

aramco



Análisis Razonado 2Q2025

Rentas y Desarrollo Baker

stop
by aramco

Tabla de contenidos

01. Resumen Ejecutivo 2Q2025

02. Antecedentes del Negocio

03. Análisis de Resultados 2Q2025



INGRESOS
(últimos 12 meses)
MM\$15.225
+ 5,0% a/a

NOI
(últimos 12 meses)
MM\$12.267
+ 3,5% a/a

EBITDA
(últimos 12 meses)
MM\$10.897
+ 4,1% a/a

Funds from operation¹
(últimos 12 meses)
MM\$ 8.808
+0,84% a/a

OCUPACIÓN
99,8%
GLA

DESEMPEÑO OPERACIONAL

- Al 30 de junio de 2025, los ingresos de los últimos 12 meses ascienden a MM\$15.225, manteniendo una tendencia positiva frente a los períodos anteriores y reflejando la incorporación de nuevos metros cuadrados arrendables al portafolio. Cabe destacar que el 88% de las rentas de arrendamiento provienen de Aramco, que desde su ingreso a Chile en 2024 ha impulsado un rápido posicionamiento de su marca por medio de un agresivo plan de *rebranding* de su red en el país
- El NOI de la compañía se mantiene en niveles estables y consistentemente superiores al 80%, reflejando la solidez operativa y la resiliencia del portafolio
- A nivel de EBITDA, en los últimos 12 meses se alcanzaron MM\$ 10.897, lo que asegura una holgada cobertura de los gastos financieros de la compañía, superior a 5 veces



Nueva Imagen de Estaciones Aramco en Chile

NUEVOS PROYECTOS FINALIZADOS

- Entró en operación un nuevo strip center en Av. Pérez Zujovic 5030, Antofagasta, que incorpora 484 m² adicionales de GLA. El proyecto destaca por la incorporación de arrendatarios reconocidos como Wendy's y Farmacias Ahumada
- Finalizó la construcción de un nuevo local en formato stand-alone ubicado en Av. Grecia 430, Antofagasta, actualmente en proceso de recepción municipal. El inmueble ya se encuentra arrendado a Wendy's y generará una renta anual adicional de UF 1.507
- Inició operaciones un nuevo local de Papa John's en Av. Manso de Velasco 423, Curicó, bajo el formato de módulo. Con esta apertura, ya son 5 los locales de Papa John's en funcionamiento dentro de la red de Baker



Stripcenter abierto a público en Av. Pérez Zujovic en Antofagasta

HITOS DESTACADOS 2Q2025

- Baker acordó un nuevo financiamiento de UF 500.000 con vigencia hasta abril de 2029 con Scotiabank. Parte de estos fondos se destinarán a cubrir el plan de inversiones de la compañía. Adicionalmente, se extendió el financiamiento vigente de UF 2.000.000 hasta abril de 2029
- Tanto Feller Rate como Humphrey's ratificaron la clasificación de riesgo de Rentas y Desarrollo Baker en categoría AA, destacando la solidez de su posición financiera y la estabilidad de sus flujos de largo plazo
- El proyecto de stripcenter en Av. Vespucio 1677, Maipú, entró en una etapa final de su construcción, esperando comenzar sus operaciones a fines del año 2025, incorporando 844 m2 adicionales de GLA



AA / AA

Clasificación de riesgo



Etapla Final stripcenter Maipú

1. FFO: Considera Resultado antes de impuestos + depreciación del ejercicio – venta de activos – resultado valor razonable de propiedades de inversión + resultado por unidades de reajuste + diferencia tipo de cambio.

Tabla de contenidos

01. Resumen Ejecutivo 2Q2025

02. Antecedentes del Negocio

03. Análisis de Resultados 2Q2025



- Baker es una empresa de renta inmobiliaria y desarrollo comercial, cuyo portafolio está compuesto por Estaciones de Servicio (EDS), tiendas de conveniencia y espacios comerciales, con el objetivo de generar flujos de renta estabilizados y de largo plazo.
- Baker cuenta con 89 contratos de arriendo de largo plazo con Esmax Distribución (Esmax), el tercer distribuidor de combustible más grande de Chile bajo la marca de Aramco y filial en un 100% de Aramco Saudi, una de las empresas de mayor capitalización bursátil a nivel mundial.
- Adicionalmente, Baker cuenta con contratos de arrendamiento con marcas de alto perfil crediticio, en industrias estables y resilientes, como farmacias y comida rápida.
- Todos los contratos de arrendamiento están expresados en Unidades de Fomento, protegidos de la inflación.
- La compañía cuenta con clasificación crediticia local AA/AA (Humphreys y Feller Rate), y está registrada ante la Comisión para el Mercado Financiero (CMF).



