

aramco



Análisis Razonado 1Q2026

Rentas y Desarrollo Baker

stop
by aramco

Tabla de contenidos

01. Resumen Ejecutivo 1Q2026

02. Antecedentes del Negocio

03. Análisis de Resultados 1Q2026



INGRESOS
(últimos 12 meses)
MM\$15.735
6,2% a/a

NOI
(últimos 12 meses)
MM\$12.528
4,1% a/a

EBITDA
(últimos 12 meses)
MM\$10.500
- 1,5% a/a

OCUPACIÓN
99,8%
GLA

DESEMPEÑO OPERACIONAL

- Al 31 de marzo de 2026, los ingresos de los últimos 12 meses ascienden a MM\$15.735, con ingresos trimestrales de MM\$3.754 en el 1Q2026. Si se compara el 1Q2026 (últimos doce meses) con 1Q2025 (últimos doce meses), se observa un incremento en los ingresos anuales de 6,2%
- El NOI de la compañía asciende a **MM\$12.528 en los últimos 12 meses y margen NOI de 80%**. El NOI de los últimos 12 meses 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\$ 10.500, que representa un leve ajuste con respecto a similar período del año anterior, explicado por gastos extraordinarios y no recurrentes**
- La cobertura de gastos financieros **de la compañía se mantiene holgada, alcanzando 4,9 veces al 1Q2026**
- El portafolio mantiene una baja tasa de vacancia, asociada a los locales de proyectos recientemente finalizados, como es el caso del Stripcenter de Av. Vespucio 1677, en la comuna de Maipú



Nuevo Stripcenter Av. Vespucio 1677, Maipú

NUEVOS PROYECTOS FINALIZADOS

- Durante el 1Q2026 comenzó la operación del Stripcenter de Maipú, uno de los mayores proyectos comerciales desarrollados por Baker, que agrega cerca de 844 m2 adicionales al portafolio, destacando un local en formato Drive Thru de Burger King, además de locales arrendados a Farmacias Ahumada y Dunkin
- Finalizó la construcción de un nuevo local en formato stand-alone ubicado en Av. Grecia 430, Antofagasta que inició el pago de **renta desde enero 2026, con una renta anual de UF 1.507**
- En enero de 2026 comenzó a operar el nuevo local de Papa John's en Av. Playa Ancha, en la comuna de Valparaíso, **transformándose en el quinto local de esta cadena en la red de Baker**
- Adicionalmente, se encuentran en una etapa final de construcción los locales de Pedro Fontova, Huechuraba (220 m2) y Camilo Henríquez, Puente Alto (120 m2). Este último corresponde al primer local en formato Drive Thru de Dunkin en Chile



Nuevo local Papa John's en Playa Ancha, Valparaíso

HECHOS RELEVANTES y/o POSTERIORES

- Con fecha 16 de abril de 2026, el único accionista de la Sociedad, Private Equity Real Estate Fondo de Inversión, representado por su administradora, suscribió un contrato de compraventa de acciones con Administradora de Inversiones GSI Capital S.A., mediante el cual se acordó la venta del 100% de las acciones emitidas por la Sociedad, pudiendo el comprador designar a un tercero como adquirente final conforme a lo establecido en dicho contrato. La materialización de esa venta, según informó el accionista, se encuentra sujeta a condiciones habituales para este tipo de operaciones.
- Con fecha 29 de abril de 2026, Rentas y Desarrollo Baker SpA suscribió con Esmax Distribución SpA modificaciones a 89 contratos de arrendamiento, las cuales consideran extensiones en los plazos de vigencia y aumentos en las rentas pactadas. Como resultado de lo anterior, la Sociedad estima un impacto favorable en sus ingresos por aproximadamente UF 18.000 anuales

Tabla de contenidos

01. Resumen Ejecutivo 1Q2026

02. Antecedentes del Negocio

03. Análisis de Resultados 1Q2026



- 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 Saudi Aramco, 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\$ 12.528

