

2025

Memoria Integrada | Rentas y Desarrollos Baker



IDENTIFICACIÓN DE LA COMPAÑÍA

NOMBRE O RAZÓN SOCIAL

Rentas y Desarrollo Baker SpA

CÓDIGO POSTAL

7550185

CAPITAL SUSCRITO Y PAGADO

M\$12.679.233

DIRECCIÓN WEB INVERSIONISTAS

www.bakercomercial.cl

DOMICILIO

El Regidor 66, Piso 16, Las Condes

TELÉFONO

+56 22 666 5625

SITIO WEB

www.bakercomercial.cl

CLASIFICADORES DE RIESGO

Feller Rate Clasificadora de Riesgo Ltda. (AA)

Humphreys Clasificadora de Riesgo Ltda. (AA)

TIPO DE SOCIEDAD

Sociedad por Acciones

INSCRIPCIÓN REGISTRO DE VALORES CMF

N.º 1.192 del 11 de febrero de 2021

CORREO ELECTRÓNICO

contacto@bakercomercial.cl

CONTACTO DE RELACIÓN CON INVERSIONISTAS

Pablo Ulloa - Gerente General

pablo.ulloa@bakercomercial.cl

REGISTRO ÚNICO TRIBUTARIO (RUT)

77.104.934-6

AUDITORES EXTERNOS

PricewaterhouseCoopers

Consultores Auditores SpA



ÍNDICE

1	PERFIL DE LA ENTIDAD	4	4	GOBIERNO CORPORATIVO	36	6	CUMPLIMIENTO LEGAL Y NORMATIVO	63
	Carta del Presidente	5		Gobierno Corporativo	37		Relación con clientes, proveedores y trabajadores	64
	Misión, propósito y valores	6		Estructura gobierno corporativo	41			
	Nuestra Historia	7		Directorio de Rentas y Desarrollo Baker	42			
	Hitos destacados del 2025	10		Administración Baker	43			
	Propiedad	15		Gestión e Integración de equipos de trabajo	45			
	Política de Dividendos	16		Gestión de riesgos	46			
				Roles en la gestión y administración de riesgos	48			
				Evaluación de proveedores	50			
				Pago a proveedores	51			
2	MODELO DE NEGOCIOS	17				7	HECHOS RELEVANTES O ESENCIALES	65
	Modelo de Negocios	18						
	Sector industrial	19						
	Inmuebles de Alto Potencial Inmobiliario	20		5	PERSONAS	52		
	Propiedades e Instalaciones	21		Diversidad en el Directorio	54			
	Relación con Grupos de Interés	23		Diversidad en la Organización	55			
				Responsabilidad en la Equidad y Brecha Salarial	56			
				Acoso Laboral y Sexual	57			
3	ESTRATEGIA	27		Permiso Post Natal	58			
	Objetivo Estratégico	28		Canal de Denuncias	59			
	Plan de Negocio e Inversiones	31		Seguridad Laboral	60			
				Capacitación y Beneficios	61			
				Política de Subcontratación	62			
						8	INFORMES FINANCIEROS	67



1 PERFIL DE LA ENTIDAD

CARTA DEL PRESIDENTE

MISIÓN, PROPÓSITO Y VALORES

NUESTRA HISTORIA

HITOS DESTACADOS DEL 2025

PROPIEDAD

POLÍTICA DE DIVIDENDOS



La evolución del mercado inmobiliario comercial (...) nos sitúan en una posición privilegiada para continuar creando valor.



Estimados Accionistas,

Durante 2025, Rentas y Desarrollo Baker consolidó su posición como empresa líder en renta inmobiliaria de estaciones de servicio en Chile. Nuestra compañía avanzó con determinación tanto en la rentabilización de su portafolio como en la generación de flujos estables, pilares fundamentales de la creación de valor de largo plazo para nuestros accionistas.

Nuestro portafolio de activos, distribuidos estratégicamente desde Arica hasta Punta Arenas, respaldados por contratos de largo plazo con arrendatarios de primer nivel crediticio continuó generando flujos de renta estables. En este contexto, la consolidación de Aramco en Chile, nuestro principal arrendatario, profundizó nuestra relación con uno de los actores más relevantes de la industria energética mundial, fortaleciendo la calidad y seguridad de nuestros ingresos.

En materia de crecimiento, ejecutamos exitosamente nuestro plan de inversiones 2025-2026 por un total de UF 130.000. Desarrollamos nuevos stripcenters y espacios comerciales en formato *standalone* en terrenos de alto potencial a lo largo de Chile, agregando más de 2.700 m² a nuestro portafolio con una renta anual esperada superior a las UF 20.000.

La incorporación de nuevas marcas como Burger King, Wendy's y Farmacias Ahumada enriquece la propuesta de valor de nuestros polos comerciales, diversifica nuestra base de arrendatarios y potencia nuestras propiedades como destinos de experiencia y conveniencia. Destaca especialmente el proyecto desarrollado en nuestro terreno en Camilo Henríquez, en la comuna de Puente Alto: el primer local de *Drive Thru* de Dunkin en Chile. Este hito, que iniciará operaciones durante 2026, refleja la confianza que la marca depositó en Baker como plataforma para la innovación de nuevos formatos comerciales, consolidando nuestra posición como impulsores de vanguardia en el sector.

Nuestra clasificación de riesgo crediticio "AA", otorgada por Feller Rate y Humphreys, continúa siendo un sello que refleja la solidez de nuestra estructura financiera y la confianza del mercado en nuestra gestión. Lo anterior nos permite acceder a diversas fuentes de financiamiento en condiciones competitivas. En este contexto, durante 2025 obtuvimos financiamiento bancario adicional por UF 500.000, destinado a respaldar nuestro plan de inversiones y otros usos corporativos.

Un hito fundamental del 2025 fue el primer Investor Day de Baker, un encuentro que convocó a más de 250 líderes del mercado financiero e inmobiliario. Esta instancia nos permitió presentar al mercado los atributos diferenciadores de nuestra

compañía y ratificar nuestra posición como la plataforma líder en renta comercial de estaciones de servicio en Chile. Este liderazgo se sustenta en un portafolio de activos inmobiliarios de alto valor y en nuestra sólida relación de largo plazo con Aramco.

La evolución del mercado inmobiliario comercial, la demanda creciente por formatos de experiencia y conveniencia, y la profundidad de nuestro portafolio de terrenos nos sitúan en una posición privilegiada para continuar creando valor. En Baker, seguiremos optimizando nuestros terrenos con mayor potencial, acompañando a nuestros arrendatarios y explorando nuevas asociaciones estratégicas que amplíen nuestro alcance.