95

Activos



89 contratos

Esmax



88%

Renta Esmax



13 años

Plazo promedio
remanente con
Esmax



12%

Rentas
complementarias



UF 313k

NOI¹



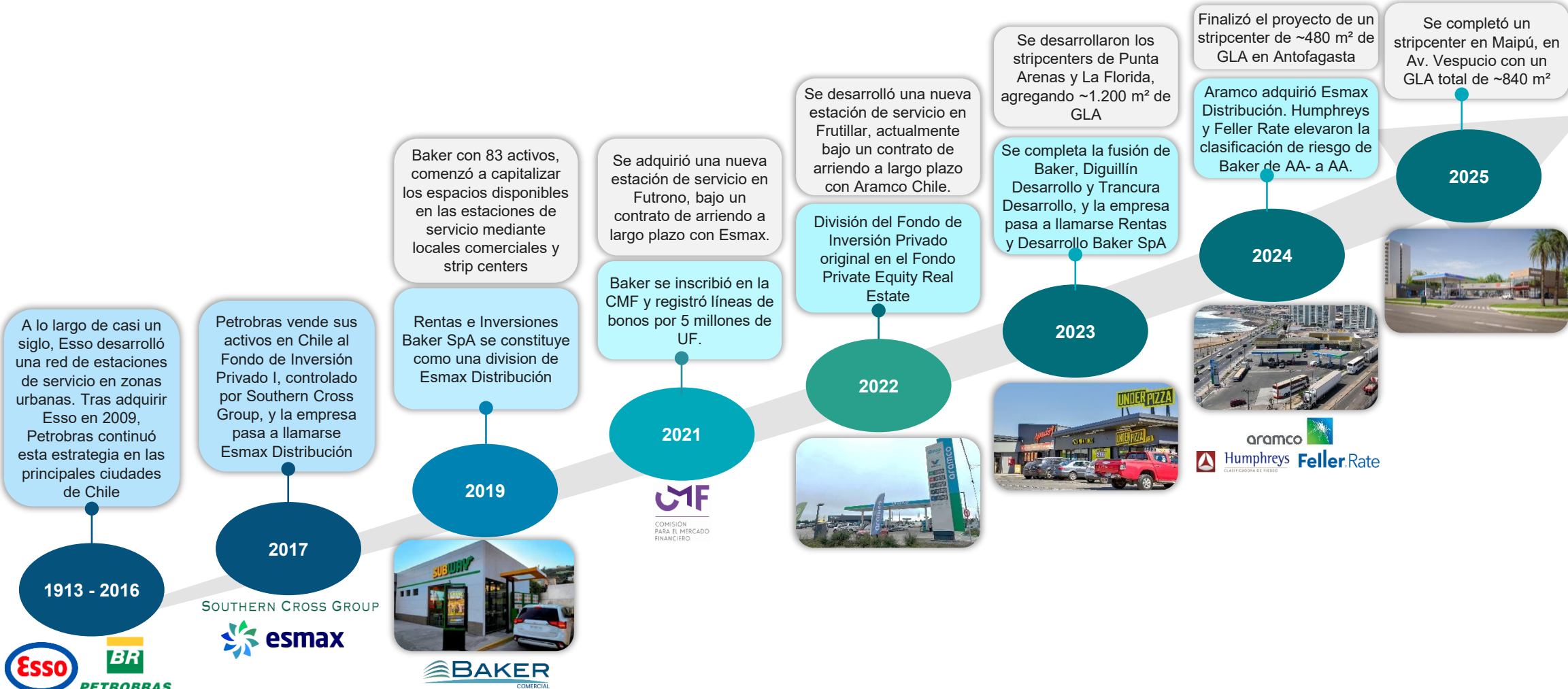
Feller Rate
Clasificadora
de Riesgo

AA/AA

Clasificación de
riesgo

Antecedentes del Negocio | Hechos Relevantes

- Baker se creó el 2019 producto de la división de los activos inmobiliarios de Esmax Distribución, estructurando contratos de arrendamiento de largo plazo entre ambas compañías
- En septiembre 2023, Baker se fusiona con las otras 2 sociedades inmobiliarias de renta de largo plazo del grupo, Diguillín Desarrollo y Trancura Desarrollo, quedando como continuadora legal Rentas y Desarrollo Baker (antes Rentas e Inversiones Baker). Los 7 inmuebles que ingresaron al portafolio, producto de la fusión, corresponde a activos ubicados en zonas de alto potencial y valor inmobiliario en la Región Metropolitana, que dadas sus características normativas permiten desarrollos de mayor escala en el corto plazo.
- Con la fusión, Baker mantiene 89 contratos de largo plazo con Esmax Distribución y 6 terrenos para nuevos proyectos¹.

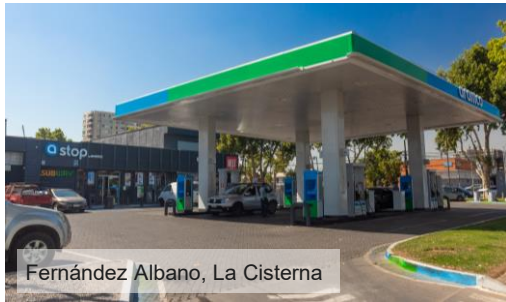


1) Corresponde a terrenos no arrendados a Esmax. Actualmente no tienen rentas vigentes, excepto el inmueble ubicado en Av. José Alcalde Délano, Lo Barnechea, el cual tiene arriendos de Cruz Verde y Oxxo

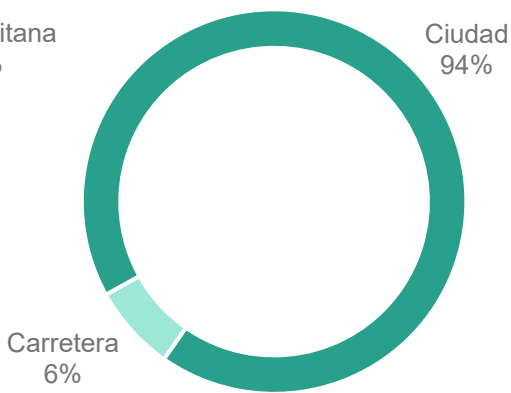
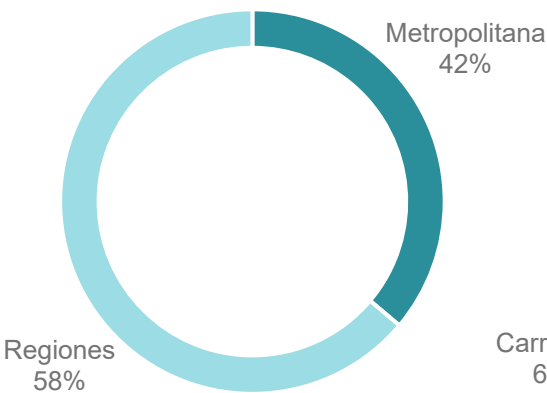
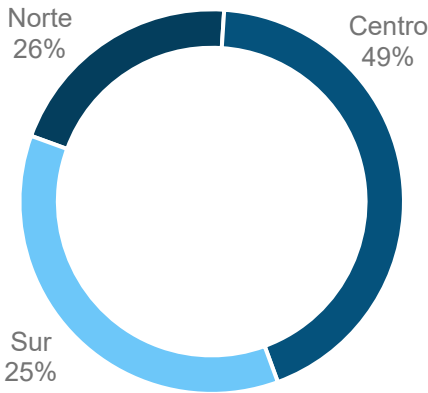


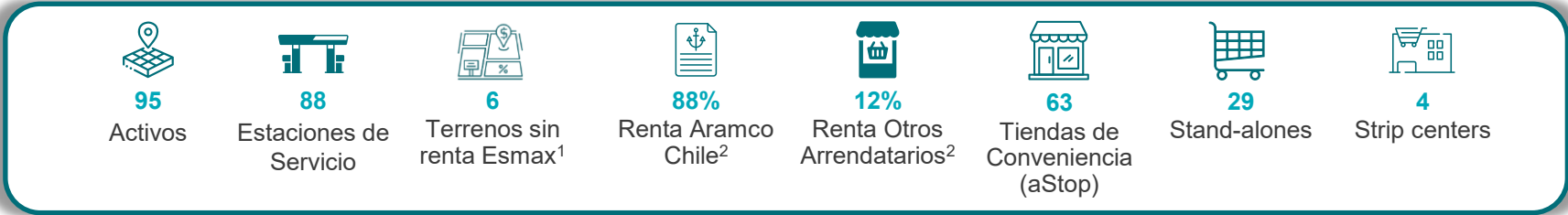
- 1 Arica y Parinacota
- 2 Tarapacá
- 7 Antofagasta
- 1 Atacama
- 7 Coquimbo
- 7 Valparaíso
- 38 Metropolitana
- 1 O'Higgins
- 4 Maule
- 3 Ñuble
- 9 Biobío
- 7 La Araucanía
- 2 Los Ríos
- 4 Los Lagos
- 2 Magallanes

- Ubicaciones en zonas comerciales y de alto potencial inmobiliario.
- 88 Estaciones de Servicio ("EDS") y 63 tiendas de conveniencia a lo largo de todo Chile.
- Además, Baker cuenta con 6 terrenos para nuevos proyectos (3 en la Región Metropolitana, 1 en Coquimbo, 1 en Valparaíso y 1 en Concepción).



Diversificación geográfica inmuebles





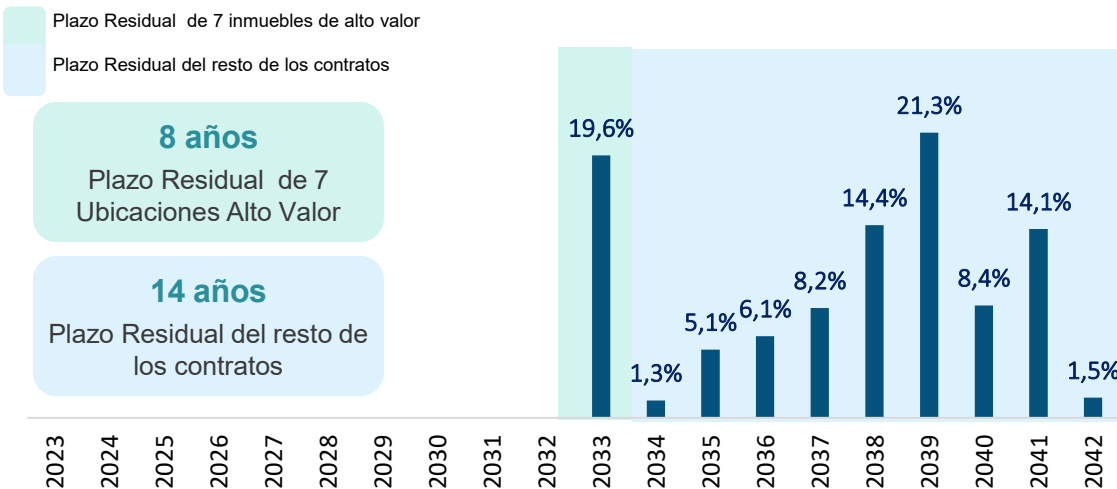
¹ Cinco de estos terrenos no tienen arrendatarios; solo José Alcalde Délano está actualmente arrendado, a OXXO y Cruz Verde. Ninguno de estos seis terrenos está arrendado a Aramco.
² % de los ingresos por arriendo al 2Q2025. Excluye los ingresos por servicios básicos, ya que se compensan con los costos.

