

aramco



Análisis Razonado 4Q2025 Rentas y Desarrollo Baker

stop
by aramco

Tabla de contenidos

01. Resumen Ejecutivo 4Q2025

02. Antecedentes del Negocio

03. Análisis de Resultados 4Q2025



Resumen Ejecutivo Rentas y Desarrollo Baker | Resultados al 4Q2025



INGRESOS

(últimos 12 meses)

MM\$15.852

+ 9,3% a/a



NOI

(últimos 12 meses)

MM\$12.501

+ 5,5% a/a



EBITDA

(últimos 12 meses)

MM\$10.636

+ 1,5% a/a



Funds from operation¹

(últimos 12 meses)

MM\$ 9.038

+3,4% a/a



OCUPACIÓN

99,8%

GLA

DESEMPEÑO OPERACIONAL

- Al 31 de diciembre de 2025, los ingresos de los últimos 12 meses ascienden a MM\$15.852, reflejando un crecimiento respecto de períodos anteriores por la incorporación m² arrendables. El 87% de las rentas proviene de Esmax, filial chilena de Aramco, la mayor empresa petrolera a nivel mundial
- El NOI de la compañía asciende a **MM\$12.501** y se mantiene en márgenes sólidos y cercanos al 80%. El NOI del año 2025 crece proporcionalmente menos que los ingresos, producto de un aumento real de las contribuciones de los inmuebles
- A nivel de EBITDA, en los últimos 12 meses se alcanzaron **MM\$ 10.636**, lo que asegura una holgada cobertura de los gastos financieros de la compañía, superior a 6 veces. El crecimiento con respecto a diciembre 2024 es de un 1,5%, menor al crecimiento del NOI, explicado por gastos extraordinarios y no recurrentes por aproximadamente \$642 millones, vinculados al proceso de venta de Baker y a una provisión del plan de incentivos a colaboradores por el ciclo de inversiones y proceso de venta iniciado en octubre de 2025. Sin este efecto, el **EBITDA sería de MM\$ 11.278, un 7,7% mayor al 2024**



Nueva Imagen de Estaciones Aramco en Chile

NUEVOS PROYECTOS FINALIZADOS

- A principios de 2025 entró en operación un nuevo stripcenter 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. Actualmente 100% de los locales colocados.
- Finalizó la construcción de un nuevo local en formato stand-alone ubicado en Av. Grecia 430, Antofagasta e iniciará pago de **renta desde enero 2026, con una renta anual 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. Adicionalmente, finalizó la construcción de otros **2 nuevos locales en Playa Ancha, Valparaíso y Pedro Fontova, Huechuraba**, ambos con arriendos comprometidos con Papa John's y Wendy's, respectivamente.
- El proyecto de stripcenter en Av. Vespucio 1677, Maipú, finalizó su construcción, esperando comenzar sus operaciones en 2026, **incorporando 844 m2 adicionales de GLA**



Nuevo local Papa John's en Playa Ancha, Valparaíso

HITOS DESTACADOS AÑO 2025

- 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
- En términos de arrendamientos, se incorporó como cliente **Bar Dublín** en Av. Camilo Henríquez, Puente Alto, con una **renta anual cercana a UF 3.300, superior a cerca de 3 veces a la renta del arrendatario anterior**. Adicionalmente, **se renovaron 4 contratos de arrendamiento con Cruz Verde y 1 con Papa John's, con alzan en renta de un 10% en promedio** y extensiones de 8 años, destacando el interés de las distintas cadenas en mantenerse dentro del portafolio de Baker
- 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
- En octubre de 2025 se inició formalmente el proceso de venta de Rentas y Desarrollo Baker por parte del Fondo Private Equity Real Estate, propietario del 100% de las acciones de Baker



AA / AA

Clasificación de riesgo

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 4Q2025

02. Antecedentes del Negocio

03. Análisis de Resultados 4Q2025



- 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. El promedio de la renta de estos arrendatarios es de 0,75 UF/m² y el 50% de ellos tiene adicionalmente una renta variable entre 4,0% y 7,5% de las ventas, la cual se activa al ser mayor a renta fija mensual del contrato
- 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