NOI¹



13%

Rentas
complementarias



0,75 UF/m²

Canon promedio
arrendatarios
complementarios

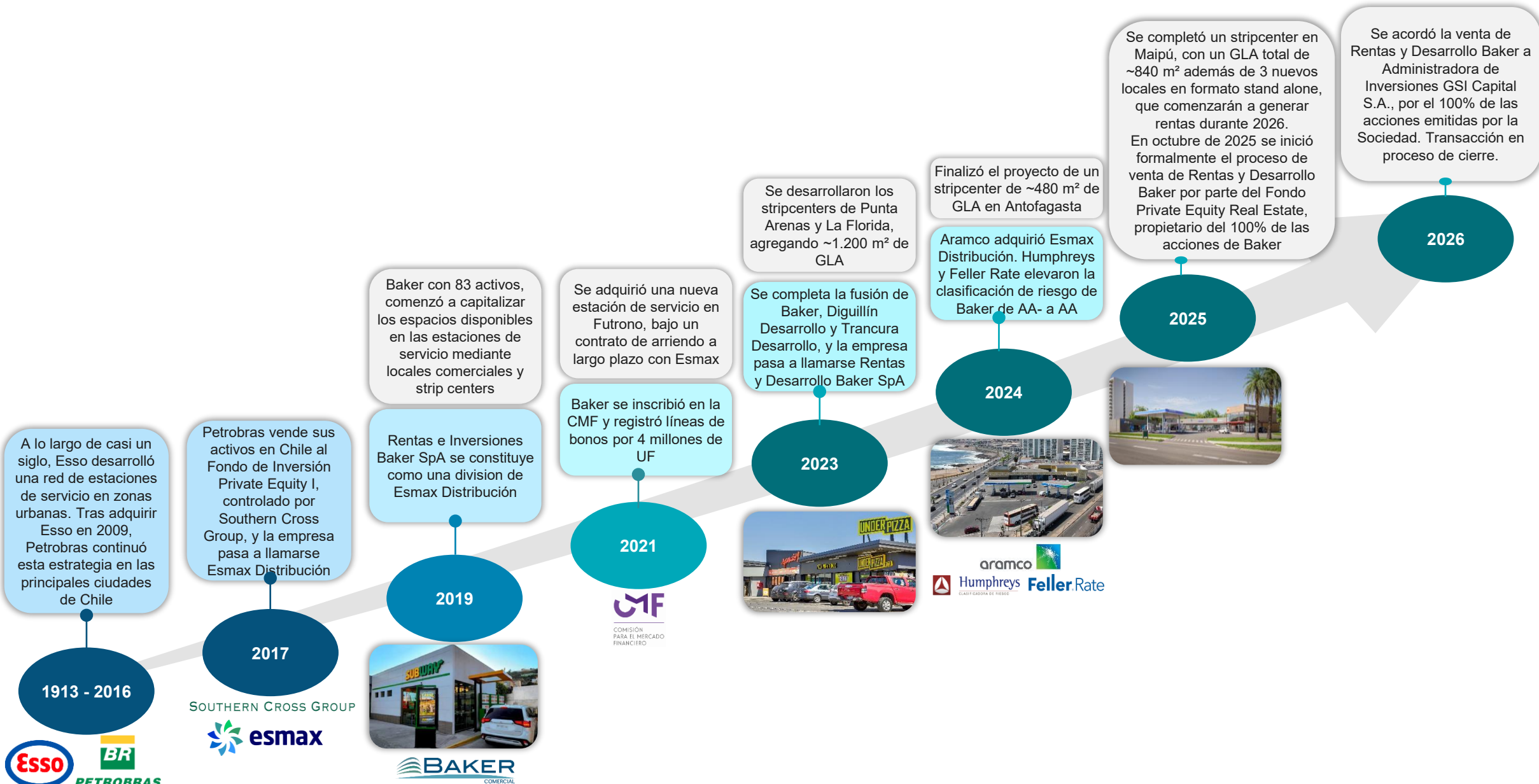


4,0% – 7,5%

Renta variable
arrendatarios
complementarios

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

Antecedentes del Negocio | Hechos Relevantes



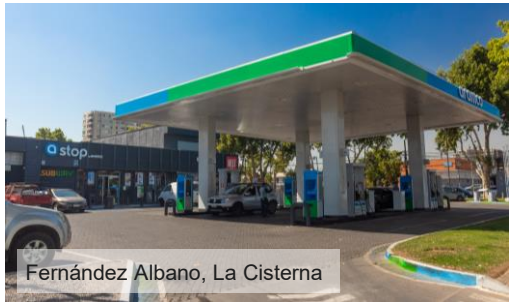
1) Corresponde a terrenos no arrendados a Esmax. Actualmente no tienen rentas vigentes, excepto el inmueble ubicado en Av. José Alcalde Délano, Lo Barnechea, el cual tiene arriendos de Cruz Verde y Oxxo

Antecedentes del Negocio | Diversificación Geográfica

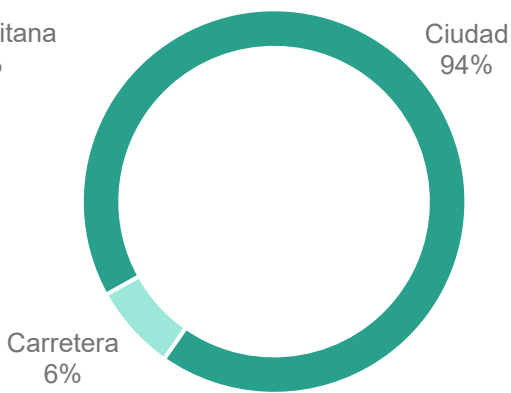
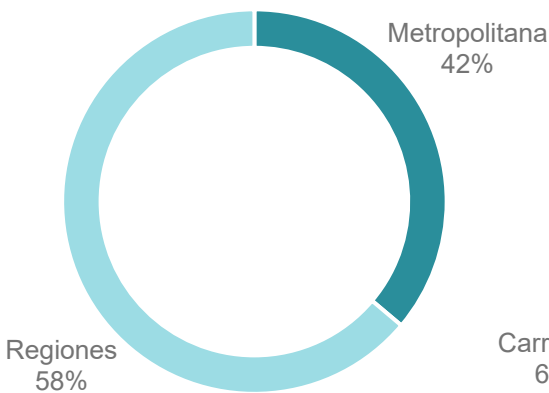
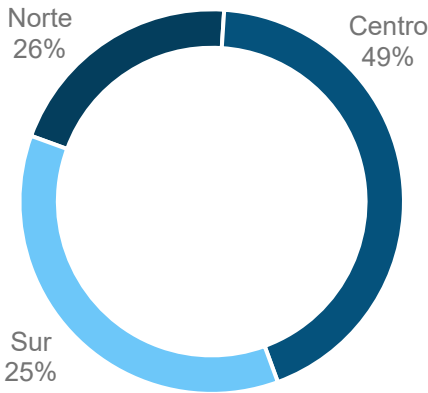


- 1 Arica y Parinacota
- 2 Tarapacá
- 7 Antofagasta
- 1 Atacama
- 7 Coquimbo
- 7 Valparaíso
- 38 Metropolitana
- 1 O'Higgins
- 4 Maule
- 3 Ñuble
- 9 Biobío
- 7 La Araucanía
- 2 Los Ríos
- 4 Los Lagos
- 2 Magallanes

