupación de Atrio. Lorena Ruiz dice buenos días, ¿qué ha pasado con Atrio y cómo va su ocupación?

- Lorena Buenos días, en el edificio Atrio hemos tenido una situación como producto de la situación de covid-19 con Bancolombia como principal ocupante del orden del 33% del área que se ha visto afectada en cuanto al tiempo en que se han demorado ellos en hacer sus adecuaciones para ocupar el edificio. Dicha ocupación podría darse en el primer trimestre del próximo año lo cual obviamente empieza a generar una dinámica mucho más importante al activo en términos de ocupación; ahora dicha ocupación también dependerá no sólo de que se terminen esas adecuaciones sino también de la reapertura y del regreso a las oficinas bien sea con distanciamiento o bien sea que ya se pueden retomar actividades. Nosotros tenemos previsto en el presupuesto del próximo año seguir con la comercialización activa y arrendar algunos de los bloques de áreas: para los que hemos tenido algunos prospectos que estaban muy activos en enero y febrero y que obviamente por el covid-19 bajaron un poco el interés esperando cómo se reactiva el tema de oficinas para saber si toman una decisión respecto a Atrio. Esos prospectos han hecho unas visitas en los últimos meses y creemos que con una mayor apertura del tema de regreso a las oficinas, podemos retomar esos prospectos para arrendar pisos distintos a los de Bancolombia. En cuanto a la categoría comercial de Atrio que corresponde a cerca de tres mil metros cuadrados también tenemos ya sobre todo para el pabellón 4 que son 700m un cliente que presento una propuesta importante para tener tres marcas así llevamos comercio que permite complementar la oferta para los ocupante de oficinas. Entonces yo le diría que en relación con Atrio vamos a tener muchos retos el próximo año pero también retomar algunos de los prospectos de clientes que por motivo

de la coyuntura bajaron su interés pero no quiere decir que hayan descartado el activo.

Muchas gracias Alejandro.

Mónica Ochoa nos pregunta ¿A partir de qué fecha se comenzará a hacer el pago de la rentabilidad trimestral?

- Mónica es Andrés, cómo lo mencionaba Jimena iniciamos prácticamente en el mes de noviembre. Este mes ya pasamos a las distribuciones trimestrales y la próxima distribución se va a realizar el 17 de noviembre que es lo que ya está incorporado en el material que les compartíamos en la presentación respecto al rendimiento por Título en términos de flujo de caja distribible para este año.

Gracias Andrés y siguiendo con el mismo tema, Ronald Morales nos pregunta: la distribución de rendimientos trimestrales qué van a hacer en noviembre ¿Cómo se compararía con una distribución normal semestral? veo que hay una caída importante comparada con la distribución que se hizo en agosto del 2020

- Ronald super a lugar la pregunta y efectivamente no son comparables. Es una distribución bajita, es una distribución del orden de 12,500 millones de pesos y es precisamente porque ahí se está recogiendo en una buena medida lo que fue la parte más intensa de los alivios que se han venido aplicando para darle manejo a la coyuntura y poder tener ese indicador tan robusto que mencionaba Jairo al inicio de la presentación de una retención del 92% de los contratos del portafolio. En efecto es un dato bajito, yo diría que lo de agosto no es comparable con lo de noviembre porque en agosto estamos hablando de un semestre pero si lo pensáramos en semestre podríamos estar hablando del orden de los 35,000 o 40,000 millones de pesos pero por supuesto eso refleja parte de lo que se ha venido implementando lo largo del año y que debe gradualmente irse disminuyendo en el tiempo hasta que volvamos a la normalidad o a escenario pre-covid si lo queremos decir así.

Gracias Andrés. Jesús Antonio Garavito nos pregunta, ¿Cuáles son las causas de la baja del precio de la unidad en el precio secundario, Y qué va a pasar cuando se migre a la plataforma de renta variable?