Feller Rate
Clasificadora de Riesgo

AA/AA

Clasificación de riesgo



87%

Renta Esmax



13 años

Plazo promedio
remanente con
Esmax



MM\$ 12.501

NOI¹



13%

Rentas
complementarias



0,75 UF/m²

Canon promedio
arrendatarios
complementarios

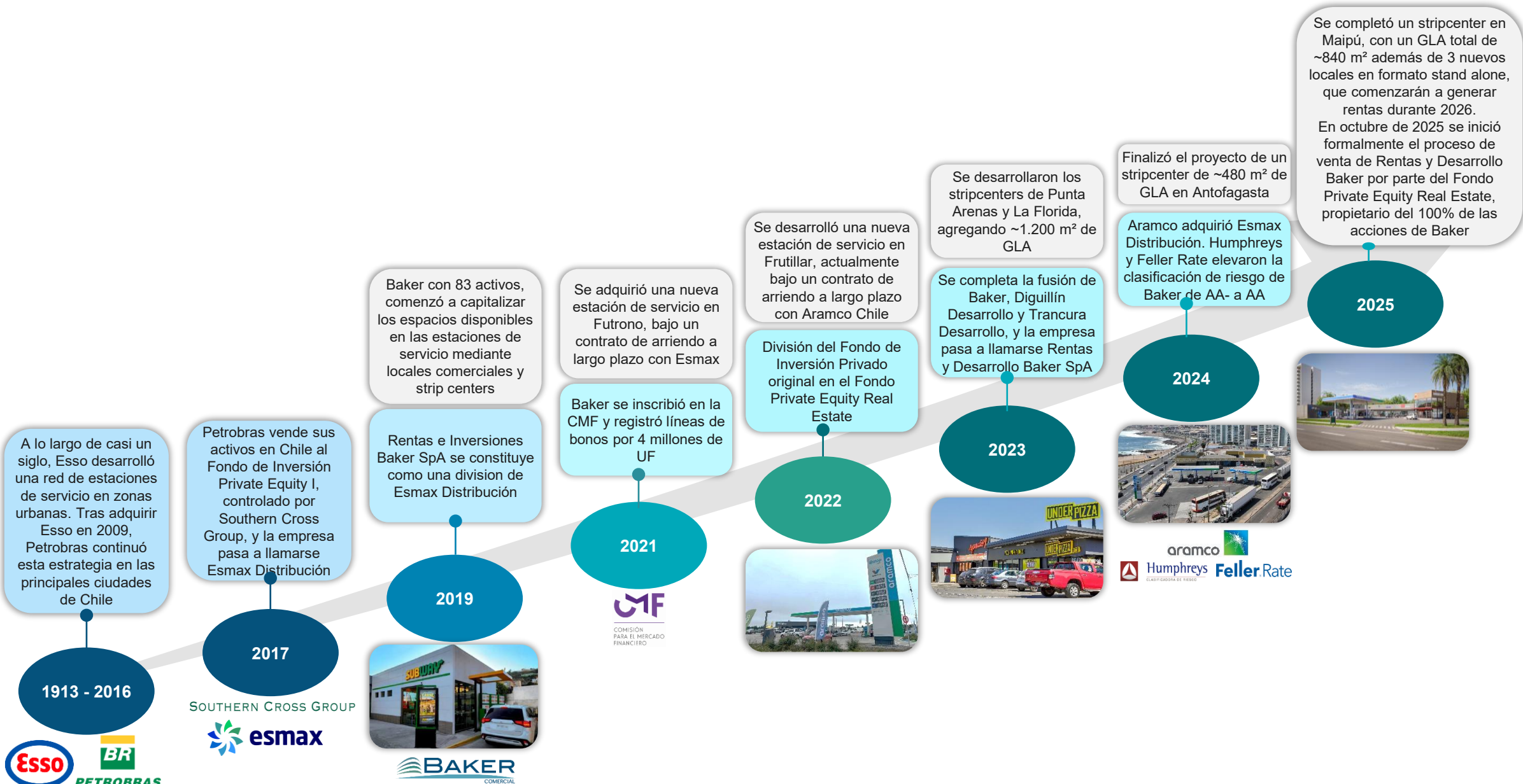


4,0% – 7,5%

Renta variable
arrendatarios
complementarios

1) Corresponde a los ingresos menos los gastos inmobiliarios de los últimos doce meses

Antecedentes del Negocio | Hechos Relevantes



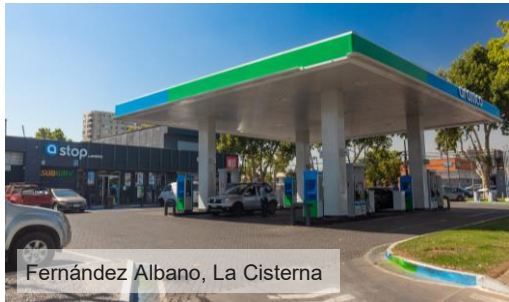
1) Corresponde a terrenos no arrendados a Esmax. Actualmente no tienen rentas vigentes, excepto el inmueble ubicado en Av. José Alcalde Délano, Lo Barnechea, el cual tiene arriendos de Cruz Verde y Oxxo

Antecedentes del Negocio | Diversificación Geográfica

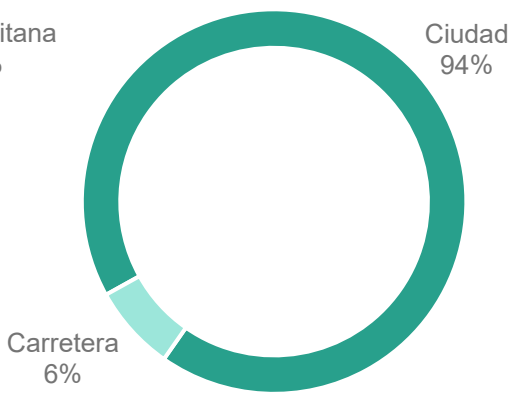
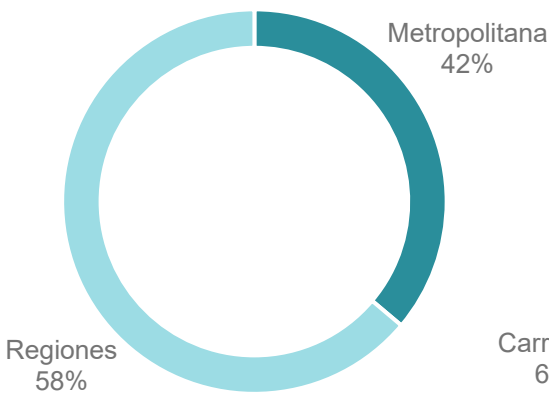
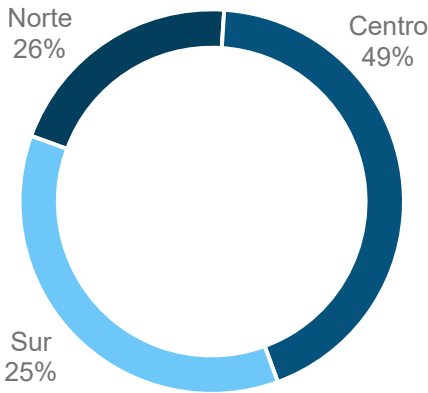


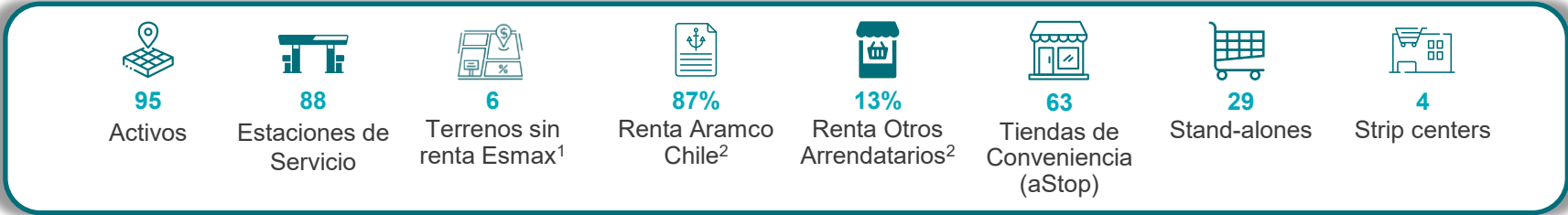
- 1 Arica y Parinacota
- 2 Tarapacá
- 7 Antofagasta
- 1 Atacama
- 7 Coquimbo
- 7 Valparaíso
- 38 Metropolitana
- 1 O'Higgins
- 4 Maule
- 3 Ñuble
- 9 Biobío
- 7 La Araucanía
- 2 Los Ríos
- 4 Los Lagos
- 2 Magallanes