- 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

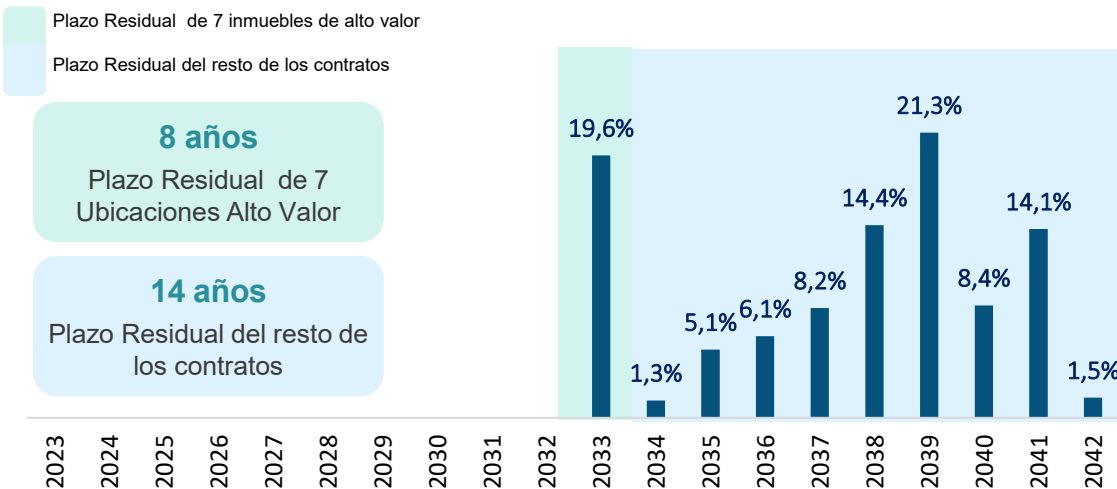


Antecedentes del Negocio | Estabilidad en los Ingresos

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 al 1Q2026 (UF)¹



Composición de Ingresos por Rentas



Arrendatario ancla con una sólida posición financiera



1. Situación al 31 de marzo de 2026. Con fecha posterior al cierre, 29 de abril de 2026, Rentas y Desarrollo Baker SpA suscribió con Esmax Distribución SpA modificaciones a 89 contratos de arrendamiento, las cuales consideran extensiones en los plazos de vigencia y aumentos en las rentas pactadas. Como resultado de lo anterior, la Sociedad estima un impacto favorable en sus ingresos por aproximadamente UF 18.000 anuales

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 1Q2026 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.

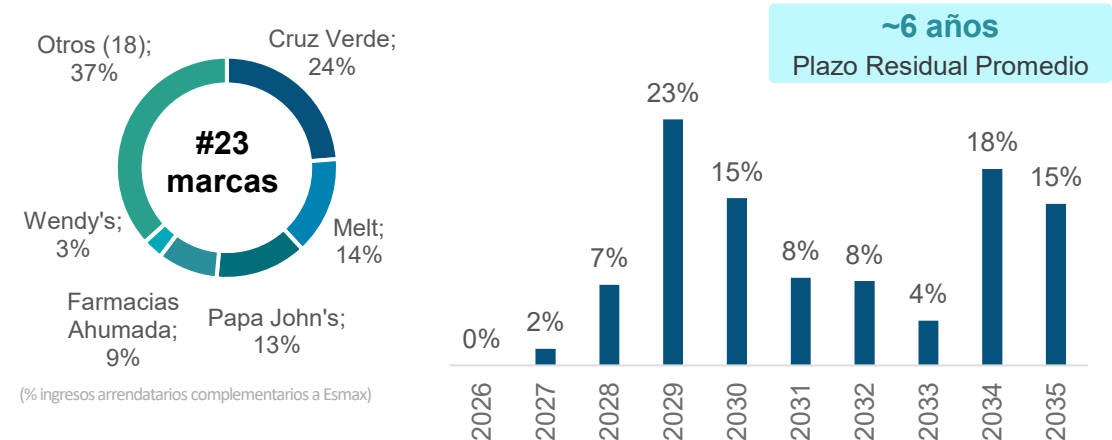


Cruz Verde es la cadena de farmacias líder en Chile, con una participación de mercado del 13,2 % y más de 800 locales. Su fuerte presencia de marca y su escala la convierten en un arrendatario valioso dentro del ecosistema minorista de Baker.

Otros



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



Características Generales de los Contratos

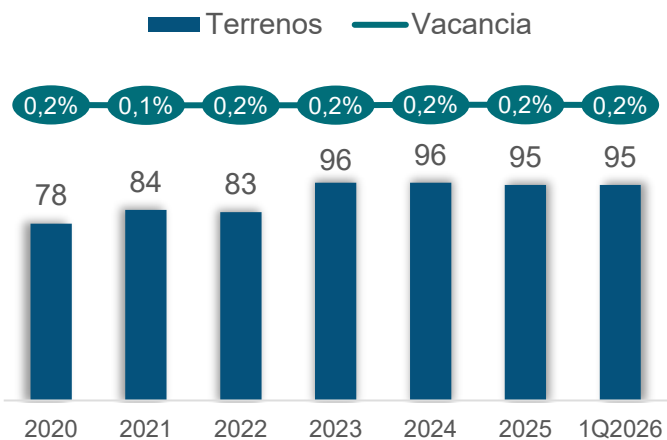
Rentas	- Tarifa promedio mensual de 0,75 UF/m² - Más del 50 % de los contratos incluyen un componente de renta variable (4,0 %–7,5 % de las ventas) que se activa cuando las ventas superan la renta base - La presencia de Aramco refuerza el atractivo de las ubicaciones, favoreciendo las renovaciones con arrendatarios complementarios en condiciones atractivas
Plazos	3 a 10 años (promedio de 5 años)