Antecedentes del Negocio | Estabilidad en los Ingresos

Aspectos relevantes

- El 88% de las rentas provienen del arrendatario ancla Esmax, filial en Chile de Aramco. Esmax es el tercer mayor distribuidor de combustible y el tercer mayor operador de tiendas de conveniencia³ en Chile, con una clasificación de riesgo AA/AA (Humphreys y Feller Rate), mientras que su matriz internacional Aramco Overseas Company B.V mantiene una clasificación de riesgo internacional de A+ (S&P), Aa3 (Moody's) y A+ (Fitch)
- La totalidad de los ingresos de Baker están estipulados en UF, indexando los efectos de la inflación de mercado y dando cobertura natural al aumento de los precios en los pasivos.
- Actualmente Aramco está implementando un proceso de cambio de marca (rebranding) en las Estaciones de Servicio que operan en los terrenos de Baker, con un avance a la fecha mayor al 50%.

Perfil de vencimiento de contratos de Esmax (UF)



Composición de Ingresos por Rentas



Arrendatario ancla con una sólida posición financiera



Robusto Portafolio de Rentas Complementarias

- La cartera está compuesta por locales independientes, tiendas de conveniencia y strip centers integrados en estaciones de servicio, con una mezcla de arrendatarios conformada por marcas consolidadas y de alto tráfico
- Estos arrendatarios incrementan el flujo de visitantes, a la vez que generan flujos de caja complementarios y estables que se suman a las ventas principales de combustible
- Entre los arrendatarios complementarios se incluyen cadenas de comida rápida como Burger King, Subway, Papa John's, Taco Bell y Little Caesars, así como las principales cadenas de farmacias en Chile, incluyendo Cruz Verde, Farmacias Ahumada y Dr. Simi. Estos arrendatarios potencian las fuentes de ingresos y fortalecen el atractivo para los clientes en toda la cartera.
- Al 2Q2025 los arrendatarios complementarios representaron el 12% de los ingresos totales, equivalentes a ~ UF 40.000
- Los ingresos por arriendo de esta cartera han mostrado una trayectoria de crecimiento constante, con una tasa compuesta anual (CAGR) de 33,1 % en los últimos 3 años

Arrendatarios Complementarios



Papa John's posee una participación de mercado del 19,4 %¹ en el segmento de restaurantes de pizza, operando 193 locales. Con un promedio de 22 nuevas aperturas por año desde 2021, actúa como un arrendatario complementario de alto tráfico dentro de la cartera de estaciones de servicio de Baker.



Melt Pizza posee una participación del 4,9 %¹ en el mercado de pizzas, con 44 locales. Opera en un segmento de alto crecimiento, impulsando el flujo de clientes y el atractivo para los consumidores en las estaciones de servicio de Baker.

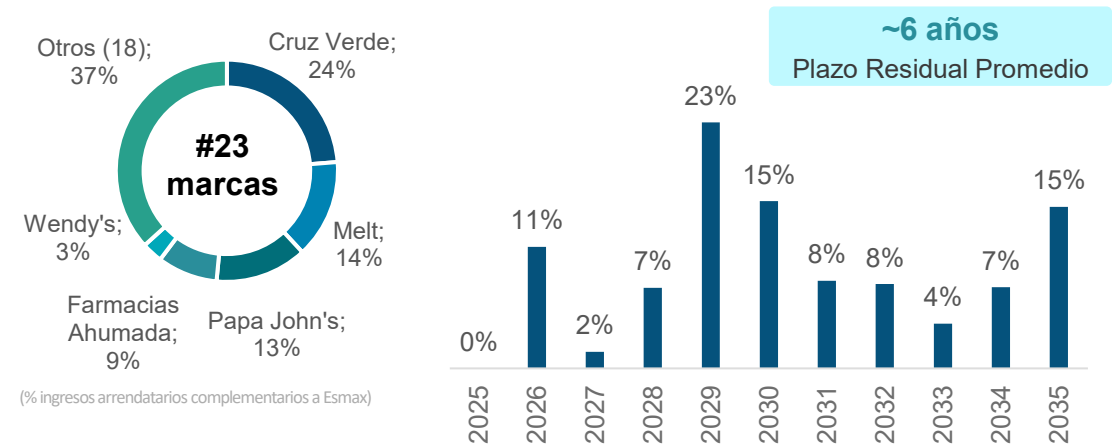


Cruz Verde es la cadena de farmacias líder en Chile, con una participación de mercado del 13,2 % y más de 800 locales. Su fuerte presencia de marca y su escala la convierten en un arrendatario valioso dentro del ecosistema minorista de Baker.

Otros



Perfil de vencimientos contratos con terceros (% de los Ingresos)



Características Generales de los Contratos

Rentas

- Tarifa promedio mensual de 0,74 UF/m²
- Más del 50 % de los contratos incluyen un componente de renta variable (4,0 %–7,5 % de las ventas) que se activa cuando las ventas superan la renta base
- La presencia de Aramco refuerza el atractivo de las ubicaciones, favoreciendo las renovaciones con arrendatarios complementarios en condiciones atractivas

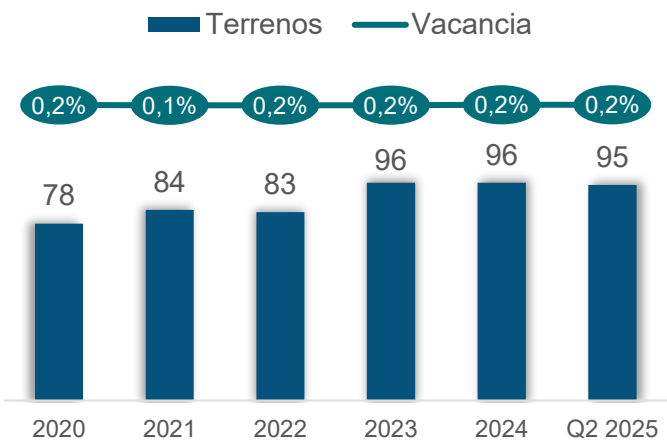
Plazos

- 3 a 10 años (promedio de 5 años)

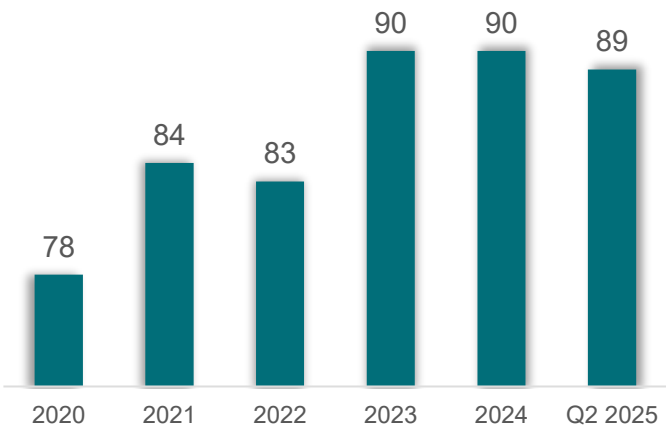
¹ El Mercurio, De Gregorio Análisis
² Calculado en base a contratos con arriendos operativos, excluyendo el arriendo de la Casona del Virrey (1,000 m² de un contrato de arrendamiento antiguo, que no refleja las condiciones de mercado actuales o los locales comerciales comparables de Baker)