Para terminar, quiero agradecer especialmente el esfuerzo y compromiso de nuestro equipo, cuya dedicación hacen posible cada uno de estos logros. La solidez construida estos años es la plataforma desde la cual seguiremos creciendo, con la misma disciplina y convicción que nos trajo hasta aquí.

JAIME BESA BANDEIRA

Presidente del Directorio



MISIÓN, PROPÓSITO Y VALORES

MISIÓN

Ser la plataforma líder de renta inmobiliaria comercial en Chile, gestionando un portafolio de activos estratégicos y geográficamente diversificados. Nuestro objetivo es generar valor sostenido mediante flujos de renta estables, contratos de largo plazo y relaciones con arrendatarios de alto nivel crediticio, contribuyendo al desarrollo de polos comerciales modernos y eficientes.

PROPÓSITO

Somos una compañía con un portafolio de 95 activos inmobiliarios, con ubicaciones estratégicas de Arica a Punta Arenas, que busca generar polos comerciales con contratos de arrendamientos de largo plazo, que entreguen flujos de renta estables y de riesgo acotado, dado el alto nivel crediticio de nuestros arrendatarios.

Baker es el principal arrendador en Chile de estaciones de servicio Aramco, la mayor empresa petrolera del mundo, mediante contratos de arrendamiento con plazos promedio de 13 años, lo que nos permite ofrecer estabilidad, seguridad y previsibilidad en los ingresos.

Nuestro propósito es acompañar y potenciar el crecimiento de nuestros arrendatarios, entregando espacios comerciales atractivos, de alta visibilidad y con una cartera complementaria de servicios que se refuerzan mutuamente.

El desempeño sólido y la solvencia de nuestros arrendatarios permiten generar flujos de renta estables y sostenidos en el tiempo, creando a su vez valor creciente y de largo plazo para nuestros accionistas.

VALORES

ESTABILIDAD

La estabilidad es el pilar central de nuestro modelo de negocio. Gestionamos un portafolio de activos inmobiliarios estratégicos que generan flujos de renta previsibles y sostenidos en el tiempo, respaldados por contratos de largo plazo, ubicaciones de alto valor y arrendatarios con excelencia crediticia. Construimos relaciones de confianza y continuidad con nuestros socios comerciales, lo que nos permite asegurar una operación robusta, resiliente y consistente frente a distintos ciclos económicos.

CRECIMIENTO

Impulsamos el crecimiento a través del desarrollo continuo de nuestros activos y la identificación de nuevas oportunidades que aumenten el valor del portafolio. Buscamos maximizar el rendimiento de cada ubicación mediante proyectos complementarios y mayor eficiencia de uso del suelo, contribuyendo así a la creación de valor sostenible para todos nuestros stakeholders.

GESTIÓN EFICIENTE

Operamos con un equipo compacto, altamente capacitado y con una fuerte orientación a la ejecución. Nuestra estructura eficiente nos permite administrar un portafolio diversificado de manera responsable, manteniendo costos controlados y estándares elevados de gestión. Esta disciplina operativa es clave para sostener en el tiempo el crecimiento, la estabilidad y la rentabilidad de nuestro negocio.

NUESTRA HISTORIA

1945

West Oil Company cambia su nombre y comienza a llamarse Standard Oil Company, la que abarcaba todos los aspectos de la comercialización del negocio del petróleo, desde la producción, el transporte, la refinación, hasta la venta final de los productos.



1948

Un nuevo cambio de razón social da paso a ESSO Chile, que por varias décadas fue una de las marcas de distribución de combustible más reconocidas en Chile.

2008

Después de casi un siglo de operación, ExxonMobil completó la venta de todos sus activos en Chile a Petrobras.



1913

La primera empresa de distribución de combustibles en Chile, West Oil Company, se conforma como sociedad anónima.



2017

Se oficializó la adquisición de los derechos de la empresa Petrobras Chile Distribución por parte de Inversiones Arion, cuyo único accionista era Private Equity I FI, administrado por Ameris Capital. Así, se inició el negocio a través de la sucesora, Esmax Distribución, cuyo acuerdo contemplaba licencias para mantener las marcas Petrobras, Spacio1 y Lubrax.



2019

Se ejecuta la división del negocio inmobiliario respecto del negocio de distribución de combustibles, creándose Rentas e Inversiones Baker SpA. Dicha sociedad nace con el propósito de constituir una unidad de negocio de renta inmobiliaria estabilizada, enfocada en un horizonte de largo plazo, cuyo objetivo de negocio fuese desarrollar metros cuadrados adicionales de renta inmobiliaria respecto a la red de estaciones de servicio que se adquirieron y construyeron en los cerca de 100 años de historia en el rubro de distribución de combustibles.



NUESTRA HISTORIA

2020

En septiembre, Baker obtiene sus primeras clasificaciones de riesgo con categorías A+ (Feller Rate) y A+ (ICR), demostrando su sólida posición financiera y estable perfil de negocios.

Comienzan también los primeros desarrollos de m² complementarios, con 7 proyectos, destacando los nuevos locales comerciales con Farmacias Cruz Verde, Papa John's y Melt.

2021

En febrero, Baker fue inscrita en el Registro de Valores de la CMF, emitiendo dos líneas de bonos de 10 y 30 años por un monto máximo de UF 2 millones. En abril, Rentas e Inversiones Baker SpA reestructuró su deuda con Scotiabank, consolidando una operación de \$58.820 millones a tres años con estructura bullet y contratando un derivado de cobertura de moneda, transformando la deuda en UF 2 millones a tasa de UF + 0%. El 1 de septiembre de 2021, la compañía se fusionó con Toltén Desarrollo y Rentas SpA, incorporando 7 inmuebles, 5 de ellos con contratos de arrendamiento con Esmax Distribución SpA.



2023

Rentas e Inversiones Baker SpA cambió su razón social a Rentas y Desarrollo Baker SpA tras fusionarse con Diguillín Desarrollo SpA y Trancura Desarrollo SpA, incorporando 7 inmuebles de alto potencial inmobiliario en la Región Metropolitana arrendados a Esmax Distribución.

Se aumentó el capital de la nueva sociedad en \$3.186.754.785. Feller Rate mejoró su calificación

de riesgo de A+ a AA-, destacando su fortalecimiento patrimonial y se firmó un acuerdo de refinanciamiento con Scotiabank por UF 2.000.000 a 3 años, lo que respalda su buen perfil crediticio.