- 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





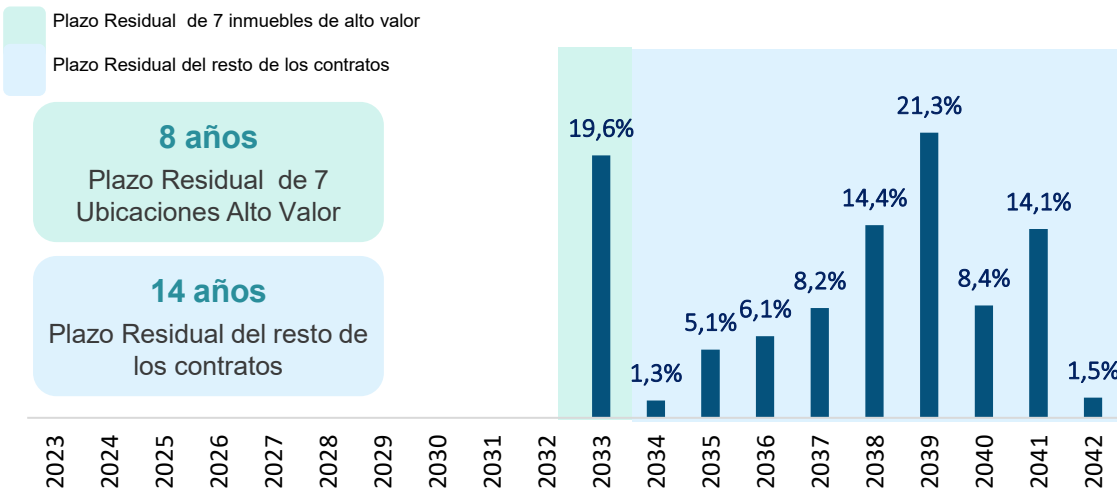
¹ Cinco de estos terrenos no tienen arrendatarios; solo José Alcalde Délano está actualmente arrendado, a OXXO y Cruz Verde. Ninguno de estos seis terrenos está arrendado a Aramco.
² % de los ingresos por arriendo al 4Q2025. Excluye los ingresos por servicios básicos, ya que se compensan con los costos.

Antecedentes del Negocio | Estabilidad en los Ingresos

Aspectos relevantes

- El 87% 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 conveniencia 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
- Durante el año 2025 Aramco finalizó el proceso de rebranding de su marca en Chile, logrando implementar el cambio en menos de 2 años, desde su llegada al país, con una inversión en rebranding superior a los US\$70 millones

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 stripcenters 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 4Q2025 los arrendatarios complementarios representaron el 13% de los ingresos totales, equivalentes a ~ UF 48.000
- 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 al año. 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.

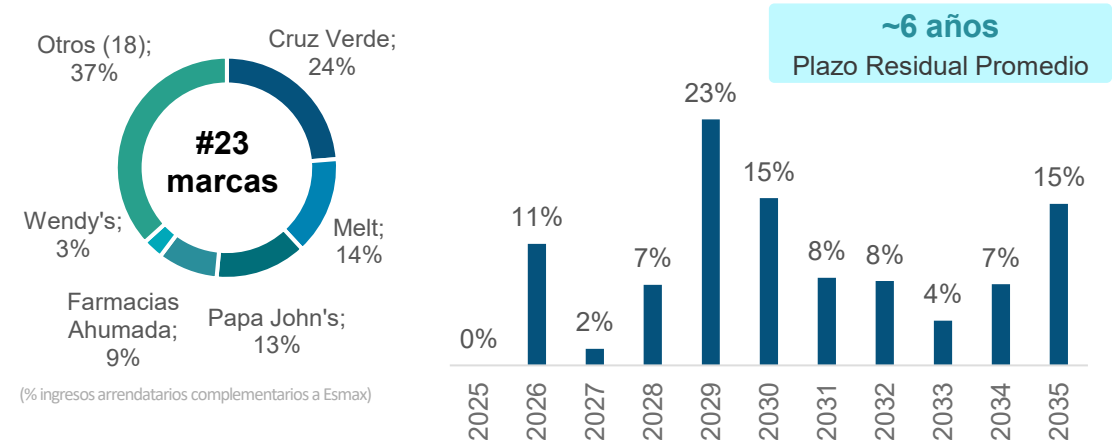


Cruz Verde es la cadena de farmacias líder en Chile, con una participación de mercado del 13,2 % y más de 800 locales. Su fuerte presencia de marca y su escala la convierten en un arrendatario valioso dentro del ecosistema minorista de Baker.

Otros



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



Características Generales de los Contratos

Rentas

- Tarifa promedio mensual de 0,75 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

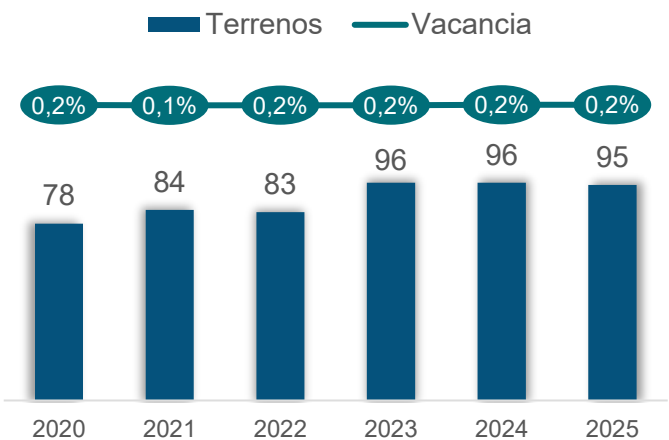
Plazos

- 3 a 10 años (promedio de 5 años)