Antecedentes del Negocio | Indicadores Operacionales

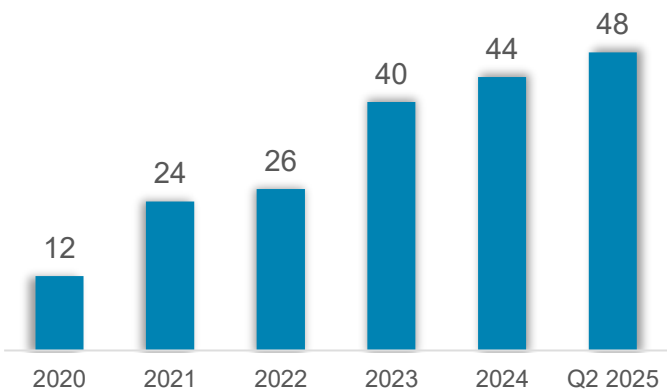
Inmuebles y Vacancia(#, %)¹



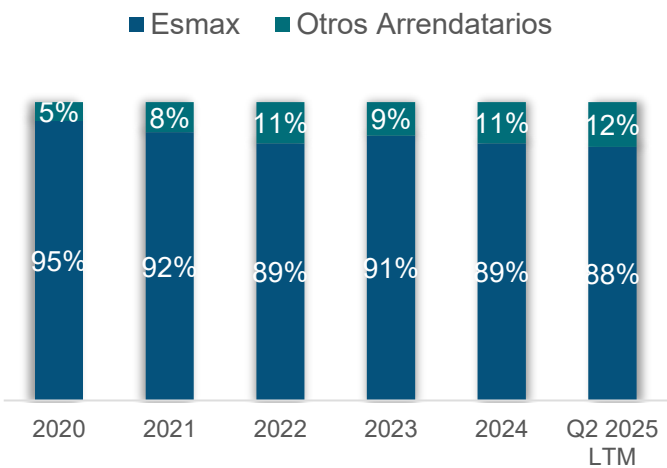
Inmuebles arrendados a Esmax (#)²



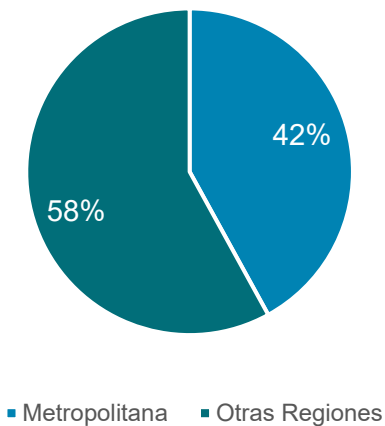
Otros Espacios Comerciales Arrendados(#)



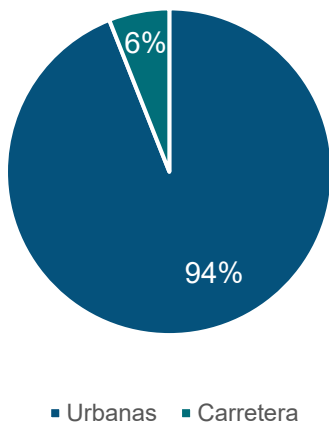
Distribución de Ingresos(%)



Distribución de Inmuebles por región
(%, 2025)



Estaciones de Servicio: Urbanas vs Carreteras
(%, 2025)



Fuente: La Compañía

¹ La tasa de vacancia se mide como la proporción de metros cuadrados desocupados respecto del área total arrendable

² La reducción de terrenos al segundo trimestre de 2025 se explica por la venta de la estación de servicio de San Miguel

Antecedentes del Negocio | Segmento Desarrollo: Inmueble Alto Valor

Baker posee 7 propiedades de alto valor, actualmente arrendados y operados por Esmax, con anteproyectos aprobados para desarrollos alternativos y a gran escala, respaldados por opciones contractuales de salida de los arrendamientos vigentes a partir de 2028.

Estos inmuebles y las rentas que generan están clasificados por la compañía en el Segmento de Desarrollo

Adicionalmente, en los restantes 82 contratos de largo plazo, Baker tiene la opción de optar por no renovar 16 de los contratos, al momento de su vencimiento, para potencialmente, realizar desarrollos inmobiliarios.

Imagen Actual



Potencial Proyecto



Av. Vitacura 8841,
Vitacura



Av. Américo Vespucio 1665,
Vitacura



Av. Las Condes 12.373,
Las Condes



Av. José Alessandri 475,
Ñuñoa



Eliodoro Yáñez 921,
Providencia



Francisco Bilbao 1482,
Providencia



Bellavista 135,
Recoleta

Características del Portafolio

- El segmento de Desarrollo Inmobiliario considera inmuebles ubicados en zonas de alto potencial y valor inmobiliario en la Región Metropolitana, que dadas sus características normativas permiten desarrollos de mayor escala en el corto plazo.
- Sobre los inmuebles de este segmento, la sociedad evalúa constantemente distintas alternativas de desarrollo inmobiliario, no obstante, con el objeto de optimizar la rentabilidad de los inmuebles, en paralelo a las evaluaciones de los potenciales desarrollos, la empresa mantiene contratos de arrendamiento flexibles con cláusulas de salida anticipada sobre los terrenos arrendados a Esmax Distribución, la cual opera estaciones de servicio en estos inmuebles.
- Adicionalmente a los 7 inmuebles y contratos incorporados en el segmento de desarrollo, Baker cuenta con 16 contratos adicionales que, a discreción de la compañía, pueden no ser renovados al momento de su vencimiento. Esta flexibilidad contractual entrega a Baker la opción estratégica de destinar dichos activos a proyectos inmobiliarios de mayor escala, maximizando el valor del portafolio.

Hechos destacados

- La deuda financiera de Baker al 30 de junio de 2025 equivale a UF 2,5 millones.
- El 11 de abril de 2025, se refinanció la totalidad de la deuda financiera por UF 2.000.000 a 4 años plazo, de los cuales UF 2.000.000 corresponden a la deuda que estaba vigente al 31 de marzo de 2025 y UF 500.000 de deuda adicional, cuyo uso de fondos fue financiar el plan de inversiones de Baker por UF 150.000, y UF 350.000 para el pago de un dividendo al accionista de Baker, el Fondo Private Equity Real Estate.
- Adicionalmente, la Compañía cuenta con cuatro líneas de bonos corporativos inscritas en la CMF por un total de UF 5,0 millones
- La Compañía mantiene una clasificación de riesgo local AA/AA, realizada por Feller Rate y Humphreys, respectivamente

Líneas de bonos corporativos (no utilizadas a la fecha)

Línea	1064	1065	1199	1198
Fecha inscripción	Febrero 2021		Septiembre 2024	
Plazo	10 años	30 años	10 años	30 años
Monto inscrito	UF 2.000.000		UF 3.000.000	
Monto colocado	-	-	-	-
Covenant (DFN/Pat.)	< 2,2x		< 2,2x	
Covenant (EBITDA/Gto. Fin.)	> 2,0x		> 2,0x	

1) LTV: Loan to Value, corresponde al valor de la deuda financiera sobre el valor de las Propiedades de Inversión al 30 de junio de 2025
2) DFN: Deuda Financiera Neta

Deuda financiera (al 30 de Junio de 2025)

Acreeedor	Scotiabank
Monto	UF 2.500.000
Tasa de interés Variable	TAB 90/180 + 0,85%
Estructura	Sólo Intereses
Vencimiento	12 de Abril de 2029
LTV ¹	50,19%
DFN ² / Patrimonio	1,28x
DFN ² / EBITDA	8,33x

Clasificaciones de riesgo

	Rating	Perspectiva	Fecha
 Humphreys CLASIFICADORA DE RIESGO	AA	Estable	Febrero 2025
 FellerRate Clasificadora de Riesgo	AA	Estable	Junio 2025

Antecedentes del Negocio | Plan de Negocios Baker

- El plan de negocios a largo plazo de Baker se base en cuatro pilares de generación de valor, cada uno enfocado en desbloquear el potencial en distintas áreas de la cartera inmobiliaria
- Estos pilares orientan la estrategia de Baker hacia el fortalecimiento del valor de los activos, la optimización de los retornos y la captura de oportunidades estratégicas en toda la cartera

1

Desarrollo de locales comerciales complementarios

- Potencial Desarrollo de cerca de **13,000 m² de GLA en el portafolio de activos de Baker**
- 8 stand-alones y 1 stripcenter se encuentran actualmente en desarrollo**, que incrementarán los ingresos en UF23k anuales al 2026
- Cartera de 9 proyectos adicionales identificados y en evaluación, para ser ejecutados entre 2026 y 2030, con ingresos adicionales anuales esperados de UF76k**