- Esa pregunta me encanta porque es una de las cosas que hemos venido analizando y profundizando con Jimena y con Jairo y el equipo; y de hecho

hemos venido analizando de la mano del Comité Asesor. La migración a la rueda de renta variable tiene muchas aristas que vemos positivas como la visibilidad, que es la posibilidad de que todos los inversionistas de manera muy transparente puedan acceder al mercado a través de un único mecanismo. Hoy recordemos que los mecanismos que se obtienen para operar son dos a través de dos sistemas, a través de los sistemas transaccionales de la bolsa o a través de la comisionista de bolsa que hacen operaciones OTC; estas operaciones OTC, son sujetas intenciones de compras de venta que no necesariamente están reflejadas en la pantalla del mercado y esto puede generar distorsiones de precio. Entonces yo les diría que la baja de precios tienen una buena medida incorporar esos matices que se generan alrededor de los mecanismos que hoy existen para poder operar un Título participativo porque a través de los mecanismos formales que tiene la bolsa es muy poco lo que se transa, la gran mayoría se transa través del mercado mostrador entonces eso me parece una precisión importante. Es difícil anticipar qué puede pasar con la migración pero en rigor al canalizar todas las intenciones de compra y venta en el mercado a través de una única plataforma eso debería generar el mejor equilibrio de los precios a lo que tranza el valor de unidad y debería generar mejor niveles de liquidez que es uno de los atributos que nosotros tradicionalmente les hemos compartido que es una de las grandes fortalezas que tiene el Pei: y es que lo que eventualmente se puede considerar como activos ilíquidos (activos inmobiliarios) los hemos convertido en activos líquidos; entonces lo vemos con muy buenos ojos sin perjuicio de que seguimos analizando todos los temas normativos y operativos que se pueden tener de esta migración y especialmente los de acompañamiento e ilustración de cara al toda nuestra base inversionistas.

Gracias Andrés. Camilo Aristizábal nos hace la siguiente pregunta ¿planean provisionar alguna parte de la cartera? ¿Qué parte de la cartera es alivio y qué parte de la cartera es morosa o no pagada a tiempo?

- Camilo desde el 2018 se implementó la NIIF 9, que básicamente nos obliga a tener a todos los que manejamos el manejo de cartera un modelo estadístico que va provisionando de manera recurrente cualquier migración de las diferentes edades en la cartera: eso significa que si una cartera que pasa de corriente a 30 días la tasa de migración es de un porcentaje determinado, el modelo estadístico que se construye que lo construimos nosotros de la mano de nuestro revisor y asesor, define cuánto se debe provisionar de esa cartera y así sucesivamente hasta que llegue a 360 días donde el peor de los escenarios yo debo tener provisionado el 100%: si

fueran \$100 yo debo tener al cabo de esos 360 días provisionado los \$100. En relación digamos a cómo está compuesta la cartera nosotros de lo que tenemos hoy en cartera, cerca de 18,500 millones de pesos es cartera corriente y que se deriva principalmente en un 99% de esos alivios o requerimientos que hemos venido otorgando a los arrendatarios; ¿qué es lo positivo? Primero, como mencionaba Jimena, que ha sido la reducción del orden del 37% y segundo, que hemos tenido un cumplimiento de los acuerdos en un 100% de lo que teníamos proyectado para recaudar a lo largo de estos tres meses; octubre no ha sido la excepción, es decir octubre ha mantenido la misma dinámica y muy seguramente cuando les reportemos el cierre del año van a continuar viendo esa tendencia de reducción en la cartera corriente que no está migrando a carrera vencida: eso es importante lo que hay en cartera vencida es lo que nosotros consideramos una pedazo de cartera como estructural qué es la cartera o es el capital de trabajo normal que requiere el vehículo y es el arrendatario que de pronto se “cuelga”, pasa los 30 ó 15 días se considera vencida y al mes siguiente se pone al día; por supuesto ahí están el componente que les mencionamos en relación a los procesos de ley 1116 que ya es un monto que está dentro de los 52,000 millones de pesos de cartera que por supuesto se considera vencida pero que la catalogamos desde un proceso distinto porque es una cartera que se gestiona como mencioné antes, pero a través de los mecanismos que permite la ley hacer en esos procesos de reestructuración empresarial.

Muchas gracias Andrés la siguiente pregunta la hace Mateo Pérez ¿Cuál es la posición de actual de liquidez del vehículo? ¿Qué porcentaje de los ingresos y el patrimonio representan la liquidez actual?