Durante el año, la compañía comenzó la construcción de los nuevos proyectos de stripcenters en Antofagasta, Santiago y Punta Arenas.

2022

En abril de 2022, Baker se independizó de Esmax, contratando personal propio para enfocarse en el negocio de renta inmobiliaria, mientras Esmax continuó con la distribución de combustible. Como parte de su plan de inversiones, Baker construyó una nueva estación de servicio en Frutillar, Región de Los Lagos, para un contrato de arrendamiento de 20 años con Esmax. Además, firmó contratos con cadenas gastronómicas y farmacias, como Farmacias Cruz Verde, Papa John's, Taco Bell y Subway, para desarrollar proyectos en formato stand alone. Se abrieron 6 nuevos locales en diversas ciudades y se desarrollaron dos stripcenters en La Florida y Punta Arenas, con una inversión de UF 93.000.



NUESTRA HISTORIA

En el ámbito financiero, Baker reforzó su posición con el alza de clasificación de AA- a AA de las agencias de clasificación de riesgo Feller Rate y Humphreys y la inscripción de dos líneas de bonos a 10 y 30 años por UF 3.000.000 y refinanciamiento con Scotiabank.

2024

Ingreso de Aramco en Chile mediante la compra del 100% de Esmax, principal arrendatario de Baker y responsable del 90% de sus ingresos, fortaleciendo la estabilidad de flujos gracias a su alto nivel crediticio. Aramco modernizó sus estaciones de servicio, renovando la imagen en 300 ubicaciones (incluidos 89 inmuebles de Baker), potenciando el valor comercial de los activos.

Finalizó la construcción del stripcenter de Antofagasta y Punta Arenas inició su operación; se inició la obra de nuevos proyectos en Maipú (815 m²) y un stand alone en Antofagasta (170 m²), con contratos con marcas como Burger King, Wendy's y Farmacias Ahumada.



HITOS DESTACADOS DEL 2025

NUEVOS PROYECTOS FINALIZADOS

Durante 2025 finalizaron las obras de construcción de tres nuevos proyectos en Maipú, Antofagasta y Valparaíso, los cuales fortalecen el crecimiento orgánico del portafolio y aumentan la presencia de Baker junto a marcas líderes a nivel nacional e internacional.

PROYECTO MAIPÚ

800 m² arrendables incorporados al portafolio

En la comuna de Maipú se completó un desarrollo que suma más de 800 m² arrendables, destacando un local drive-thru arrendado a Burger King, junto a un nuevo local de Farmacias Ahumada y otros operadores complementarios. Este proyecto consolida un nuevo polo comercial anclado en el alto flujo vehicular del sector.



ANTOFAGASTA

Nuevo stand alone Wendy's (170 m²)

En Antofagasta finalizó la construcción de un local comercial stand alone de 170 m², arrendado a Wendy's. Este es el segundo local de la cadena en la ciudad operando junto a una estación de servicio Aramco dentro del portafolio de Baker, reforzando la presencia de marcas globales en el norte del país.



VALPARAÍSO

Nuevo local Papa John's (140 m²)

En Av. Playa Ancha, Valparaíso, se completó la construcción de un nuevo local comercial de 140 m², que será operado por Papa John's. Con esta incorporación, la reconocida cadena de pizzerías alcanza cinco locales arrendados dentro del portafolio de Rentas y Desarrollo Baker, consolidándose como uno de nuestros principales socios comerciales.



HITOS DESTACADOS DEL 2025

INICIO DE NUEVOS PROYECTOS Y ACUERDOS COMERCIALES

Durante 2025, Baker alcanzó importantes acuerdos comerciales orientados tanto a renovar contratos vigentes como a incorporar nuevos arrendatarios a su portafolio, fortaleciendo la estabilidad de flujos y la calidad de nuestros socios comerciales:

RENOVACIÓN DE 5 CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO

Cruz Verde y Papa John's

Se renovaron cinco contratos: cuatro con Cruz Verde y uno con Papa John's, todos en mejores condiciones comerciales, reflejadas en un incremento en la renta de arrendamiento.

Estas renovaciones confirman el alto interés de nuestros arrendatarios por mantenerse como socios estratégicos dentro del portafolio de Baker, además del impacto positivo generado por la llegada de Aramco en la actividad comercial de nuestros activos.

NUEVO CONTRATO DE ARRIENDO CON BAR DUBLÍN

Camilo Henríquez, Puente Alto

Se suscribió un nuevo contrato de arrendamiento con Bar Dublín, que reemplazará al antiguo operador La Casona del Virrey, con un aumento de casi 3 veces en la renta, mejorando de forma significativa la rentabilidad del activo.

STRIPCENTER PÉREZ ZUJOVIC (ANTOFAGASTA)

Ocupación del 100%

Se completó el arriendo del 100% de los locales del stripcenter ubicado en Av. Pérez Zujovic, en Antofagasta, mediante la firma de un contrato con Patatas Antofagasta. Con esto, el activo alcanza su plena estabilización comercial y contribuye a mejorar la diversificación de ingresos en la zona norte.



HITOS DESTACADOS DEL 2025

En términos de nuevos proyectos de construcción, se dio inicio al desarrollo de 3 nuevos locales comerciales, que comenzarán a operar durante el año 2026:

NUEVO LOCAL WENDY'S

Pedro Fontova, Huechuraba (220 m²)

En el inmueble ubicado en Pedro Fontova, Baker desarrolló un local de 220 m² que será operado por la cadena Wendy's, con quien ya se suscribió un nuevo contrato de arrendamiento. Este proyecto refuerza la diversificación de nuestra oferta gastronómica y consolida a Baker como socio preferente de marcas internacionales de alto estándar.

PRIMER DUNKIN DRIVE-THRU DE CHILE

Camilo Henríquez, Puente Alto (120 m²)

Baker fue seleccionado por Dunkin para el desarrollo de su primer formato drive-thru en Chile, hito que posiciona a nuestra compañía como un referente en innovación comercial dentro del país. El proyecto contempla un local de 120 m² en el inmueble de Camilo Henríquez, incorporando un formato de alta eficiencia operativa y flujo vehicular.

NUEVOS LOCALES COMERCIALES EN LA SERENA

Juan de Dios Peni (192 m²)

Para el año 2025 se acordó el inicio del desarrollo de dos nuevos locales comerciales, incorporando 192 m² adicionales, en el inmueble de Juan de Dios Peni, en La Serena. Estas nuevas unidades complementarán la oferta comercial existente y permitirán conformar un nuevo polo de servicios, fortaleciendo la presencia de Aramco y demás operadores en un sector de alto crecimiento.