Strip center Maipú



Stand-alone Puente Alto

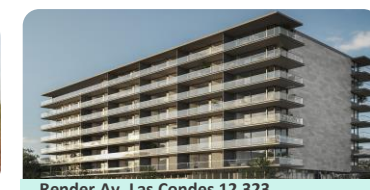
2

Capitalización de activos de Alto Valor Inmobiliario

- 7 inmuebles de Alto Valor arrendados a Aramco Chile. Cuentan con anteproyectos aprobados para el Desarrollo de proyectos mixtos de gran escala**
- La flexibilidad contractual permite el término anticipado de estos 7 contratos de arrendamiento a partir del 2028 (previa notificación durante 2027)
- Lo anterior permite capturar un importante potencial de valor inmobiliario mediante la venta o desarrollo de un proyecto



Render Av. Vitacura 8841



Render Av. Las Condes 12.323

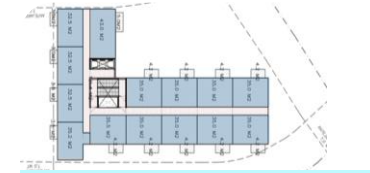
3

Activos con Potencial Inmobiliario de Largo Plazo

- Baker posee distintos terrenos con alto potencial inmobiliario a largo plazo, respaldados por normativas urbanísticas que permiten el desarrollo de proyectos de uso mixto en zonas urbanas de alto crecimiento
- La administración realiza un seguimiento constante de oportunidades de uso alternativo de los terrenos, con una visión estratégica de largo plazo
- Baker tiene la opción de optar por no renovar 16 de los contratos, al momento de su vencimiento, para potencialmente, realizar desarrollos inmobiliarios.



Av. Colón 7550, Las Condes



Av. Colón 7550: Development Potential

4

Renovaciones de Contratos de Arrendamiento

- Los contratos de arriendo con Aramco Chile (excluyendo las ubicaciones de alto valor) contemplan cláusulas de renovación, que permiten recoger el mayor valor de los terrenos en el tiempo, respaldando un crecimiento sostenido de los ingresos por arriendo en el largo plazo.
- Baker ha logrado alzas consistentes con terceros en rentas mediante renegociaciones favorables, fortalecidas por la entrada de Aramco, que ha facilitado mejores términos con operadores complementarios



Camilo Henríquez, Puente Alto



Pedro Fontova, Huechuraba

Tabla de contenidos

01. Resumen Ejecutivo 2Q2025

02. Antecedentes del Negocio

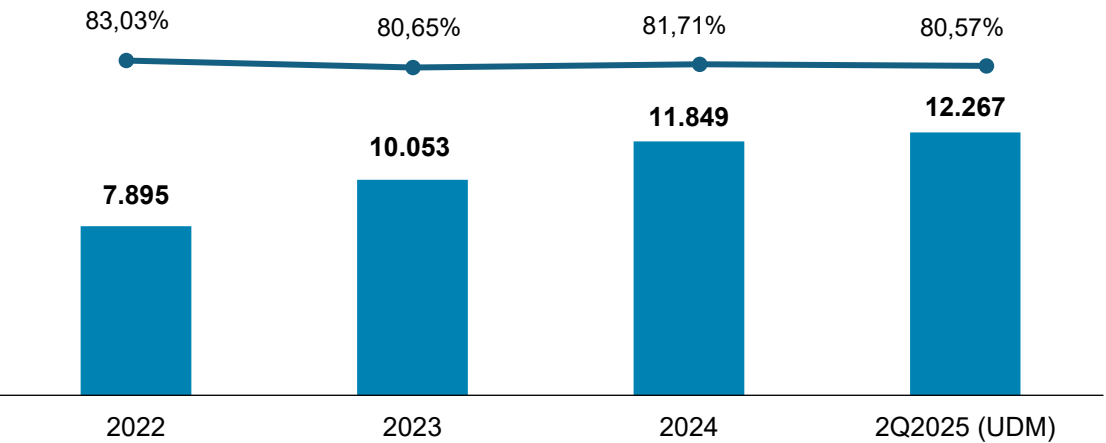
03. Análisis de Resultados 2Q2025



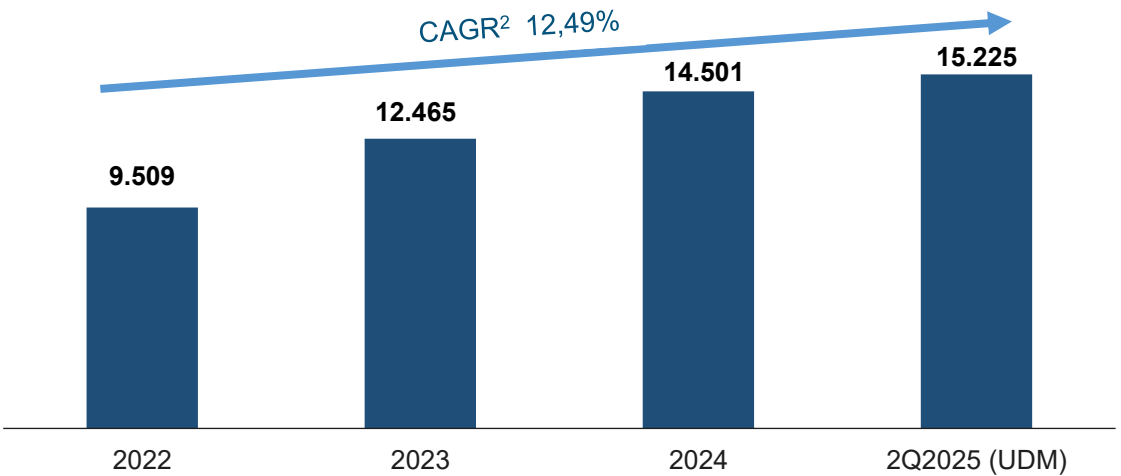
Resultados al 30 de junio de 2025

- Los ingresos de los últimos 12 meses, al 30 de junio de 2025, ascienden a MM\$15.225, manteniendo una tendencia positiva con respecto a los períodos anteriores, explicado por la incorporación nuevos metros cuadrados arrendables al portafolio y al efecto de la UF en los resultados de la compañía. El crecimiento anual compuesto de los últimos 4 períodos es de un 12,49%².
- En términos de NOI, el margen al 30 de junio de 2025, llega a 80,57%, manteniéndose en rangos similares a los períodos anteriores. El ajuste en margen con respecto al año 2024, se explica principalmente por el aumento en valor de contribuciones y sobretasas por los inmuebles de la sociedad. El margen NOI recoge los gastos operacionales vinculados específicamente a los inmuebles, tales como contribuciones, seguros, servicios básicos, mantención, seguridad y property management.
- A nivel EBITDA el margen al 30 de junio de 2025 se mantiene estable en niveles de 71,57%, en línea con el margen al 31 de diciembre de 2024. Existe un leve ajuste con respecto al cierre 2024, debido al aumento comentado en las contribuciones de los inmuebles de la sociedad.