¹ El Mercurio, De Gregorio Análisis

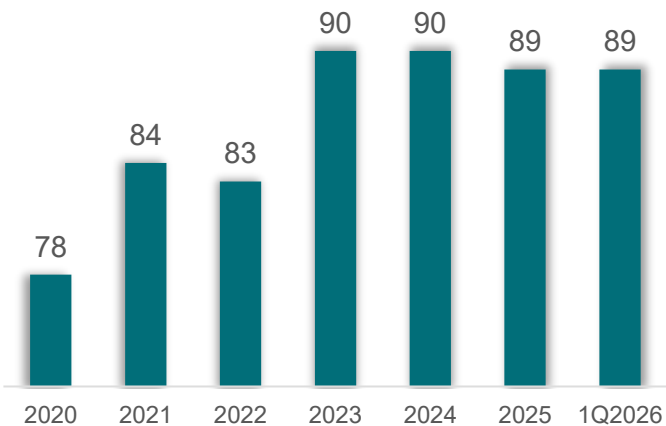
² Calculado en base a contratos con arriendos operativos

Antecedentes del Negocio | Indicadores Operacionales

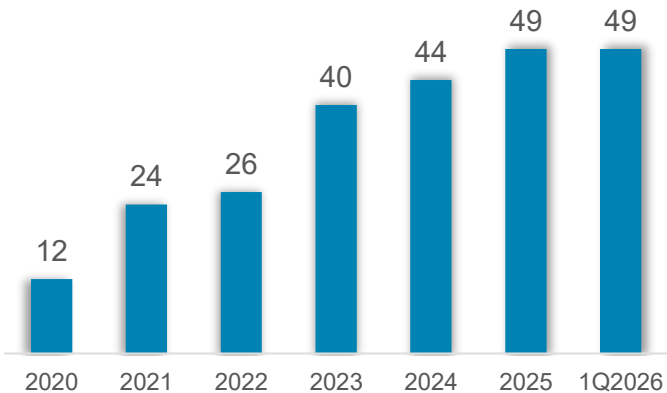
Inmuebles y Vacancia(#, %)¹



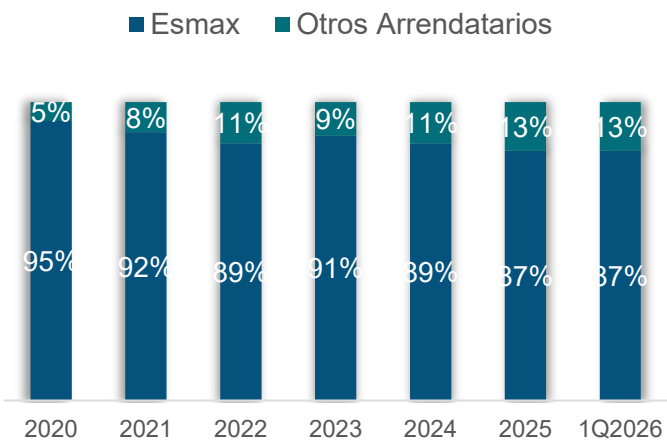
Inmuebles arrendados a Esmax (#)²



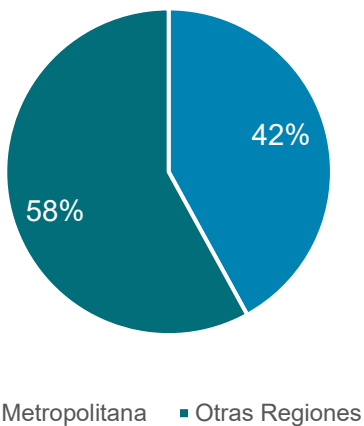
Otros Espacios Comerciales Arrendados(#)



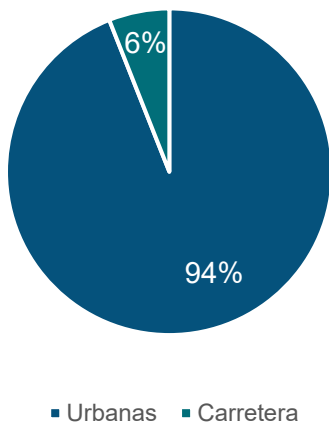
Distribución de Ingresos(%)



Distribución de Inmuebles por región (%)



Estaciones de Servicio: Urbanas vs Carreteras (%)



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

Hechos destacados

- El saldo de capital de la deuda financiera de Baker al 31 de marzo de 2026 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 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 marzo de 2026)

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	47,50%
DFN ² / Patrimonio	1,39x

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 basa en tres 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



Strip center Maipú



Stand-alone Puente Alto

2

Activos con Potencial Inmobiliario

- Baker posee distintos terrenos con alto potencial inmobiliario, 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