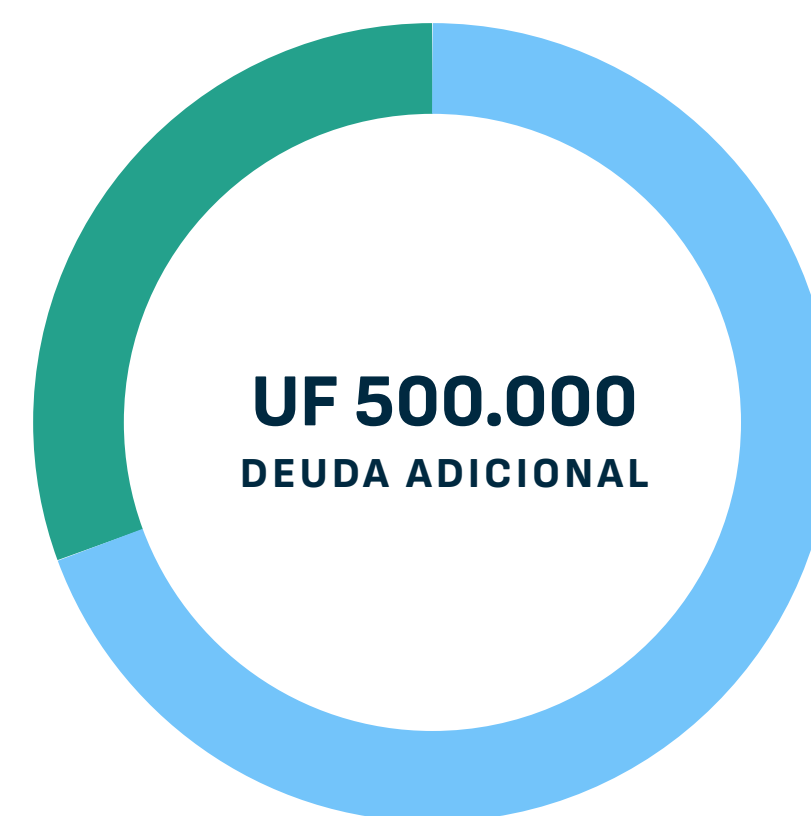
HITOS DESTACADOS DEL 2025

RENEGOCIACIÓN DE FINANCIAMIENTO BANCARIO

Durante abril de 2025, Baker completó exitosamente el refinanciamiento del 100% de su deuda financiera, por un total de UF 2.500.000 a un plazo de 4 años.

Del monto total, UF 2.000.000 correspondieron a la refinanciación de la deuda vigente, mientras que UF 500.000 se estructuraron como deuda adicional.

Este proceso reafirma el firme respaldo del mercado financiero hacia Baker y evidencia la solidez operativa, la capacidad de generación de flujos y la estabilidad de largo plazo del portafolio de la compañía.



Los fondos provenientes de esta nueva deuda se destinaron a:

UF 150.000
PARA FINANCIAR EL PLAN DE INVERSIONES DE BAKER

UF 350.000
PARA EL PAGO DE DIVIDENDOS A SU ACCIONISTA, EL FONDO PRIVATE EQUITY REAL ESTATE



HITOS DESTACADOS DEL 2025

PROCESO DE VENTA RENTAS Y DESARROLLO BAKER SPA

Mediante un hecho esencial ante la Comisión para el Mercado Financiero (CMF) con fecha 8 de septiembre de 2025, el Fondo de Inversión Private Equity Real Estate comunicó al mercado el inicio formal de venta de las acciones de Rentas y Desarrollo Baker SpA.

A partir de este hecho, se inició la preparación de la información necesaria para el proceso de venta, en coordinación con los asesores financieros e inmobiliarios de la transacción, CBRE y Larraín Vial. Como lanzamiento oficial, la compañía preparó y realizó una reunión ampliada en el marco de su Investor Day, realizado en el Hotel The Ritz-Carlton en Santiago el 7 de octubre.

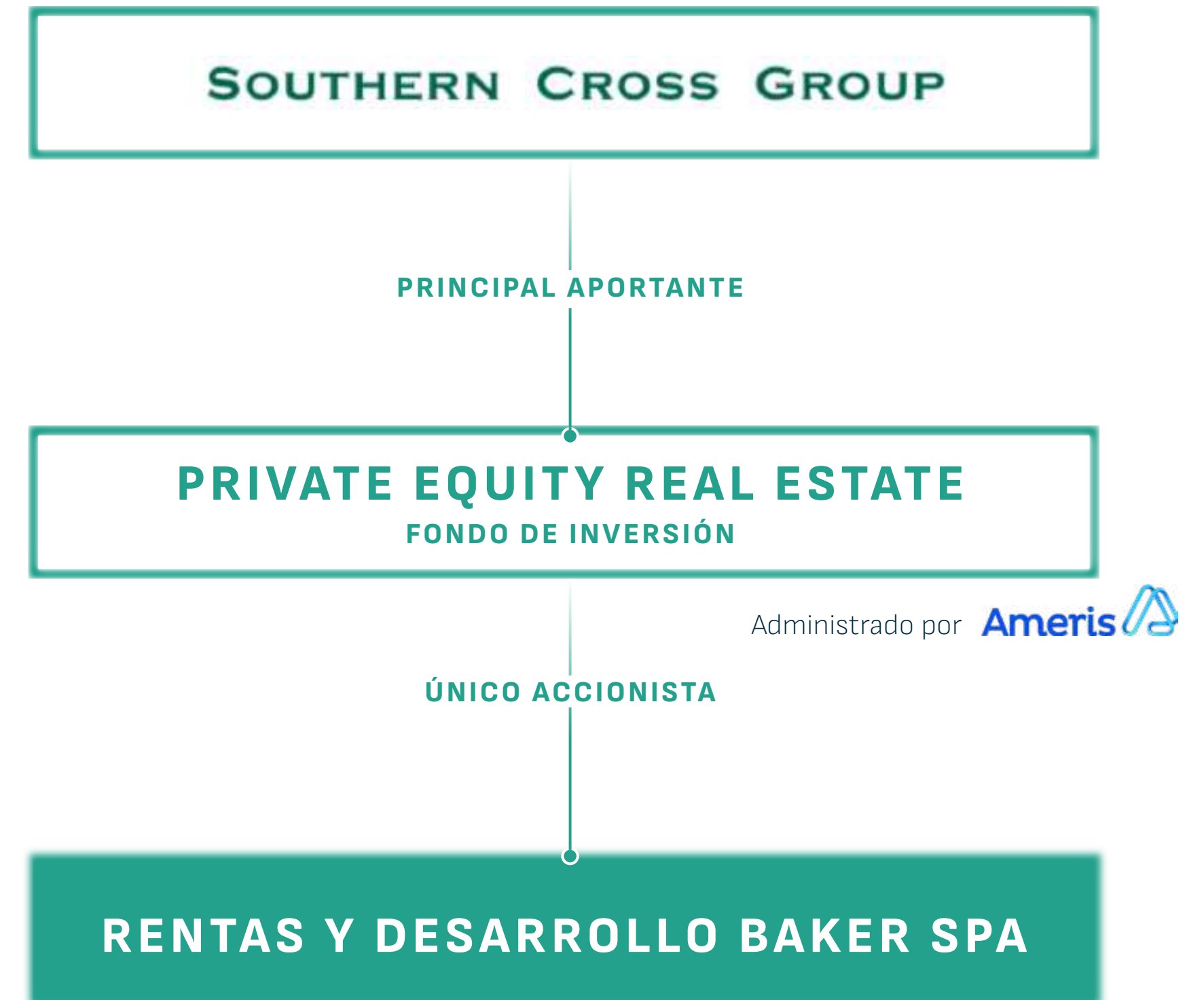
El evento, que contó con más de 250 asistentes, tuvo una gran aceptación y fue una oportunidad valiosa para presentar cómo la compañía se ha consolidado cómo la plataforma líder en renta comercial de estaciones de servicio en Chile, con un portafolio de 95 terrenos estratégicos, de alto potencial inmobiliario y una relación de largo plazo.