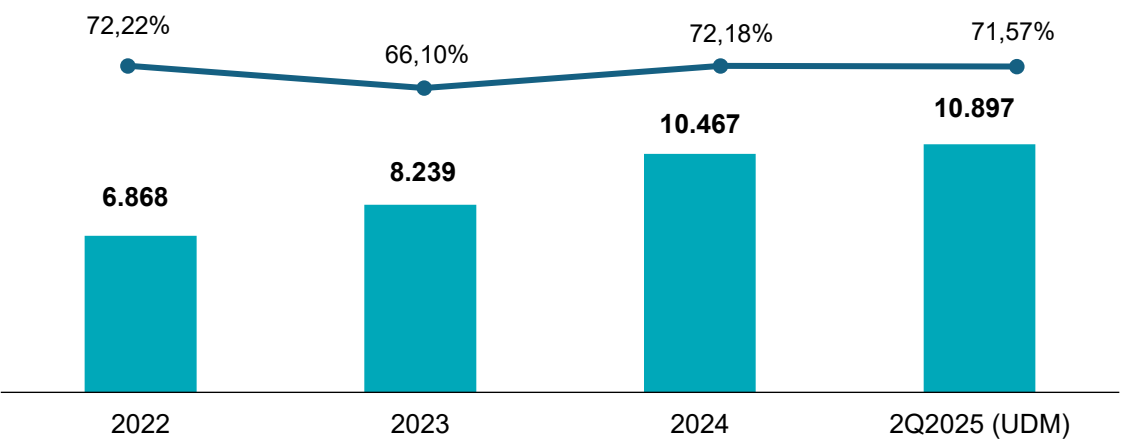
Evolución NOI y Margen NOI (millones de pesos)



Evolución Ingresos (millones de pesos)



Evolución EBITDA y Margen EBITDA (millones de pesos)



1) Cifras consideran últimos 12 meses NOI: Ingreso operacional neto inmobiliario (ingresos operacionales menos los gastos directos de los inmuebles, tales como contribuciones, gestión inmobiliaria, otros) / 2) Crecimiento anual compuesto del 2022 al 2025 (UDM)

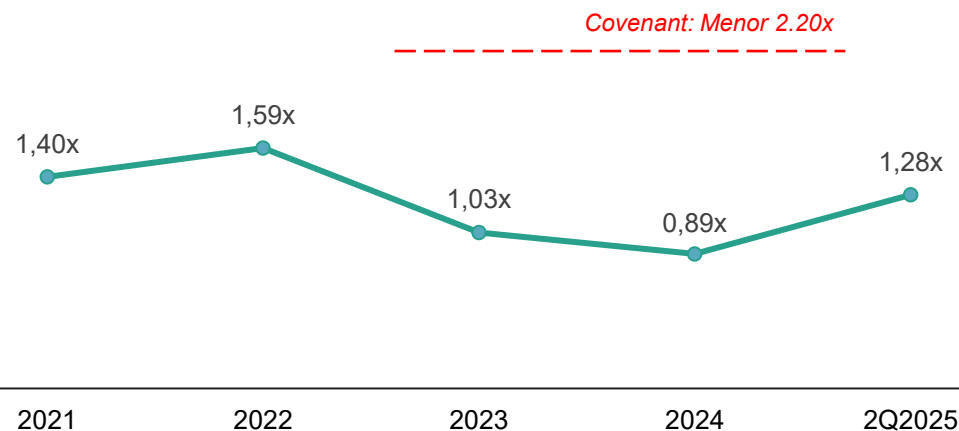
Indicadores Financieros

Indicadores	Unidad	31.06.2025	31.12.2024
Indicadores de Liquidez			
Activos Corrientes/Pasivos Corrientes	(veces)	5,62	3,70
Indicadores de Endeudamiento			
Pasivo Total / Patrimonio Neto	(veces)	1,90	1,35
Deuda Financiera Neta / Patrimonio Neto	(veces)	1,28	0,89
Deuda Financiera Neta / EBITDA UDM	(veces)	8,33	7,02
EBITDA UDM / Gastos Financieros Netos	(veces)	5,22	6,36
Indicadores de Composición de Pasivos			
Pasivo Corto Plazo / Pasivo Total	(%)	1,31%	1,55%
Pasivo Largo Plazo / Pasivo Total	(%)	98,69%	98,45%
Deuda Bancaria / Pasivo Total	(%)	72,86%	68,77%
Indicadores de Rentabilidad			
Resultado Ejercicio UDM / Patrimonio Neto (ROE)	(%)	27,92%	22,76%
Resultado Operacional / Activo Fijo Neto	(%)	5,61%	5,48%
Indicadores de Resultados			
EBITDA últimos 12 meses	CLP M\$	10.897.483	10.467.253
NOI últimos 12 meses	CLP M\$	12.266.776	11.848.946

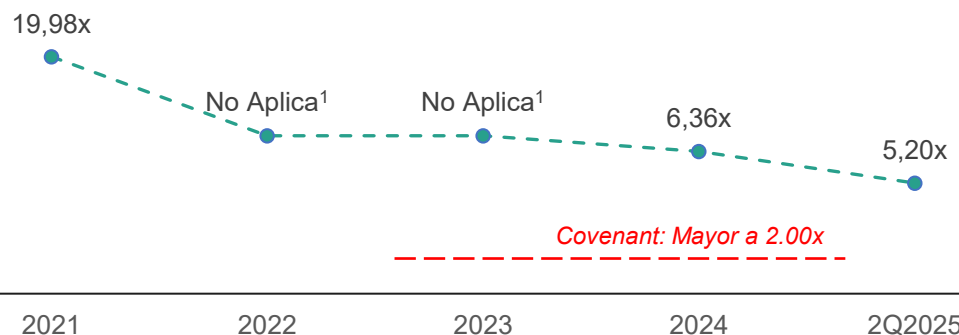
Análisis

- En términos de liquidez, la razón corriente (Activos Corrientes / Pasivos Corrientes) se incrementa a 5,62 veces al 30 de junio de 2025, desde 3,70 veces al cierre de 2024. Esta mejora refleja una sólida posición de liquidez, explicada por un incremento en los activos corrientes, en especial en la cuenta de Efectivo y Efectivo Equivalente, producto del mayor saldo proveniente del financiamiento adicional de UF 500.000, suscrito en abril de 2025. Parte de estos fondos se mantienen en inversiones de corto plazo para ser utilizada en el plan de inversiones de la compañía
- En términos de endeudamiento, se observa un alza en el indicador de apalancamiento: El Pasivo Total / Patrimonio Neto aumenta de 1,35 a 1,90 veces. Esto se explica por el nuevo financiamiento de UF 500.000, suscrito en abril de 2025. Adicionalmente, en el mismo mes de abril se realizó el pago de un dividendo por UF 350.000, con cargo a utilidades acumuladas
- Si consideramos el ratio de Deuda Financiera Neta / Patrimonio Neto aumenta de 0,89 a 1,28 veces, explicado por el punto comentario anteriormente
- El indicador Deuda Financiera Neta / EBITDA UDM aumenta de 7,02 a 8,33 veces, mientras que el ratio EBITDA / Gastos Financieros Netos se ubica en 5,2 veces, reflejando una adecuada cobertura de gastos financieros
- La composición de pasivos se mantiene estable, con un 1,31 % del pasivo total en el corto plazo y un 98,69% en el largo plazo. El peso de la deuda bancaria representa el 72,86% del total de pasivos.
- En términos de rentabilidad, el ROE (Resultado del Ejercicio / Patrimonio Neto) alcanza 27,92%. En tanto, el retorno operacional sobre activos (ROA) se ubica en 5,61%, manteniéndose en línea con los márgenes esperados del negocio de renta inmobiliaria.
- En relación a los resultados, el EBITDA UDM alcanza CLP M\$10.897.483, mientras que el NOI UDM sube a CLP M\$12.266.776, mostrando una mejora respecto al cierre de diciembre.

Deuda financiera neta / Patrimonio



EBITDA UDM / Gastos Financieros Netos



Análisis

- A la fecha Rentas y Desarrollo Baker mantiene vigente dos créditos bancarios con Scotiabank por un total de UF 2.500.000, vigentes hasta abril de 2029.
- **El crédito vigente mantiene la obligación de cumplir los siguientes ratios financieros:**
 - Deuda Financiera Neta / Patrimonio: menor a 2,20 veces
Al 30 de junio de 2025, Rentas y Desarrollo Baker presenta una relación Deuda Financiera Neta / Patrimonio de 1,28 veces, por lo que la obligación se cumple en el período analizado.
 - EBITDA / Gastos Financieros Netos: mayor a 2,00 veces
Al 30 de junio de 2025, Rentas y Desarrollo Baker presenta una relación EBITDA / Gastos Financieros Netos de 5,20 veces, por lo que la obligación se cumple en el período analizado.