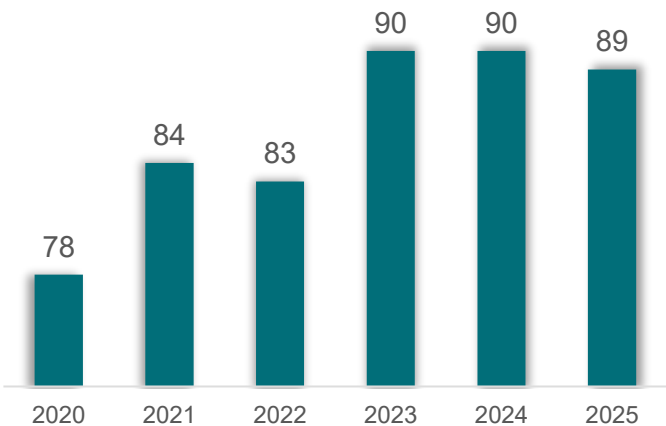
¹ El Mercurio, De Gregorio Análisis
² Calculado en base a contratos con arriendos operativos

Antecedentes del Negocio | Indicadores Operacionales

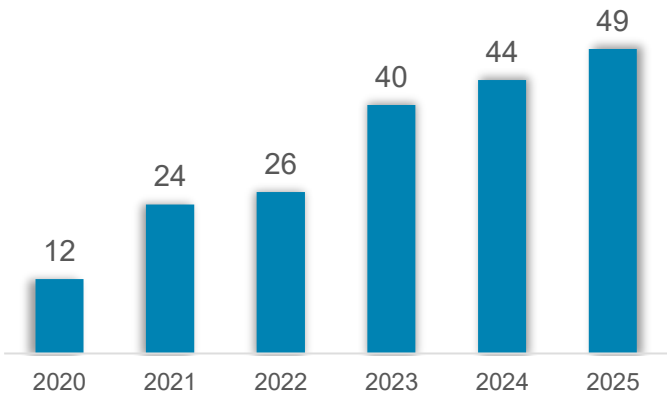
Inmuebles y Vacancia(#, %)¹



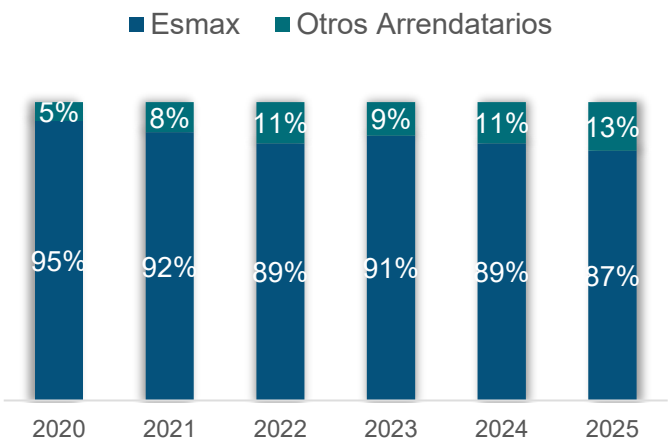
Inmuebles arrendados a Esmax (#)²



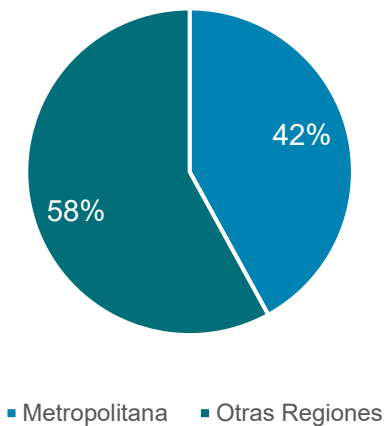
Otros Espacios Comerciales Arrendados(#)



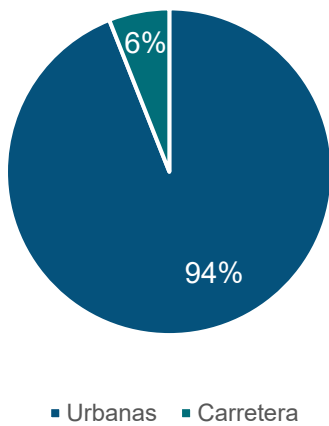
Distribución de Ingresos(%)



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 en 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 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 31 de diciembre 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, tanto por Feller Rate como por Humphreys

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	

Deuda financiera (al 31 de diciembre de 2025)

Acreedor	Scotiabank
Monto	UF 2.500.000
Tasa de interés Variable	TAB 90/180 + 0,85%
Estructura	Bullet
Vencimiento	12 de Abril de 2029
LTV ¹	46,67%
DFN ² / Patrimonio	1,33x

Clasificaciones de riesgo

	Rating	Perspectiva	Fecha
 Humphreys CLASIFICADORA DE RIESGO	AA	Estable	Enero 2026
 FellerRate Clasificadora de Riesgo	AA	Estable	Junio 2025

1) LTV: Loan to Value, corresponde al valor de la deuda financiera sobre el valor de las Propiedades de Inversión al 31 de diciembre de 2025
2) DFN: Deuda Financiera Neta