- Mateo Muchas gracias por la pregunta, en relación a la liquidez del vehículo tenemos la tranquilidad de que hoy el vehículo cuenta con más de 100 mil millones de pesos, estamos alrededor de los 102,000 millones de pesos en liquidez. Recordemos que iniciando toda esta coyuntura nosotros hicimos un sondeo importante de capital de trabajo con un crédito del orden 70,000 millones de pesos: eso nos representa cerca del 24% de los ingresos de los últimos 12 meses entonces es una posición de liquidez muy sólida con la que nos sentimos cómodos y tranquilos.

Muchas gracias Andrés, Mateo también pregunta cuál sería el uso de los recursos que provienen de la emisión de los bonos, será destinado para el acceso operacional o para la nuevas adquisiciones?

- La estrategia de bonos es idéntica a la que hemos manejado en las dos emisiones anteriores y es sustitución de deuda y reperfilamiento del perfil de vencimientos que era lo que les compartimos en la diapositiva de endeudamiento: entonces esos recursos específicamente son para sustitución de deuda y no debemos tener modificaciones en el nivel de endeudamiento producto de esta transacción; esta emisión de bonos es para mejorar el perfil de vencimiento y optimizar la estructura de costo de la financiación del vehículo que ustedes lo veían que hoy está del orden del 5%.

Gracias Andrés. David Moreno pregunta, ¿Tienen presupuestado destinar recursos para remodelaciones o adecuaciones de algunos inmuebles los cuales deben cumplir con una norma de seguridad y distanciamiento para los arrendatarios? ¿cuándo se destinará y a qué tiempo?

- David cómo está?, efectivamente desde el segundo trimestre se comenzó con la adecuación que corresponde a cada uno de los activos en las categorías de corporativos, comerciales, logísticos, para cumplir todas las normas de seguridad. De hecho desde el portafolio del Pei tomamos la decisión de acogernos a la certificación Icontec de buenas prácticas de bioseguridad: eso ha requerido unas inversiones que en algunos casos se han hecho desde el presupuesto de las copropiedades de los activos y en otros casos han tenido participación de presupuesto de Pei. La inversión total oscila alrededor de 1,200 millones de pesos y se ha venido ejecutando desde los meses de mayo hasta finalizar el año 2020.

Muchas gracias Jairo. También nos preguntan: Buenos días, 2020 en época de covid-19 requiere hacer seguimiento trimestral del comportamiento de los gastos de ventas y administrativos, favor indicar, ¿cómo ha sido entre trimestres del 2020 respecto a 2019?

- Muchísimas gracias por la pregunta y en particular lo que yo les diría es que definitivamente ha sido un foco que hemos tenido desde la administración en relación a ser muy rigurosos y muy disciplinados con ese rubro que está mencionando todo lo que son los gastos de portafolio que nosotros consideramos como gastos de administración que son mejoras que se hacen para los arrendatarios para vincularlos y entregarles un local con algún tipo de adecuación o las comisiones de arrendamiento que eventualmente tenemos que pagar para hacer colocación de espacios. En ese sentido no hemos querido hacer recortes, es importante hacerlo en la medida en que redunde en una mayor ocupación del portafolio, en una mayor colocación de los espacios y ahí hemos tenido un incremento considerando que 2019 fue

un año particularmente bajito y en comisiones de arrendamiento: para efectos prácticos en este año tuvimos solamente el orden de 337 millones de pesos y en este año hemos tenido un valor cercano los 1,940 millones de pesos que contrarresta en una buena medida lo que son los gastos de administración del portafolio.

Muchas gracias Andrés, con esto damos cierre a las preguntas que recibimos recuerden por favor que la presentación y la transcripción de esta teleconferencia lo podrán encontrar en la página web www.pei.com.co.

(Jimena Maya) Estimados inversionistas algunos de ustedes nos han solicitado repetir algunas de las respuestas para lo cual les ratificamos como decía Natalia que la información estará disponible en la página web y los invitamos también a contactarnos directamente si quisieran profundizar en alguno de los temas por favor escribirnos un correo al correo de contacto www.inversionistas@pei.com.co.

Muchas gracias a todos por su participación.