1) Existen Gastos Financieros Netos positivos en el período de evaluación del covenant

Activos

ACTIVOS	30.06.2025 M\$	31.12.2024 M\$
Activos corrientes		
Efectivo y equivalentes al efectivo	7.310.255	3.354.488
Otros activos no financieros, corrientes	7.806	7.806
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, corrientes	329.151	309.665
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas, corrientes	-	23.887
Activo por impuestos, corrientes	26.853	568.052
Activos corrientes totales distintos de los activos no corrientes para su disposición	7.674.065	4.263.898
Activos no corrientes para su disposición clasificados como mantenidos para la venta	2.244.820	2.196.205
Activos corrientes totales	9.918.885	6.460.103
Activos no corrientes		
Propiedades de inversión	195.439.308	190.133.584
Propiedades, planta y equipos, neto	21.708	47.759
Activos no corrientes totales	195.461.016	190.181.343
Total de activos	205.379.901	196.641.446

Análisis

- El total de activos al 30 de junio de 2025 asciende a M\$205.379.901, lo cual representa un aumento de M\$8.738.455 respecto al 31 de diciembre de 2024. Este incremento se explica principalmente por el mayor saldo en Efectivo y equivalentes al efectivo, generando por el financiamiento adicional suscrito con Scotiabank en abril de 2025. Parte de los fondos provenientes del préstamo mencionado, están destinados a cubrir el plan de inversiones 2025 y 2026 de la compañía, por lo que se mantienen en inversiones de corto plazo (Fondos Mutuos), disponibles para ser utilizados según el avance de los distintos proyectos en ejecución.
- En términos de activos corrientes, la empresa mantiene una adecuada posición de liquidez, con un saldo total de M\$9.918.884 al 30 de junio de 2025, lo que refleja un aumento frente al cierre de 2024 y sugiere una razón corriente superior a 5,62 veces. El aumento de los activos corrientes, se explica por lo comentado anteriormente acerca de la mayor caja disponible para cubrir el plan de inversiones de la compañía.
- Los deudores comerciales corresponden principalmente a provisiones por cobrar y cuentas por cobrar de clientes, en su mayoría asociados a consumos de servicios básicos que se cobran a los arrendatarios por mes vencido.
- La cartera de clientes mantiene un adecuado comportamiento de pago a la fecha, con saldos en su mayoría menores a 30 días.
- Los activos clasificados como mantenidos para la venta corresponden a terrenos ubicados en Valparaíso, Concepción y Las Condes, los cuales pueden ser comercializados en el corto plazo dependiendo de las condiciones de mercado.
- A nivel de activos no corrientes, el aumento en Propiedades de Inversión, se explica principalmente por efecto del mayor valor de la UF en la contabilización de los inmuebles.

Pasivos

PASIVOS	30.06.2025 M\$	31.12.2024 M\$
Pasivos corrientes		
Otros pasivos financieros, corrientes	519.804	1.045.947
Cuentas comerciales y otras cuentas por pagar, corrientes	1.157.328	531.421
Pasivos por impuestos, corrientes	-	-
Provisiones por beneficios a los empleados, corrientes	85.400	168.160
Pasivos corrientes totales	1.762.532	1.745.528
Pasivos no corrientes		
Otros pasivos financieros, no corrientes	97.579.764	76.533.611
Pasivo por impuestos diferidos	35.296.947	34.523.648
Otros pasivos no financieros, no corrientes		
Pasivos no corrientes totales	132.876.711	111.057.259
Patrimonio		
Capital pagado	12.679.233	12.679.233
Ganancias acumuladas	58.071.917	71.159.426
Patrimonio neto total	70.751.150	83.838.659
Total de pasivos y patrimonio neto	205.390.393	196.641.446

Análisis

- A nivel de pasivos corrientes, al 30 de junio de 2025 ascienden a M\$1.762.532, lo que representa un aumento de M\$17.004 respecto al cierre del ejercicio 2024. Esta variación se debe principalmente al aumento en cuentas comerciales y otras cuentas por pagar corrientes, que suben desde M\$531.421 a M\$1.157.328, explicado por la mayor actividad en el desarrollo de nuevos proyectos actualmente en construcción. Las cuentas por pagar a proveedores de la compañía, se mantienen con antigüedad menor a 30 días. El mayor saldo de cuentas por pagar es compensado parcialmente por una disminución en otros pasivos financieros corrientes, que bajan de M\$1.045.947 a M\$519.804, tras el pago de intereses del crédito bancario vigente con Scotiabank
- A nivel de pasivos no corrientes, al 30 de junio de 2025 ascienden a M\$132.876.711, mostrando un incremento relevante de M\$21.819.452 respecto al cierre de 2024. Este cambio se explica por el financiamiento adicional suscrito por Baker con el Banco Scotiabank por UF 500.000 a 4 años plazo. El uso de fondos de este nuevo financiamiento fue el pago de un dividendo por UF 350.000 a la sociedad propietaria de Rentas y Desarrollo Baker, y UF 150.000 destinados a cubrir el plan de inversiones de la compañía para los años 2025 y 2026
- En términos de patrimonio, al 30 de junio de 2025 se registra una reducción de M\$13.087.509 respecto a diciembre de 2024, alcanzando un total de M\$70.751.150. Esta variación se explica por el pago de dividendo comentado anteriormente, el cual se realizó con cargo a las utilidades acumuladas de la sociedad. Adicionalmente, en junio de 2025 se realizó un pago de un dividendo eventual por M\$3.922.993. Lo anterior, se compensa parcialmente por las utilidades generadas durante el primer semestre del año.

Estado de Resultados

ESTADO DE RESULTADO	01.01.2025	01.01.2024
	30.06.2025	30.06.2024
	M\$	M\$
Ingresos de actividades ordinarias	7.838.962	7.114.890
Ganancia bruta	7.838.962	7.114.890
Otros ingresos, por función	-	-
Gasto de administración	(2.263.679)	(2.016.388)
Otras ganancias (pérdidas)	4.723.732	3.579.131
Ingresos financieros	153.372	116.198
Costos financieros	(1.125.973)	(646.043)
Resultado por unidades de reajuste	(1.851.467)	(1.553.426)
Resultado antes de impuesto	7.474.948	6.594.362
Gasto por impuestos a las ganancias	(2.007.194)	(1.773.486)
Resultado del ejercicio	5.467.754	4.820.876

Análisis

- Los ingresos ordinarios al 30 de junio de 2025 ascienden a M\$7.838.962, lo que representa un aumento de M\$724.072 en comparación con igual período de 2024. Este incremento se explica por los siguientes efectos:

Ingresos M\$	30-06-2025	30-06-2024	Variación M\$
Ingresos Contratos de Arrendamiento	7.202.999	6.642.778	560.221
Ingresos por servicios básicos	635.963	472.112	163.851
Total Ingresos	7.838.962	7.114.890	724.072

- El aumento de ingresos por contratos de arrendamiento, se explica principalmente por la incorporación de nuevos arrendamientos que comenzaron a operar en los últimos meses, destacando el inicio de operaciones del Stripcenter de Av. Pérez Zujovic en Antofagasta, cuya construcción finalizó en el 4Q del año 2024.
- El aumento por ingresos de servicios básicos proviene de la incorporación de nuevos arrendatarios y la regularización de la titularidad de cuentas de servicios en distintos inmuebles de Baker. Para asegurar la continuidad de los servicios y facilitar su gestión de cobro, Baker mantiene la titularidad de estos, paga el total consumido en cada período y luego realiza el cargo específico a cada arrendatario según su consumo. En los inmuebles con arrendatarios complementarios a Esmax, se instalan remarcadores en cada local comercial para registrar y cobrar el consumo individual.
- A nivel de gastos de administración, se incorpora el gasto por servicios básicos correspondiente a los arrendatarios, el cual, a junio de 2025, asciende a M\$626.837, que se encuentra cubierto en su totalidad con los ingresos percibidos por el mismo concepto
- Las otras ganancias reflejan un resultado positivo de M\$4.723.732 al 30 de junio de 2025, explicado principalmente por un efecto positivo en la valorización de propiedades de inversión producto del alza en la UF.