3

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 1Q2026

02. Antecedentes del Negocio

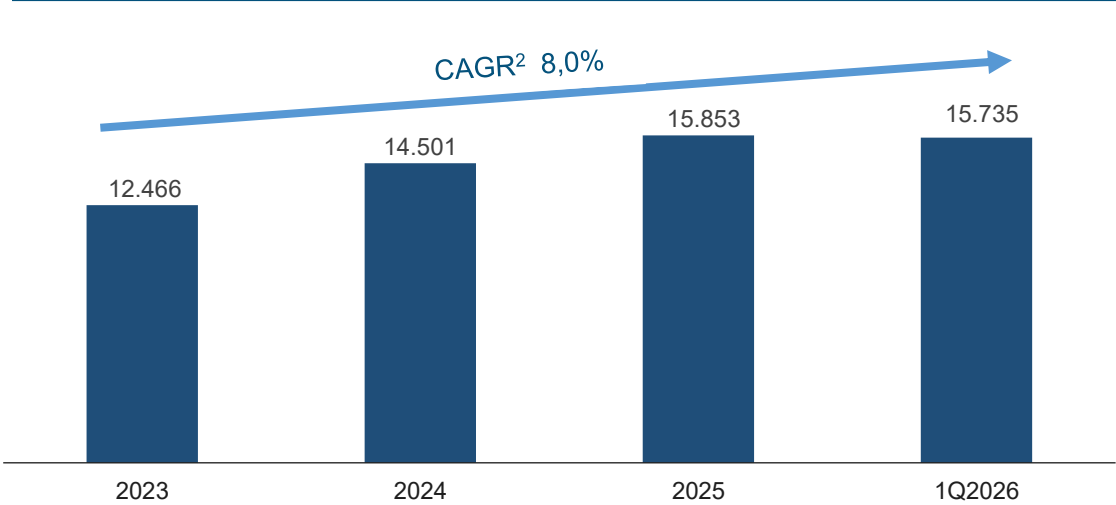
03. Análisis de Resultados 1Q2026



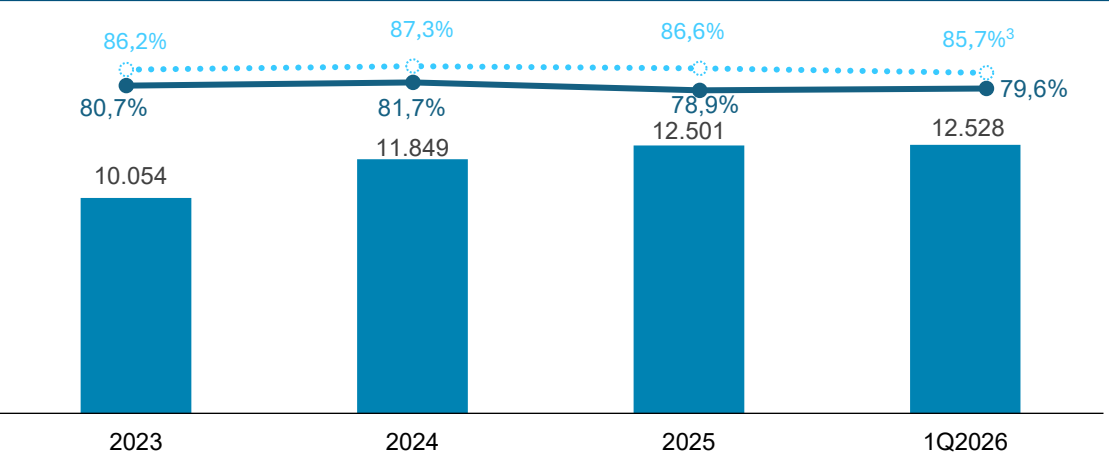
Resultados al 31 de marzo de 2026

- Al 31 de marzo de 2026, los ingresos de los últimos 12 meses ascienden a MM\$15.735, manteniéndose estable con respecto a períodos anteriores. Cabe mencionar que el leve ajuste en ingresos comparado al año 2025, se explica por la modificación del tratamiento del cobro de los servicios básicos de la compañía, el cual a partir de 2026 fue externalizado a una empresa de property management, la cual se encargará de realizar los pagos de las cuentas de servicios y el posterior cobro a los arrendatarios. Esto genera que, tanto a nivel de ingresos como costos, ya no se consideran los servicios básicos en los resultados de la compañía
- En términos de NOI, el margen al 31 de marzo de 2026 llega a 79,6%, superior al cierre del año 2025, dada la incorporación e inicio de pago de nuevas rentas de arrendamiento al portafolio
- A nivel EBITDA, el margen al 31 de marzo de 2026 alcanza 66,7%. La variación respecto del cierre del año 2025, y también con respecto al año 2024, 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, los cuales se pagan en el mes de abril 2026. Estos gastos son considerados extraordinarios y no recurrentes en los resultados de la compañía

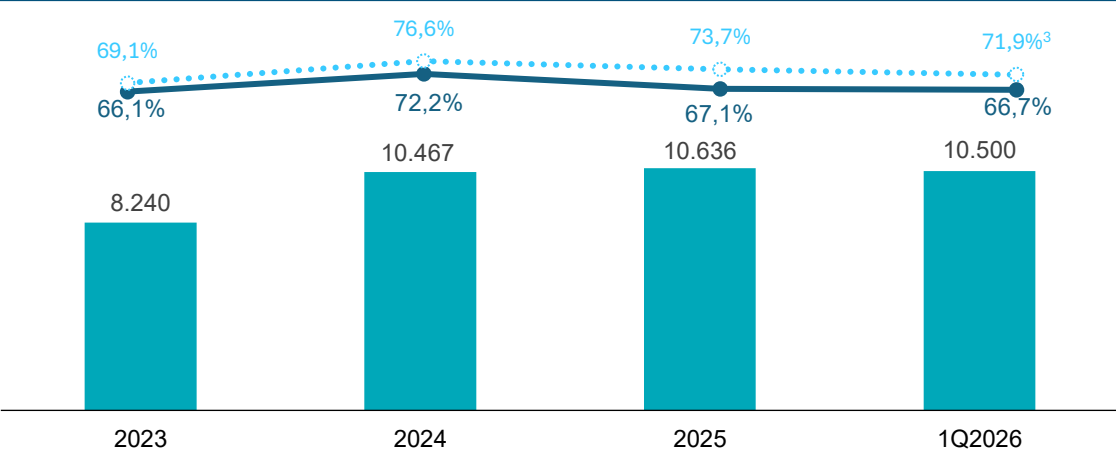
Evolución Ingresos (millones de pesos)



Evolución NOI y Margen NOI (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 2023 al 2026 (UDM) / 3) Corresponde al margen NOI sin considerar los ingresos y gastos de servicios básicos de los inmuebles.