PROPIEDAD

Al cierre del 2025, de acuerdo con lo establecido en el título XV de la Ley N.º 18.045, Rentas y Desarrollo Baker SpA, es una sociedad por acciones, cuyo único accionista es Private Equity Real Estate, Fondo de Inversión, administrado por Ameris Capital Administradora General de Fondos S.A. (Ameris) y cuyo principal aportante es Southern Cross Group (SCG).

ACCIONISTA	RUN	NÚMERO DE ACCIONES	PARTICIPACIÓN	TIPO DE ACCIONISTA
Private Equity Real Estate Fondo de Inversión	77.704.831-7	11.641.464.812	100%	Controlador



POLÍTICA DE DIVIDENDOS

La distribución de las utilidades deberá acordarse por la junta de accionistas de la Sociedad, pudiendo acordar la distribución de cualquier porcentaje de éstas o ninguno si así lo estima conveniente para los intereses sociales.

El directorio de la Sociedad podrá distribuir dividendos provisorios durante el ejercicio, con cargo a las utilidades de este, sin ningún tipo de responsabilidad para ellos ni para los miembros de su directorio o personas relacionadas. En caso de que los dividendos provisorios distribuidos a los accionistas con cargo a las utilidades líquidas de un determinado ejercicio sean superiores al monto definitivo de dichas utilidades líquidas, según los

estados financieros de la Sociedad al treinta y uno de diciembre de dicho ejercicio, automáticamente deberá asignarse dicho exceso a las utilidades retenidas provenientes de balances aprobados por juntas de accionistas.

En caso de no existir dichas utilidades, la distribución de dividendos provisorios en exceso deberá tratarse como una disminución de capital.

Para el ejercicio 2023, 2024 y 2025, hubo los siguientes repartos de dividendos:

Fecha de Pago	Pesos por Acción	Monto Total M\$	Tipo Dividendo	Distribución
28-03-2023	0,11609	1.000.000	Eventual	Con cargo a utilidades acumuladas
27-06-2023	0,11609	1.000.000	Eventual	Con cargo a utilidades acumuladas
12-09-2023	0,11609	1.000.000	Eventual	Con cargo a utilidades acumuladas
23-11-2023	0,21475	2.500.000	Eventual	Con cargo a utilidades acumuladas
21-03-2024	0,0859	1.000.000	Eventual	Con cargo a utilidades acumuladas
26-05-2024	0,0859	1.000.000	Eventual	Con cargo a utilidades acumuladas
26-09-2024	0,0859	1.000.000	Eventual	Con cargo a utilidades acumuladas
19-12-2024	0,0859	1.000.000	Eventual	Con cargo a utilidades acumuladas
11-03-2025	0,0859	1.000.000	Eventual	Con cargo a utilidades acumuladas
11-04-2025	1,1711	13.633.260	Eventual	Con cargo a utilidades acumuladas
10-06-2025	0,3369	3.922.003	Eventual	Con cargo a utilidades acumuladas
09-09-2025	0,3392	3.948.565	Eventual	Con cargo a utilidades acumuladas
16-12-2025	0,1704	1.983.713	Eventual	Con cargo a utilidades acumuladas



2 MODELO DE NEGOCIOS

MODELO DE NEGOCIOS

SECTOR INDUSTRIAL

INMUEBLES DE ALTO POTENCIAL INMOBILIARIO

PROPIEDADES E INSTALACIONES

RELACIÓN CON GRUPOS DE INTERÉS



MODELO DE NEGOCIOS

Rentas y Desarrollo Baker es una empresa de renta inmobiliaria, cuyo portafolio está compuesto por 95 activos inmobiliarios arrendados a largo plazo a estaciones de servicio, tiendas de conveniencia, farmacias y distintas cadenas de gastronomía.

Baker tiene presencia de Arica a Punta Arenas y su principal arrendatario es Esmax Distribución, el tercer distribuidor de combustibles más grande de Chile, y filial del grupo Aramco Saudi, una de las empresas de mayor capitalización bursátil en el mundo.

Adicionalmente, Baker desarrolla proyectos de stripcenter y locales comerciales en formato stand alone, como complemento a las estaciones de servicio, con el objetivo de generar polos comerciales en las distintas ciudades en las que tiene presencia.

en las principales carreteras del país, asegurando una presencia clave en zonas de alto tránsito y logística. Esta distribución equilibrada entre el entorno urbano y las vías de conectividad refuerza la solidez del portafolio, permitiendo diversificación y estabilidad en el rendimiento de los activos.


En base a lo anterior, Baker no solo maximiza la rentabilidad de sus inversiones, sino que también contribuye al desarrollo de espacios estratégicos que potencian el crecimiento económico y empresarial del país.