Flujo de Efectivo

ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO DIRECTO	01.01.2025 30.06.2025 M\$	01.01.2024 30.06.2024 M\$
Flujos procedentes de actividades de operación	5.215.945	2.792.724
Flujos procedentes de actividades de inversión	(630.606)	(1.377.099)
Flujos procedentes actividades de financiación	(629.572)	(2.000.000)
Flujo neto de efectivo y equivalentes al efectivo	3.955.767	(584.374)
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del ejercicio	3.354.488	3.011.212
Efectivo y equivalentes al efectivo al final del ejercicio	7.310.255	2.426.837

Análisis

- Al 30 de junio de 2025 el saldo de efectivo y equivalentes al efectivo alcanzó un valor de M\$5.215.945, lo que representa un aumento de M\$2.423.221 respecto al saldo de M\$2.792.724 al 30 de junio de 2024. Esta variación se explica por los movimientos netos en los distintos tipos de flujos, como se detalla a continuación:
- Flujos por actividades de operación:** La empresa generó flujos positivos por M\$5.215.945, reflejo de la recaudación regular por rentas de arrendamiento y pagos de proveedores operacionales, tales como servicios básicos, remuneraciones y contribuciones. Este flujo es superior en M\$2.423.221 al registrado en 2024, explicado por pagos extraordinarios de cuotas suplementarias de contribuciones en el primer semestre de 2024. En 2025, el pago de contribuciones corresponde al régimen normal de operaciones de la empresa
- Flujos por actividades de inversión:** Se registró un flujo negativo de M\$630.606, consistente con el avance de proyectos de inversión, actualmente en construcción, destinados a incrementar la capacidad de ingresos futuros. Adicionalmente, este valor considera el flujo positivo de la recaudación de la venta del inmueble ubicado en Av. Santa Rosa 5909, San Miguel por M\$1.588.889
- Flujos por actividades de financiación:** Se observó un flujo negativo de M\$629.572, explicado principalmente por 2 efectos relevantes: i) el ingreso de efectivo por la obtención de financiamiento adicional por \$19.320.275 con Banco Scotiabank y ii) el pago de dividendos por M\$18.555.263. Adicionalmente, se considera el pago de intereses del período

Segmentos de Negocio

Estado de Resultado	Rentas Inmobiliarias 30.06.2025 M\$	Desarrollo Inmobiliario 30.06.2025 M\$	Total 30.06.2025 M\$
Ingresos de Operación	6.632.872	1.206.090	7.838.962
Margen	6.632.872	1.206.090	7.838.962
Gastos de administración	(2.213.184)	(19.143)	(2.232.327)
Otras ganancias (perdidas)	3.914.486	767.403	4.681.889
Ingresos financieros	153.372	-	153.372
Costos financieros	(1.125.973)	-	(1.125.973)
Resultado por unidad de reajuste	(1.851.467)	-	(1.851.467)
Resultado antes de impuesto	5.510.106	1.954.350	7.464.456
Resultado por impuestos a las ganancias	(1.698.370)	(308.824)	(2.007.194)
Resultado del ejercicio	3.811.736	1.645.526	5.457.262
EBITDA	4.445.739	1.186.947	5.632.686

Descripción de Segmentos

Rentas y Desarrollo Baker SpA, presenta la información por segmentos según lo exigido en NIIF 8 adoptando “El enfoque de la Administración”. Los indicadores utilizados por la gerencia para la medición de desempeño y asignación de recursos a cada segmento estarían vinculados con la rentabilidad de cada actividad y sus resultados.

Al 30 de junio de 2025, la empresa gestiona su información a través de dos segmentos de negocio: “Renta Inmobiliaria” y “Desarrollo Inmobiliario”, según se describen a continuación:

■ Segmento de “*Renta Inmobiliaria*”

El segmento de Renta Inmobiliaria tiene como objeto generar flujos de renta estabilizados y de largo plazo, por medio del arrendamiento de terrenos para estaciones de servicio y espacios comerciales para distintos rubros, tales como farmacias, locales gastronómicos, entre otros. Los contratos de arrendamiento vinculados a este segmento de negocio están estructurados a largo plazo, con rentas de arrendamiento fijas y con contrapartes de buen perfil crediticio, siendo el principal de ellos Esmax Distribución.

■ Segmento de “*Desarrollo Inmobiliario*”

El segmento de Desarrollo Inmobiliario considera inmuebles ubicados en zonas de alto potencial y valor inmobiliario en la Región Metropolitana, que dadas sus características normativas permiten evaluar potenciales desarrollos de mayor escala en el largo plazo.

Sobre los inmuebles de este segmento, la sociedad evalúa constantemente distintas alternativas de desarrollo inmobiliario, no obstante, con el objeto de optimizar la rentabilidad de los inmuebles, en paralelo a las evaluaciones de los potenciales desarrollos, la empresa mantiene contratos de arrendamiento sobre los terrenos con Esmax Distribución, la cual opera estaciones de servicio en estos inmuebles.

Riesgo de Mercado y Tasas de Interés

- Para administrar los riesgos propios del mercado, Rentas y Desarrollo Baker mantiene seguros contratados ante siniestros de incendio, sismo, catástrofes y desorden popular. Los seguros están contratados sobre los inmuebles arrendados a arrendatarios distintos a Esmax Distribución, dado que dicho arrendatario tiene la obligación de contratar seguros por su cuenta. Adicionalmente, la empresa cuenta con una póliza de seguros de responsabilidad civil para directores y ejecutivos.
- En relación al riesgo de tasas de interés y la sensibilidad sobre los pasivos de la empresa, al 30 de junio de 2025, Rentas y Desarrollo Baker mantiene un financiamiento con Scotiabank, vigente hasta abril de 2029, con una estructura de tasa variable, por lo que la sociedad puede estar expuesta a las fluctuaciones de tasas de interés. El comportamiento de las tasas de mercado es monitoreado constantemente por la compañía, y su generación de ingresos y flujos, permite cubrir adecuadamente los gastos financieros que se puedan generen en los próximos períodos.

Riesgo de Crédito

- El 88% de los ingresos de la compañía provienen de contratos de arrendamiento de largo plazo con Esmax Distribución, empresa de alta clasificación crediticia, con clasificaciones de riesgo AA y AA, otorgada tanto Humphreys y Feller Rate, respectivamente.
- El restante 12% de los ingresos provienen de contratos de arrendamiento con empresas de reconocida trayectoria en el mercado, las cuales son sometidas a un proceso de evaluación de crédito y revisión de antecedentes financieros y comerciales.
- La evaluación crediticia también es realizada a los proveedores de la compañía, para asegurar la continuidad de los servicios prestados.

Riesgo de Inflación

- Los ingresos de Rentas y Desarrollo Baker provienen de los cobros de rentas por los contratos de arrendamiento vigentes, los cuales están estipulados en unidades de fomento y con una tarifa fija, generando una protección natural ante la inflación y que permiten cubrir adecuadamente los pasivos que también se vean afectados por el aumento de precios en el mercado.

Riesgo por Liquidez y Refinanciamiento

- La compañía mantiene modelos y proyecciones financieras para anticipar cualquier requerimiento de fondos en el corto plazo, con el objetivo de mitigar el riesgo de liquidez.
- Para estos efectos, la empresa mantiene caja e inversiones financieras de rápida liquidación para cubrir los pagos operacionales con terceros.
- Al 30 de junio de 2025, Rentas y Desarrollo Baker mantiene un financiamiento bancario por UF 2.500.000, vigente hasta abril de 2029. La compañía mantiene relaciones comerciales con distintas instituciones financieras, que permiten evaluar alternativas de refinanciamiento. Adicionalmente, la compañía mantiene líneas de bonos inscritas en la CMF por UF 5.000.000, que están disponibles para una potencial emisión de bonos en el mercado.

Contactos Rentas y Desarrollo Baker



PABLO ULLOA
Gerente General
pablo.ulloa@bakercomercial.cl





BAKER

COMERCIAL

www.bakercomercial.cl