Indicadores Financieros

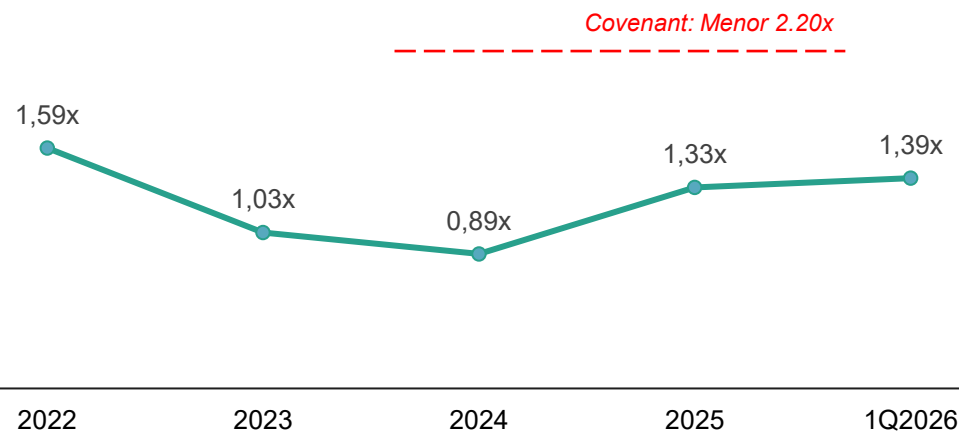
Indicadores	Unidad	31.03.2026	31.12.2025
Indicadores de Liquidez			
Activos Corrientes/Pasivos Corrientes	(veces)	0,89	1,77
Indicadores de Endeudamiento			
Pasivo Total / Patrimonio Neto	(veces)	1,96	1,91
Deuda Financiera Neta / Patrimonio Neto	(veces)	1,39	1,33
Deuda Financiera Neta / EBITDA UDM	(veces)	9,34	9,03
EBITDA UDM / Gastos Financieros Netos	(veces)	4,92	6,70
Indicadores de Composición de Pasivos			
Pasivo Corto Plazo / Pasivo Total	(%)	1,89%	1,84%
Pasivo Largo Plazo / Pasivo Total	(%)	98,11%	98,16%
Deuda Bancaria / Pasivo Total	(%)	71,70%	72,20%
Indicadores de Rentabilidad			
Resultado Ejercicio UDM / Patrimonio Neto (ROE)	(%)	15,75%	17,76%
Resultado Operacional / Activo Fijo Neto	(%)	5,07%	5,17%
Indicadores de Resultados			
EBITDA últimos 12 meses	CLP M\$	10.500.052	10.636.194
NOI últimos 12 meses	CLP M\$	12.528.342	12.501.402

Análisis

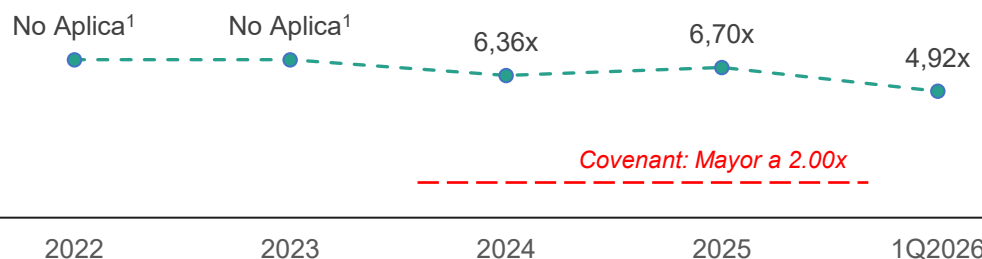
- En términos de liquidez, la razón corriente (Activos Corrientes / Pasivos Corrientes) se ajusta a 0,89 veces al 31 de marzo de 2026, desde 1,77 veces al cierre de 2025. Esto se explica, principalmente, por la disminución de efectivo debido al pago de dividendos en el período por M\$3.187.338. El ajuste en la razón corriente es temporal y dada las características del negocio de renta inmobiliaria, se recupera durante los primeros 10 días de abril, con la recaudación de las rentas de arrendamiento de Esmax y otros arrendatarios¹
- En términos de endeudamiento financiero, se observa un alza moderada en el indicador de apalancamiento: Deuda Financiera Neta / Patrimonio Neto aumenta de 1,33 a 1,39 veces. Esto se explica por la disminución patrimonial generada por el pago de dividendos en el 1Q2026
- El indicador Deuda Financiera Neta / EBITDA UDM se mantiene en rangos similares al cierre de 2025, con un aumento de 9,03 a 9,34 veces, mientras que el ratio EBITDA / Gastos Financieros Netos se ubica en 4,92 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 1,89% del pasivo total en el corto plazo y un 98,11% en el largo plazo. El peso de la deuda bancaria representa el 71,70% del total de pasivos
- En términos de rentabilidad, ROE (Resultado del Ejercicio / Patrimonio Neto) alcanza 15,75%. En tanto, el retorno operacional sobre activos (ROA) se ubica en 5,07%, manteniéndose en línea con los indicados esperados del negocio de renta inmobiliaria
- En relación a los resultados, el EBITDA UDM alcanza CLP M\$10.500.052, mientras que el NOI UDM sube a CLP M\$12.528.342, mostrando una leve mejora respecto al cierre de diciembre y explicado por la incorporación de nuevos m2 al portafolio de renta