El portafolio de Baker se caracteriza por las ubicaciones estratégicas de sus activos inmobiliarios, asegurando una posición privilegiada en las principales zonas de actividad económica y comercial del país. Actualmente, el 94% de sus inmuebles se encuentran en los centros urbanos más importantes de Chile, lo que permite aprovechar al máximo la conectividad, la infraestructura y la alta demanda de estas áreas. Este posicionamiento facilita la atracción de clientes y arrendatarios de primer nivel y garantiza una valorización sostenida en el tiempo. Por otro lado, el 6% restante del portafolio tiene presencia



 95
ACTIVOS

 94%
CIUDAD

 6%
CARRETERA

 38
METROPOLITANA
57
REGIONES



SECTOR INDUSTRIAL

Durante 2025, el mercado de stripcenters en la Región Metropolitana mostró señales de ajuste luego de varios años de fuerte expansión.

6,6%
**TASA DE VACANCIA
DEL SEGMENTO**

3,1%
**AVANCE
PROMEDIO ANUAL**

De acuerdo con el *Reporte de Strip Centers 1S 2025* de Colliers, la tasa de vacancia del segmento alcanzó 6,6% durante el primer semestre del año, lo que representa un aumento respecto de los niveles históricamente bajos observados en periodos previos. Este incremento se explica principalmente por una absorción más lenta de los espacios disponibles y por un menor ingreso de nuevos centros durante el periodo, lo que ha moderado el dinamismo que caracterizó al sector en años anteriores.

A pesar de este aumento de vacancia, Colliers destaca que el mercado mantiene una trayectoria de crecimiento estable, con un avance promedio anual de 3,1% en los últimos tres años, reflejando que el desarrollo del stock continúa siendo positivo en el mediano plazo. Esta

expansión sostenida se vincula con la consolidación de corredores urbanos que presentan alta densidad residencial, donde el formato de stripcenter sigue siendo atractivo para operadores comerciales y servicios de proximidad.

Complementando esta visión, un reportaje de La Tercera (Pulso, 2025) señala que el sector cerró 2024 con precios y vacancia al alza, tendencia que se mantuvo en los primeros meses de 2025. Sin embargo, analistas del sector consideran que el mercado continúa siendo “positivo y estable”, dado que el formato mantiene resiliencia frente a ciclos económicos, cuenta con una demanda relativamente inelástica en barrios consolidados y sigue siendo un vehículo de inversión atractivo en el mercado inmobiliario comercial.

En síntesis, los indicadores disponibles para 2025 muestran que el mercado de stripcenters se encuentra en una fase de normalización, caracterizada por niveles de vacancia superiores al promedio histórico, pero con fundamentos estructurales que continúan respaldando su viabilidad y expansión.

LA COMBINACIÓN DE UNA MODERADA TASA DE CRECIMIENTO DEL STOCK, JUNTO CON LA ESTABILIDAD EN LA DEMANDA POR COMERCIO DE CERCANÍA, PERMITE PROYECTAR QUE EL SEGMENTO MANTENDRÁ CONDICIONES SALUDABLES EN EL MEDIANO PLAZO, AUNQUE CON UN RITMO DE OCUPACIÓN MÁS EQUILIBRADO QUE EN CICLOS ANTERIORES.



INMUEBLES DE ALTO POTENCIAL INMOBILIARIO

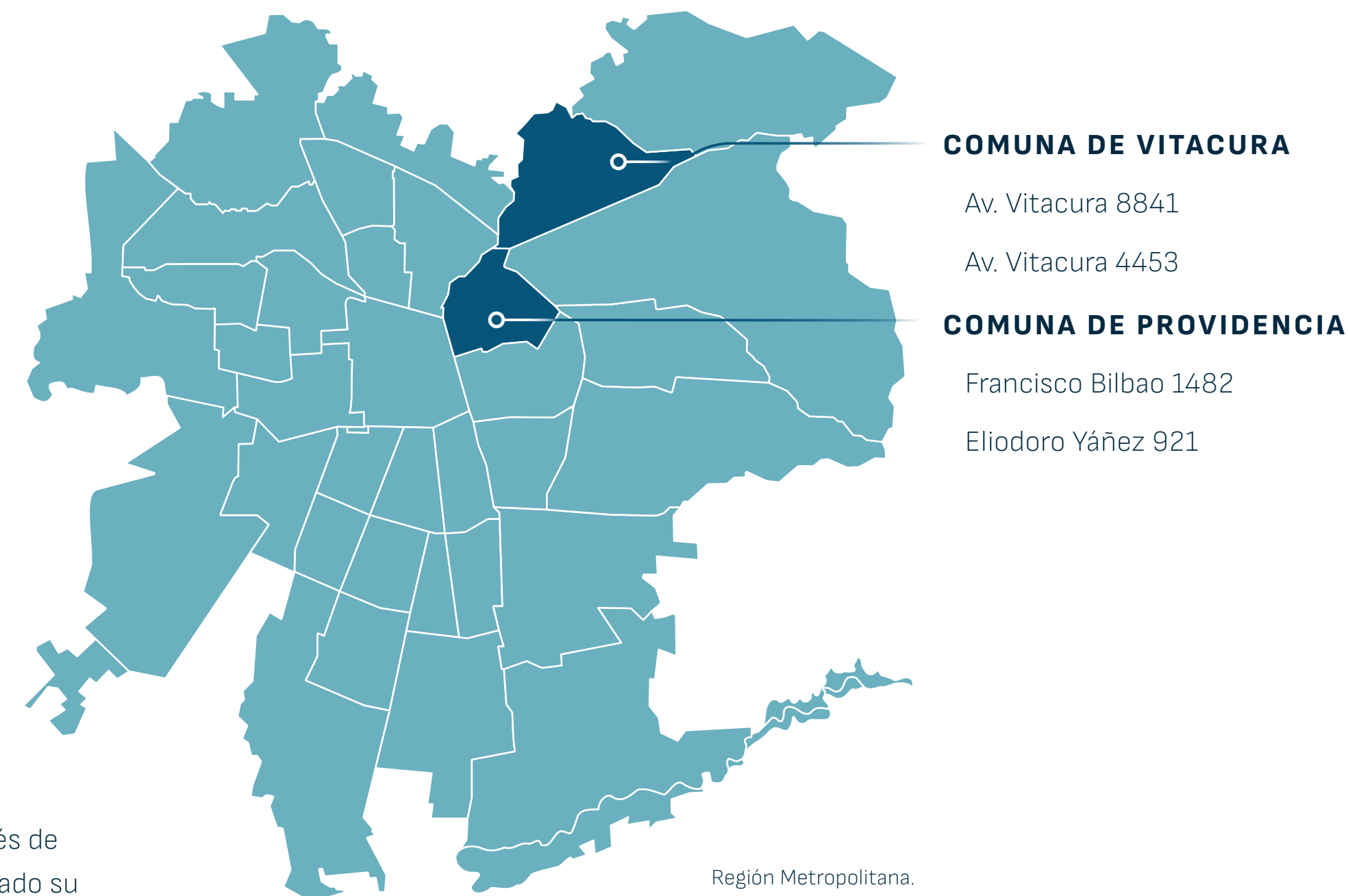
Los inmuebles de Baker están estratégicamente ubicados en zonas de alto crecimiento urbano, lo que no solo impulsa la valorización de las propiedades con el tiempo, sino que también garantiza un constante flujo de clientes para las estaciones de servicio.