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

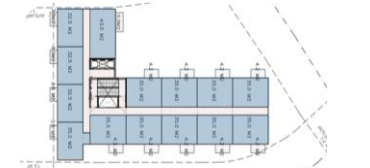
3

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 4Q2025

02. Antecedentes del Negocio

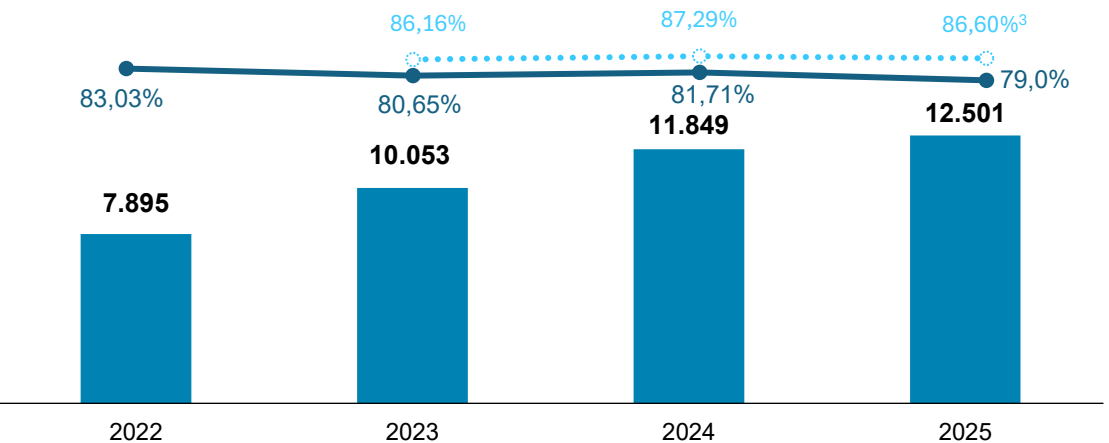
03. Análisis de Resultados 4Q2025



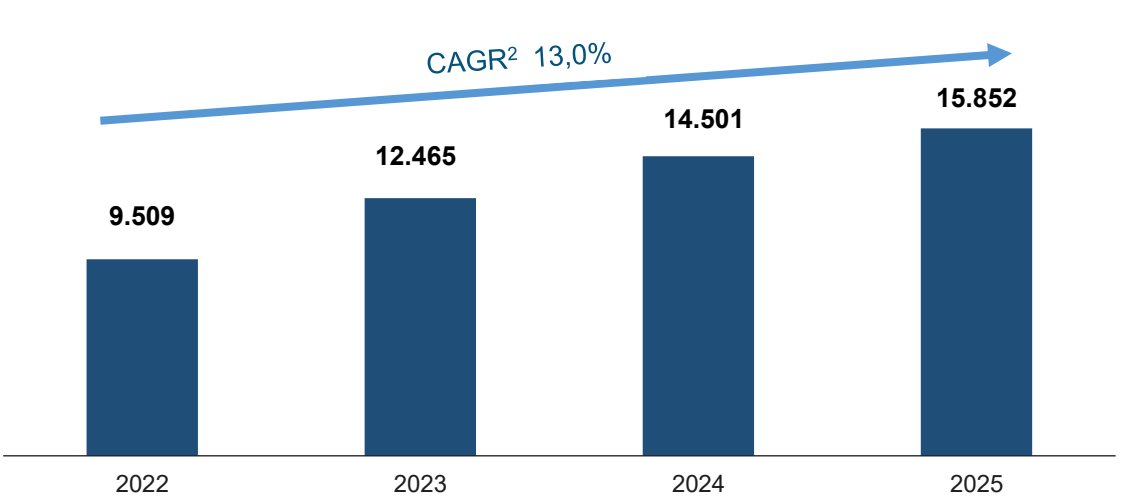
Resultados al 31 de diciembre de 2025

- Al 31 de diciembre de 2025, los ingresos de los últimos 12 meses ascienden a MM\$15.852, manteniendo una tendencia positiva frente a períodos anteriores y reflejando la incorporación de nuevos metros cuadrados arrendables al portafolio, producto del fin de proyectos en desarrollo
- En términos de NOI, el margen al 31 de diciembre de 2025 llega a 79%. La variación respecto de 2024 se explica principalmente por la regularización de la titularidad de cuentas de servicios básicos en distintos inmuebles de Baker. La compañía mantiene la titularidad de estas cuentas, paga los servicios y luego realiza el cargo a los arrendatarios según su consumo. Dado que estos gastos se recuperan vía ingresos, al excluir este efecto el margen NOI efectivo alcanza 86,6% (línea punteada en gráfico de NOI), manteniendo estabilidad respecto de períodos anteriores. La leve variación desde 87,3% a 86,6% se explica por un incremento real en las contribuciones de los inmuebles. El margen NOI incorpora gastos operacionales vinculados a los inmuebles, tales como contribuciones, seguros, servicios básicos, mantención, seguridad y property management
- A nivel EBITDA, el margen al 31 de diciembre de 2025 alcanza 67,0%. La variación respecto del período anterior se asocia principalmente a gastos extraordinarios vinculados al proceso de venta de Baker iniciado en octubre de 2025. Adicionalmente, el margen considera la provisión del plan de incentivos a colaboradores asociado al plan de inversiones de la compañía y al proceso de venta. Si se considera un EBITDA proforma sin estos gastos extraordinarios, alcanzaría MM\$11.278 y un margen de 71,11% y de 78,16% sin considerar servicios básicos

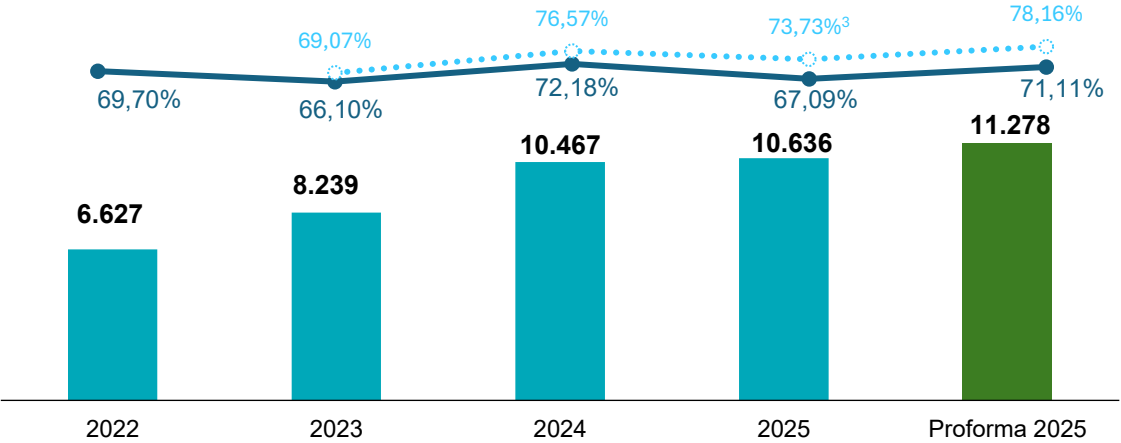
Evolución NOI y Margen NOI (millones de pesos)



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) / 3) Corresponde al margen NOI sin considerar los ingresos y gastos de servicios básicos de los inmuebles. Se considera desde 2023 en adelante, al ser el primer año completo de independencia administrativa de Baker con Esmax