1. En abril de 2026, se confirmó la recaudación de las rentas de Esmax y otros arrendatarios, con la que la razón corriente alcanza valores sobre 1,0x

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 31 de marzo de 2026, Rentas y Desarrollo Baker presenta una relación Deuda Financiera Neta / Patrimonio de 1,39 veces, por lo que la obligación se cumple en el período analizado
 - EBITDA / Gastos Financieros Netos: mayor a 2,00 veces
Al 31 de marzo de 2026, Rentas y Desarrollo Baker presenta una relación EBITDA / Gastos Financieros Netos de 4,92 veces, por lo que la obligación se cumple en el periodo analizado

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

Activos

ACTIVOS	31.03.2026 M\$	31.12.2025 M\$
Activos corrientes		
Efectivo y equivalentes al efectivo	1.060.855	3.419.417
Otros activos no financieros, corrientes	41.114	40.302
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, corrientes	687.134	561.619
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas, corrientes	20.025	-
Activo por impuestos, corrientes	88.846	47.263
Activos corrientes totales distintos de los activos no corrientes para su disposición	1.897.974	4.068.601
Activos no corrientes para su disposición clasificados como mantenidos para la venta	436.386	435.140
Activos corrientes totales	2.334.360	4.503.741
Activos no corrientes		
Propiedad de inversión	206.412.503	205.356.681
Propiedades, planta y equipos, neto	13.242	-
Activos no corrientes totales	206.425.745	205.356.681
Total de activos	208.760.105	209.860.422

Análisis

- En términos de activos corrientes, al 31 de marzo de 2026 ascienden a M\$2.334.360, lo que representa una disminución de M\$2.169.381 respecto al cierre del ejercicio 2025. Esta variación se explica principalmente por la reducción del efectivo y equivalentes al efectivo (de M\$3.419.417 a M\$1.060.855), asociada al uso de caja en el ciclo operacional e inversiones del período, además del pago de dividendos en el período
- Los deudores comerciales y otras cuentas por cobrar se incrementaron de M\$561.619 a M\$687.134. Del monto total, cabe mencionar que M\$498.779 corresponden a una provisión de servicios básicos por cobrar a los arrendatarios, que se genera por el desfase entre la recepción de la factura de las empresas de servicios (agua, luz) y el posterior cobro a los arrendatarios. Durante 2026 la compañía está modificando su procedimiento de cobro de servicios básicos, externalizando la gestión a una empresa de property management, la cual será encargada del pago de las cuentas de servicios y posterior cobro a los arrendatarios. Este proceso se encuentra en desarrollo y se espera finalizar el traspaso de la totalidad de las cuentas de servicios durante el primer semestre de 2026
- El saldo deudores comerciales por M\$188.355 refleja el nivel de actividad normal de los arrendamientos de la compañía, con una cartera que mantiene un adecuado comportamiento de pago, con saldos en su mayoría menores a 30 días
- La cuenta por cobrar a entidades relacionadas por M\$20.025, corresponde servicios de administración y backoffice a empresas que forman parte del mismo grupo y que se pagan en abril de 2026
- Los activos clasificados como mantenidos para la venta corresponden a un terreno ubicado en Las Condes, el cual puede ser enajenado en el corto plazo, ascendiendo a M\$436.386
- A nivel de activos no corrientes, al 31 de marzo de 2026 ascienden a M\$206.425.745, mostrando un incremento de M\$1.069.064 respecto al cierre de 2025. Este aumento se explica principalmente por el comportamiento de la Propiedad de Inversión, explicado por el efecto de la variación de la UF del trimestre

Pasivos

PASIVOS	31.03.2026 M\$	31.12.2025 M\$
Pasivos corrientes		
Cuentas comerciales y otras cuentas por pagar, corrientes	1.222.119	555.660
Pasivos por impuestos, corrientes	-	-
Provisiones por beneficios a los empleados, corrientes	650.297	606.657
Otros pasivos financieros, corrientes	741.427	1.376.982
Pasivos corrientes totales	2.613.843	2.539.299
Pasivos no corrientes		
Otros pasivos financieros, no corrientes	98.360.608	98.038.185
Pasivo por impuestos diferidos	37.235.349	37.117.924
Pasivos no corrientes totales	135.595.957	135.156.109
Patrimonio		
Capital pagado	12.679.233	12.679.233
Ganancias acumuladas	57.871.072	59.485.781
Patrimonio total	70.550.305	72.165.014
Total de Patrimonio y Pasivos	208.760.105	209.860.422

Análisis

- A nivel de pasivos corrientes, al 31 de marzo de 2026 ascienden a M\$2.613.841, lo que representa un aumento de M\$74.544 respecto al cierre del ejercicio 2025. La principal variación se explica por el incremento en cuentas comerciales y otras cuentas por pagar (de M\$555.660 a M\$1.222.119). El desglose de los M\$1.222.119 es el siguiente:

Concepto	M\$
Acreedores varios	256.909
Contribuciones y sobretasa por pagar	388.918
Impuesto mensual por pagar	277.678
Proveedores	190.805
Garantías por pagar	63.077
Facturas por recibir	28.569
Honorarios por pagar	16.163
Total	1.222.119