Su presencia en entornos con expansión urbana consolidada fortalece su atractivo como activos de inversión a largo plazo.

El portafolio de Baker incluye propiedades de alto valor inmobiliario que, además de ser ubicaciones clave para nuestro principal arrendatario, Aramco, cuentan con un importante potencial para futuros desarrollos en altura. Sus características privilegiadas, como la excelente conectividad, infraestructura consolidada y normativas urbanísticas favorables, los convierten en activos de alto potencial para diversos proyectos inmobiliarios.

Dentro de nuestra cartera de activos, destacan aquellos situados en el sector oriente de la Región Metropolitana, donde, a través de anteproyectos, hemos conceptualizado su capacidad para desarrollos alternativos y su proyección inmobiliaria. Entre ellos sobresalen los inmuebles ubicados en Bilbao 1482, comuna de Providencia, y Av. Vitacura 8841, comuna de Vitacura, entre otros, consolidándose como ubicaciones privilegiadas en el mercado inmobiliario.



PROPIEDADES E INSTALACIONES

Las propiedades de Baker cuentan con ubicaciones estratégicas distribuidas a lo largo de Chile, desde Arica hasta Punta Arenas, abarcando los principales centros urbanos del país.

Su presencia en estas ubicaciones clave no solo les otorga un alto valor inmobiliario, sino que también les permite desempeñar un rol fundamental en el desarrollo económico local.

Gracias a su ubicación privilegiada y a la consolidación de importantes marcas y servicios en sus terrenos, las propiedades de Baker tienen la capacidad de generar polos comerciales en cada ciudad donde están presentes.

Estos espacios se convierten en puntos de referencia para la actividad económica, atrayendo un flujo constante de clientes y fomentando el crecimiento del comercio, el empleo y la infraestructura en su entorno.



PROPIEDADES E INSTALACIONES



1 REGIÓN DE LIBERTADOR BERNARDO O'HIGGINS

Rancagua

La Compañía 0353

4 REGIÓN DE MAULE

Curicó

Manso de Velasco 423

Parral

Panamericana Sur Km. 341

Talca

Av. Carlos Schorr 355

17 Oriente con 1 Norte 2255

3 REGIÓN DE ÑUBLE

Chillán

Arauco 812

Av. Argentina 550

Quillón

O'Higgins 622, Quillón

7 REGIÓN DE LA ARAUCANÍA

Temuco

Barros Arana 52

General Mackenna 699

Av. Alemania 01591

Caupolicán esq. O'Higgins

Av. Francisco Salazar 01540

Vilcún

Panamericana Sur Km. 658

Collipulli

Panamericana Sur Km. 580

2 REGIÓN DE LOS RÍOS

Futrono

José Manuel Balmaceda 1005

Valdivia

Picarte 1027

4 REGIÓN DE LOS LAGOS

Osorno

Patricio Lynch 1801

Panamericana Sur Km. 915

Frutillar

Arturo Alessandri Lote B4

Puerto Montt

Serena 90

37 REGIÓN METROPOLITANA

Estación Central

Av. Bernardo O'Higgins 5027

Av. Gladys Marín 6475

Av. Gladys Marín 6475 LT 1A

Huechuraba

Pedro Fontova 7523

Independencia

Panamericana Norte 2797

La Cisterna

Gran Avenida 7390

La Florida

Vicuña Mackenna 9815

Rojas Magallanes 1459

Las Condes

Apoquindo 8423

Cristóbal Colón 7550

Manquehue Sur 1590

Av. Las Condes 12355

Nuñoa

Av. Grecia 1060

José Pedro Alessandri 475

Conchalí

Av. Américo Vespucio 1880

Lo Barnechea

José Alcalde Délano 10630

Lo Prado

San Pablo 6256

Maipú

Av. Américo Vespucio 1677

Pajaritos 3439

Av. Parque Central Poniente 21

Providencia

Andrés Bello 2161

Eliodoro Yáñez 921

Francisco Bilbao 1482

Vitacura

Luis Pasteur 6725

Av. Vitacura 4453

Av. Vitacura 8841

Peñalolén

Tobalaba 12155

9 REGIÓN DE BIOBÍO

Concepción

Av. 21 de Mayo 3150 esq. Pedro de Oña (terreno)

Av. Pedro de Valdivia 1265

Cañete

Av. Pdte. Frei 1151

Hualpén

Av. Las Golondrinas 1895

Talcahuano

Av. Blanco Encalada 702

Puente Alto

Av. Concha y Toro 555

Av. Camilo Henríquez 3674

Recoleta

Arzobispo Valdivieso 384

Bellavista 135

Pudahuel

Carretera Ruta 68 N° 11341

Av. Américo Vespucio Norte 1273

Quilicura

O'Higgins 099, Quilicura

San Bernardo

Freire 301

San Joaquín

Santa Rosa 2414

Renca

Domingo Santa María 3925

Santiago Sur

Av. Matta 1345

Los Ángeles

O'Higgins 100

Panamericana Sur Km. 510

Cruce Antuco

San Pedro de la Paz

Pedro Aguirre Cerda 2155

Tomé

Serrano 855



RELACIÓN CON GRUPOS DE INTERÉS

RELACIÓN CON ACCIONISTAS E INVERSIONISTAS

Durante el año 2025, hemos mantenido una comunicación activa, transparente y permanente con nuestros accionistas e inversionistas, con el propósito de entregar una visión clara y actualizada de nuestra estrategia corporativa, desempeño financiero y proyecciones futuras.

Baker continúa realizando reuniones periódicas para analizar y presentar en detalle los resultados de la compañía, promoviendo un diálogo abierto que fortalece la confianza y la toma de decisiones informada.

Asimismo, hemos reforzado nuestras iniciativas de divulgación, implementando mejoras en los procesos de entrega de información relevante. Esto garantiza que nuestros accionistas e inversionistas reciban actualizaciones oportunas, completas y alineadas con los estándares de gobierno corporativo, respaldando así nuestras metas de crecimiento sostenible a largo plazo.