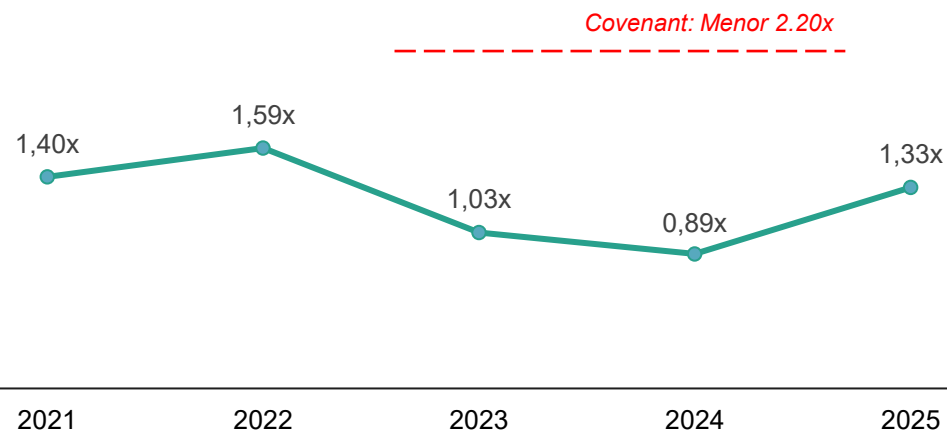
Indicadores Financieros

Indicadores	Unidad	31.12.2025	31.12.2024
Indicadores de Liquidez			
Activos Corrientes/Pasivos Corrientes	(veces)	1,77	3,70
Indicadores de Endeudamiento			
Pasivo Total / Patrimonio Neto	(veces)	1,91	1,35
Deuda Financiera Neta / Patrimonio Neto	(veces)	1,33	0,89
Deuda Financiera Neta / EBITDA UDM	(veces)	9,03	7,02
EBITDA UDM / Gastos Financieros Netos	(veces)	6,70	6,36
Indicadores de Composición de Pasivos			
Pasivo Corto Plazo / Pasivo Total	(%)	1,84%	1,55%
Pasivo Largo Plazo / Pasivo Total	(%)	98,16%	98,45%
Deuda Bancaria / Pasivo Total	(%)	72,20%	68,77%
Indicadores de Rentabilidad			
Resultado Ejercicio UDM / Patrimonio Neto (ROE)	(%)	17,76%	22,76%
Resultado Operacional / Activo Fijo Neto	(%)	5,17%	5,48%
Indicadores de Resultados			
EBITDA últimos 12 meses	CLP M\$	10.636.194	10.467.253
NOI últimos 12 meses	CLP M\$	12.501.402	11.848.946

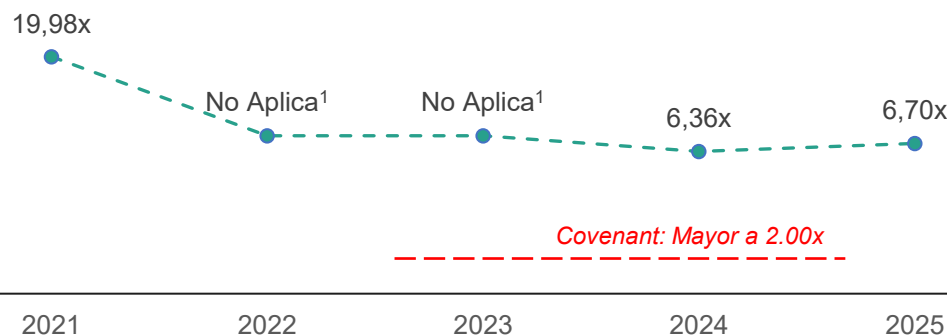
Análisis

- En términos de liquidez, la razón corriente (Activos Corrientes / Pasivos Corrientes) se ajusta a 1,77 veces al 31 de diciembre de 2025, desde 3,70 veces al cierre de 2024. Esto se explica, principalmente, por la reclasificación de activos disponibles para la venta a propiedades de inversión. Se reclasificaron los inmuebles de 21 de mayo, Concepción y Chcacabuco Rawson, Valparaíso, dado que se están evaluando proyectos de renta que se incorporarán al plan de inversiones de largo plazo de Baker
- En términos de endeudamiento, se observa un alza en el indicador de apalancamiento: El Pasivo Total / Patrimonio Neto aumenta de 1,35 a 1,91 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
- Por su parte, el ratio de Deuda Financiera Neta / Patrimonio Neto aumenta de 0,89 a 1,33 veces, explicado por el comentario del punto anterior
- El indicador Deuda Financiera Neta / EBITDA UDM aumenta de 7,02 a 9,03 veces, mientras que el ratio EBITDA / Gastos Financieros Netos se ubica en 6,70 veces, reflejando una holgada cobertura de gastos financieros y resaltando la alta capacidad de pago de la compañía
- La composición de pasivos se mantiene estable, con un 1,84% del pasivo total en el corto plazo y un 98,16% en el largo plazo. El peso de la deuda bancaria representa el 72,20% del total de pasivos
- En términos de rentabilidad, ROE (Resultado del Ejercicio / Patrimonio Neto) alcanza 17,76%. En tanto, el retorno operacional sobre activos (ROA) se ubica en 5,17%, manteniéndose en línea con los indicados esperados del negocio de renta inmobiliaria
- En relación a los resultados, el EBITDA UDM alcanza CLP M\$10.636.194, mientras que el NOI UDM sube a CLP M\$12.501.402, mostrando una mejora respecto al cierre de diciembre y explicado por la incorporación de nuevos m2 al portafolio de renta

Deuda financiera neta / Patrimonio



EBITDA UDM / Gastos Financieros Netos



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

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 31 de diciembre de 2025, Rentas y Desarrollo Baker presenta una relación Deuda Financiera Neta / Patrimonio de 1,33 veces, por lo que la obligación se cumple en el periodo analizado
 - EBITDA / Gastos Financieros Netos: mayor a 2,00 veces
Al 31 de diciembre de 2025, Rentas y Desarrollo Baker presenta una relación EBITDA / Gastos Financieros Netos de 6,70 veces, por lo que la obligación se cumple en el periodo analizado