- La principal diferencia con respecto al cierre 2025, es la provisión mensual de contribuciones y sobretasa por pagar, que deben ser pagadas efectivamente en abril de 2026
- Los acreedores varios corresponden también a provisiones varias relacionados a servicios básicos y a contratos regulares (contabilidad, asesorías legales, entre otros) , que deben ser facturados y pagados durante abril de 2026.
- La cuenta de proveedores asciende a M\$190.805 con un período de pago menor a los 30 días
- A nivel de pasivo corriente, se incorporan provisiones por beneficios a los empleados por M\$650.297, relacionados al plan de incentivo por el cumplimiento del plan de inversiones, los cuales serán pagadas en abril de 2026
- Por otro lado, existen pasivos financieros corrientes por M\$741.426, estos últimos relacionados con la porción corriente (intereses) del financiamiento vigente con Scotiabank
- A nivel de pasivos no corrientes, al 31 de marzo de 2026 ascienden a M\$135.595.957, mostrando un incremento respecto al cierre de 2025. Este cambio refleja el comportamiento del financiamiento de largo plazo suscrito con Scotiabank, manteniéndose estable con respecto al período anterior.
- En términos de patrimonio, al 31 de marzo de 2026 se registra una reducción de M\$1.614.709 respecto a diciembre de 2025, alcanzando un total de M\$70.550.305. Esta variación se explica por la disminución en ganancias acumuladas (de M\$59.485.781 a M\$57.871.072), asociada a la distribución de dividendos en el período y mitigado por los resultados positivos del trimestre.

Estado de Resultados

ESTADOS DE RESULTADOS	01.01.2026 31.03.2026 M\$	01.01.2025 31.03.2025 M\$
Ingresos de actividades ordinarias	3.753.904	3.871.653
Ganancia bruta	3.753.904	3.871.653
Gasto de administración	(992.274)	(984.246)
Otras ganancias (pérdidas)	586.168	2.855.185
Ingresos financieros	33.121	42.796
Costos financieros	(885.886)	(348.359)
Resultado por unidades de reajuste	(281.880)	(954.907)
Resultado antes de impuesto	2.213.153	4.482.122
Resultado por impuestos a las ganancias	(640.525)	(1.210.173)
Resultado del ejercicio	1.572.628	3.271.949

Análisis (1/2)

- Los ingresos ordinarios al 31 de marzo de 2026 ascienden a M\$3.753.904, lo que representa una disminución de M\$117.749 en comparación con igual período de 2025. Esta disminución se explica por los siguientes efectos:

Ingresos M\$	31-03-2026	31-03-2025	Variación M\$
Ingresos Contratos de Arrendamiento	3.753.904	3.554.120	+199.784
Ingresos por servicios básicos	-	317.533	-317.533
Total Ingresos	3.753.904	3.871.653	-117.749

- Cabe mencionar que el ajuste en ingresos comparado al año 2025, se explica por la modificación del tratamiento del cobro de los servicios básicos de la compañía, el cual a partir de 2026 fue externalizado a una empresa de property management (Integraservicios), la cual se encargará de realizar los pagos de las cuentas de servicios y el posterior cobro a los arrendatarios. Esto genera que, tanto a nivel de ingresos como costos, ya no se consideran los servicios básicos en los resultados de la compañía
- En términos de ingresos por arrendamientos, la variación es positiva, debido a la incorporación de nuevos m2 arrendables al portafolio, tales como el inicio durante 2025 de las rentas del stripcenter de Pérez Zujovic, en Antofagasta, el nuevo local de Wendy´s en Av. Grecia, Antofagasta y los nuevos arrendamientos de Cruz Verde en José Alcalde Délano (iniciado en febrero 2025) y Papa John´s en Curicó
- A nivel de gastos de administración, se observan estables con respecto al mismo período del año 2025, considerando que al 1Q2026 no se incorporan los gastos por servicios básicos, según el cambio comentado anteriormente.
- Las otras ganancias consideran el efecto de la UF en la valorización de las Propiedades de Inversión durante el primer trimestre del año 2025. Cabe mencionar que el primer trimestre del año 2025, refleja un mayor resultado en otras ganancias, debido al resultado de la venta del inmueble de Santa Rosa 5909, en la comuna de San Miguel, suscrito en marzo de 2025
- Los gastos financieros al 1Q2026 se incrementan con respecto al mismo trimestre del año 2025, debido, principalmente, al aumento de deuda financiera por UF 500.000 suscrito en abril de 2025 con Scotiabank y al aumento de las bases bancarias (TAB UF), considerando que el financiamiento mantiene una tasa variable

Flujo de Efectivo

ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO DIRECTO	01.01.2026 31.03.2026 M\$	01.01.2025 31.03.2025 M\$
Flujos procedentes de actividades de operación	2.791.574	2.790.730
Flujos procedentes de actividades de inversión	(481.656)	(850.649)
Flujos procedentes actividades de financiación	(4.668.480)	(2.137.500)
Flujo neto de efectivo y equivalentes al efectivo	(2.358.562)	(197.419)
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del ejercicio	3.419.417	3.354.488
Efectivo y equivalentes al efectivo al final del ejercicio	1.060.855	3.157.069

Análisis

- Al 31 de marzo de 2026 el saldo de efectivo y equivalentes al efectivo alcanzó un valor de M\$1.060.855, lo que representa una disminución de M\$(2.358.562) respecto al saldo de M\$3.419.417 al 31 de diciembre de 2025. 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\$2.791.574, reflejo de la recaudación regular por rentas de arrendamiento y pagos de proveedores operacionales, tales como servicios de mantenimiento, remuneraciones y contribuciones. Este flujo se encuentra en rangos similares al registrado en 2025
- Flujos por actividades de inversión:** Se registró un flujo negativo de M\$481.656, consistente con el avance de proyectos de inversión durante el 1Q2026, actualmente en construcción, destinados a incrementar la capacidad de ingresos futuros
- Flujos por actividades de financiación:** Se observó un flujo negativo de M\$4.668.480, explicado principalmente por 2 efectos relevantes: i) el pago de intereses asociado al financiamiento vigente con banco Scotiabank y ii) el pago de dividendos en el período por M\$3.187.338

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 marzo de 2026, 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 marzo de 2026, 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