Activos

ACTIVOS	31.12.2025 M\$	31.12.2024 M\$
Activos corrientes		
Efectivo y equivalentes al efectivo	3.419.417	3.354.488
Otros activos no financieros, corrientes	40.302	7.806
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, corrientes	561.619	309.665
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas, corrientes	-	23.887
Activo por impuestos, corrientes	47.263	568.052
Activos corrientes totales distintos de los activos no corrientes para su disposición	4.050.429	4.263.898
Activos no corrientes para su disposición clasificados como mantenidos para la venta	435.140	2.196.205
Activos corrientes totales	4.503.741	6.460.103
Activos no corrientes		
Propiedad de inversión	205.356.681	190.133.584
Propiedades, planta y equipos, neto	-	47.759
Activos no corrientes totales	205.356.681	190.181.343
Total de activos	209.860.422	196.641.446

Análisis

- En términos de activos corrientes, la empresa mantiene una adecuada posición de liquidez, con un saldo total de M\$4.503.741 al 31 de diciembre de 2025. La disminución respecto al período 2024 se explica principalmente por la reclasificación de activos previamente mantenidos para la venta a la cuenta de Propiedades de Inversión, dado que los inmuebles ubicados en 21 de Mayo (Concepción) y Chacabuco Rawson (Valparaíso) fueron incorporados al plan de inversiones de largo plazo de Baker con evaluación de proyectos de renta sobre dichos activos
- Los deudores comerciales corresponden principalmente a provisiones por cobrar y cuentas por cobrar de clientes. El incremento del 2025 se explica por la provisión de cobros por recuperación de servicios básicos a Esmax Distribución por el proceso de determinación de los valores a cobrar al cierre del período, lo cual fue acordado y pagado durante el 1Q2026. En términos de rentas de arrendamientos, 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 corresponde a un terreno ubicado en la calle Andrés Bello, en la comuna de Las Condes, el cual puede ser enajenado en el corto plazo. La diferencia con respecto a diciembre 2024, corresponde a la reincorporación a Propiedades de Inversión de los inmuebles de 21 de Mayo en Concepción y Chacabuco en Valparaíso
- A nivel de activos no corrientes, el aumento en Propiedades de Inversión, se explica principalmente por efecto de la variación de la UF, la incorporación de rentas adicionales al portafolio y a una menor tasa de descuento de los flujos futuros considerados en la valorización. Los efectos estimados son:

Efecto	Variación M\$
Variación UF	6.789.116
Rentas Adicionales y obras en curso	4.701.181
Menor WACC	3.732.799
Total Variación	15.223.097

- La menor tasa de descuento recoge en su cálculo el menor riesgo país con respecto al período anterior, medido por medio de los valores de *credit default swap* (CDS). Las tasas utilizadas por el valorizador externo (Mario Corbo & Asociados), en la valorización son las siguientes:

	31-12-2025	31-12-2024
Horizonte explícito	5,54%	5,81%
Valor residual	6,22%	6,20%

Pasivos

PASIVOS	31.12.2025 M\$	31.12.2024 M\$
Pasivos corrientes		
Cuentas comerciales y otras cuentas por pagar, corrientes	555.660	531.421
Pasivos por impuestos, corrientes	-	-
Provisiones por beneficios a los empleados, corrientes	606.657	168.160
Otros pasivos financieros, corrientes	1.376.982	1.045.947
Pasivos corrientes totales	2.539.299	1.745.528
Pasivos no corrientes		
Otros pasivos financieros, no corrientes	98.038.185	76.533.611
Pasivo por impuestos diferidos	37.117.924	34.523.648
Pasivos no corrientes totales	135.156.109	111.057.259
Patrimonio		
Capital pagado	12.679.233	12.679.233
Ganancias acumuladas	59.485.781	71.159.426
Patrimonio total	72.165.014	83.838.659
Total de Patrimonio y Pasivos	209.860.422	196.641.446

Análisis

- A nivel de pasivos corrientes, al 31 de diciembre de 2025 ascienden a M\$2.539.299, lo que representa un aumento de M\$793.711 respecto al cierre del ejercicio 2024. Esta variación se debe principalmente al monto de intereses asociado al financiamiento vigente con Scotiabank (otros pasivos financiero,corrientes), que debe pagarse en el primer trimestre del 2026. Adicionalmente, se incorpora dentro de provisiones por beneficios a los empleados, el plan de incentivos vinculados al proceso de venta de Baker y al ciclo de plan de inversiones de la compañía, que obedecen a un acuerdo puntual a ser pagado de forma extraordinaria
- A nivel de pasivos no corrientes, al 31 de diciembre de 2025 ascienden a M\$135.156.109, mostrando un incremento relevante de M\$24.098.850 respecto al cierre de 2024. Este cambio se explica por el financiamiento adicional suscrito por Baker en abril de 2025 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 31 de diciembre de 2025 se registra una reducción de M\$11.673.645 respecto a diciembre de 2024, alcanzando un total de M\$72.165.014. 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, septiembre y diciembre de 2025 se realizaron pagos de dividendos eventuales por un total de M\$9.854.280. Lo anterior, se compensa parcialmente por las utilidades generadas durante el primer semestre del año

Estado de Resultados

ESTADO DE RESULTADO	01.01.2025 31.12.2025 M\$	01.01.2024 31.12.2024 M\$
Ingresos de actividades ordinarias	15.852.549	14.501.278
Costo de ventas	-	-
Ganancia bruta	15.852.549	14.501.278
Gasto de administración	(5.264.113)	(4.079.276)
Otras ganancias (pérdidas)	11.744.618	20.570.495
Ingresos financieros	886.258	210.331
Costos financieros	(2.473.715)	(1.857.164)
Resultado por unidades de reajuste	(2.982.294)	(3.199.930)
Resultado antes de impuesto	17.763.303	26.145.734
Resultado por impuestos a las ganancias	(4.949.407)	(7.061.959)
Resultado del ejercicio	12.813.896	19.083.775

Análisis (1/2)

- Los ingresos ordinarios al 31 de diciembre de 2025 ascienden a M\$15.852.549, lo que representa un aumento de M\$1.351.271 en comparación con igual período de 2024. Este incremento se explica por los siguientes efectos:

Ingresos M\$	31-12-2025	31-12-2024	Variación M\$
Ingresos Contratos de Arrendamiento	14.482.729	13.484.923	997.806
Ingresos por servicios básicos	1.369.820	1.016.355	353.465
Total Ingresos	15.852.549	14.501.278	1.351.271

- 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, además de otros locales en formato Stand Alone en Curicó, Lo Barnechea, entre otros
- 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 diciembre de 2025, asciende a M\$1.417.586, que se encuentra cubierto en su totalidad con los ingresos percibidos por el mismo concepto. La diferencia de M\$47.766 se debe a que los servicios básicos se cobran por mes vencido, generándose un desfase temporal en la recuperación

Estado de Resultados

ESTADO DE RESULTADO	01.01.2025 31.12.2025 M\$	01.01.2024 31.12.2024 M\$
Ingresos de actividades ordinarias	15.852.549	14.501.278
Costo de ventas	-	-
Ganancia bruta	15.852.549	14.501.278
Gasto de administración	(5.264.113)	(4.079.276)
Otras ganancias (pérdidas)	11.744.618	20.570.495
Ingresos financieros	886.258	210.331
Costos financieros	(2.473.715)	(1.857.164)
Resultado por unidades de reajuste	(2.982.294)	(3.199.930)
Resultado antes de impuesto	17.763.303	26.145.734
Resultado por impuestos a las ganancias	(4.949.407)	(7.061.959)
Resultado del ejercicio	12.813.896	19.083.775

Análisis (2/2)

- Adicionalmente, a diciembre de 2025, los gastos de administración consideran efectos **no recurrentes del negocio por aproximadamente M\$642.244**, que tienen carácter excepcional y puntuales, según se indica a continuación:
 - Gastos asociados al proceso de venta de Rentas y Desarrollo Baker**
En octubre de 2025 se inició formalmente el proceso de venta de Baker por parte del Fondo Private Equity Real Estate, propietario del 100% de las acciones de la sociedad. En el marco de este proceso se han incurrido en gastos específicos, de carácter no recurrente para la compañía, tales como arriendo de salones para eventos con inversionistas, contratación de agencias especializadas en eventos y comunicaciones, viajes y gastos asociados al proceso de *roadshow* con inversionistas, materiales publicitarios y corporativos, y asesorías legales específicas, entre otros. Por estos conceptos, la compañía registra gastos por **M\$197.961 al 31 de diciembre de 2025**, los cuales se encuentran incorporados en la cuenta de gastos de administración
 - Provisión plan de incentivos proceso Baker y ciclo plan de inversiones**
A raíz del proceso de venta de Baker, la compañía acordó un plan extraordinario y puntual de incentivo para sus colaboradores, vinculado al avance de la ejecución del plan de inversiones de la compañía y el avance del proceso de venta. Al 31 de diciembre de 2025, **se provisionan por este concepto M\$444.283**, incorporados la cuenta de gasto de administración
- Otras ganancias (pérdidas):** corresponde el efecto por resultado de valorización de las Propiedades de Inversión. El efecto positivo, se explica, principalmente por efectos en la variación de la UF, la incorporación rentas adicionales y la menor tasa de descuento (wacc), utilizada por el valorizador (Mario Corbo y Asociados) para descontar los flujos futuros. Las tasas utilizadas son las siguientes:

	Tasa de Descuento (WACC)	
	31-12-2025	31-12-2024
Horizonte explícito	5,54%	5,81%
Valor residual	6,22%	6,20%

- Ingresos Financieros:** considera MM\$295 por intereses percibidos por inversiones en FFMM y MM\$590 por efecto de la aplicación de IFRS 9 para la valorización de la deuda financiera producto de las mejores condiciones logradas en la renegociación realizada en abril de 2025 con Scotiabank

Flujo de Efectivo

ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO DIRECTO	01.01.2025 31.12.2025 M\$	01.01.2024 31.12.2024 M\$
Flujos procedentes de actividades de operación	9.318.243	6.811.317
Flujos procedentes de actividades de inversión	(1.706.897)	(1.806.561)
Flujos procedentes actividades de financiación	(7.546.418)	(4.661.480)
Flujo neto de efectivo y equivalentes al efectivo	64.929	343.276
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del ejercicio	3.354.488	3.011.212
Efectivo y equivalentes al efectivo al final del ejercicio	3.419.417	3.354.488

Análisis

- Al 31 de diciembre de 2025 el saldo de efectivo y equivalentes al efectivo alcanzó un valor de M\$3.419.417, lo que representa un aumento de M\$64.929 respecto al saldo de M\$3.354.488 al 31 de diciembre 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\$9.318.243, 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\$2.506.926 al registrado en 2024, explicado, principalmente, por la mayor recaudación de rentas por los nuevos metros cuadrados incorporados al portafolio, además de la devolución de impuestos recibido en la operación renta del período 2025
- Flujos por actividades de inversión:** Se registró un flujo negativo de M\$1.706.897, consistente con el avance de proyectos de inversión, actualmente en construcción, destinados a incrementar la capacidad de ingresos futuros. El flujo asociado a desembolsos para proyectos fue de M\$3.295.786 Adicionalmente, el flujo de actividades de inversión considera el flujo positivo de la recaudación en el período de 2025 por 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\$7.546.418, explicado principalmente por 2 efectos relevantes: i) el ingreso de efectivo por la obtención de financiamiento adicional por M\$18.928.977 con Banco Scotiabank y ii) el pago de dividendos por M\$24.487.541. Adicionalmente, se considera el pago de intereses del período por M\$1.987.855

Segmentos de Negocio

Estado de Resultado	Desarrollo Inmobiliario 31.12.2025 M\$	Rentas Inmobiliarias 31.12.2025 M\$	Total 31.12.2025 M\$
Ingresos de actividades ordinarias	2.432.248	13.420.301	15.852.549
Margen	2.432.248	13.420.301	15.852.549
Gastos de administración	(184.660)	(5.079.453)	(5.264.113)
Otras ganancias (perdidas)	2.396.998	9.347.620	11.744.618
Ingresos financieros	-	886.258	886.258
Costos financieros	-	(2.473.715)	(2.473.715)
Resultado por unidad de reajuste	-	(2.982.294)	(2.982.294)
Resultado antes de impuesto	4.644.586	13.118.717	17.763.303
Resultado por impuestos a las ganancias	(1.407.353)	(3.542.054)	(4.949.407)
Resultado del ejercicio	3.237.233	9.576.663	12.813.896
EBITDA	2.247.588	8.388.606	10.636.194

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 31 de diciembre 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 31 de diciembre 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 87% 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 13% 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 31 de diciembre 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