RELACIÓN CON PERSONAS

Durante el año 2025, nuestra empresa ha reforzado su compromiso con las personas, conscientes de que son el motor esencial del crecimiento y del éxito organizacional. Tanto en nuestro trabajo con los colaboradores como en la relación que mantenemos con las comunidades, hemos fortalecido vínculos basados en la confianza, el respeto y la cooperación, reconociendo el aporte único de cada persona al cumplimiento de nuestros objetivos estratégicos.

En el ámbito interno, avanzamos en la implementación de diversas iniciativas orientadas a consolidar un entorno laboral inclusivo, diverso y seguro, que permita a todos nuestros colaboradores desarrollarse profesionalmente y sentirse plenamente valorados.

Nuestra cultura organizacional continúa siendo un pilar fundamental, impulsada por la comunicación abierta, el trabajo colaborativo y el reconocimiento permanente de los logros individuales y colectivos.

AUTORIDADES Y ORGANISMOS PÚBLICOS

En Baker, mantener los más altos estándares de transparencia y de cumplimiento estricto de las leyes y regulaciones vigentes es una prioridad fundamental. Somos plenamente conscientes de que la confianza de nuestros grupos de interés, en especial de las autoridades regulatorias, depende de nuestra capacidad para entregar información precisa, clara y oportuna.

En línea con este compromiso, hemos establecido un calendario riguroso para la presentación de la información financiera conforme a la normativa requerida por los organismos competentes. Esta planificación no solo nos permite cumplir de manera eficiente con los plazos establecidos, sino que también asegura que cada informe sea sometido a una revisión exhaustiva, garantizando su exactitud, coherencia y alineación con los estándares de gobernanza corporativa.

AL MANTENER UNA COMUNICACIÓN TRANSPARENTE, ORDENADA Y PUNTUAL, REAFIRMAMOS NUESTRA RESPONSABILIDAD INSTITUCIONAL Y NUESTRA CONTRIBUCIÓN A UN ENTORNO REGULATORIO SÓLIDO Y CONFIABLE.

Este compromiso refleja no solo nuestra integridad empresarial, sino también nuestra dedicación a construir relaciones de confianza duraderas con las autoridades y con todos nuestros grupos de interés.

CANALES DE COMUNICACIÓN CON GRUPOS DE INTERÉS

Durante el último año, hemos continuado avanzando en el fortalecimiento de nuestros canales de comunicación con los distintos grupos de interés, especialmente a través de nuestra página web, uno de los principales medios de interacción y difusión de información relevante.

RELACIÓN CON GRUPOS DE INTERÉS

RELACIÓN CON CLIENTES Y PROVEEDORES DE BAKER

CLIENTES

En Baker, nuestros clientes son el eje central de nuestro modelo de negocio, ya que su contribución mediante el pago de rentas de arrendamiento sustenta la estabilidad y continuidad de los flujos recurrentes de la compañía. Somos conscientes de que la satisfacción de nuestros arrendatarios es fundamental para el éxito sostenido de la empresa, por lo que trabajamos activamente en mantener una relación cercana, transparente y de apoyo permanente.

Durante el año, hemos puesto especial énfasis en fortalecer los canales de comunicación con nuestros arrendatarios, ofreciéndoles acceso directo y eficiente para atender cualquier consulta o requerimiento. Nuestro enfoque de atención personalizada nos permite responder con rapidez y eficacia, generando un entorno de confianza donde cada arrendatario se siente acompañado y respaldado.

Este enfoque proactivo no solo impulsa la satisfacción de nuestros clientes, sino que también nos permite identificar nuevas oportunidades de colaboración, crecimiento y desarrollo conjunto.

Gracias a esta relación cercana y de largo plazo, consideramos a nuestros arrendatarios como socios estratégicos, cuyos intereses convergen con los de Baker para avanzar hacia un crecimiento sostenible.

Nuestro compromiso es ofrecerles una experiencia que promueva la estabilidad, la continuidad operativa y, en consecuencia, la solidez de los ingresos recurrentes que constituyen la base financiera de nuestra compañía.



RELACIÓN CON GRUPOS DE INTERÉS

PROVEEDORES

Durante el año 2025, nuestros proveedores continuaron desempeñando un rol esencial dentro de la cadena que asegura la continuidad operativa de Baker y el éxito de nuestros proyectos de desarrollo.

Por esta razón, mantenemos un enfoque estratégico orientado a construir relaciones de largo plazo basadas en la confianza, la transparencia y la comunicación permanente.

El diálogo abierto con nuestros proveedores nos permite identificar oportunidades para optimizar procesos, mejorar la calidad de los productos y servicios involucrados en nuestras operaciones y garantizar que cada etapa se ejecute de manera eficiente y alineada con los más altos estándares de gestión y cumplimiento.

En Baker valoramos profundamente contar con una red de proveedores confiables que compartan nuestro compromiso con la excelencia

y la sostenibilidad. Nuestro propósito es seguir fortaleciendo estas alianzas, promoviendo un crecimiento conjunto que beneficie tanto a la compañía como a nuestros socios estratégicos. Clientes y proveedores constituyen pilares fundamentales para el éxito de Baker, y a través de relaciones colaborativas, transparentes y de largo plazo, continuamos consolidando una operación sólida y un entorno de desarrollo sostenible para todas las partes involucradas.

Reafirmamos nuestro compromiso de seguir impulsando estos vínculos, resguardando así la estabilidad y el crecimiento a largo plazo de la empresa.



RELACIÓN CON GRUPOS DE INTERÉS

RELACIÓN CON LAS COMUNIDADES

Durante el año 2025, hemos intensificado nuestros esfuerzos para fortalecer la relación con las comunidades en las que operamos, mediante el desarrollo de polos comerciales destinados a impulsar el crecimiento económico local y generar nuevas oportunidades laborales.

ESTE ENFOQUE NO SOLO CONTRIBUYE AL BIENESTAR Y DINAMISMO DE LAS COMUNIDADES, SINO QUE TAMBIÉN CONSOLIDA LA PRESENCIA DE BAKER COMO UN ACTOR COMPROMETIDO CON EL DESARROLLO TERRITORIAL.

La creación de estos polos comerciales busca estimular las economías regionales, promoviendo el comercio local, el emprendimiento y la colaboración entre los distintos actores del ecosistema empresarial. Se conciben como espacios que potencian la actividad económica, donde proveedores locales y la comunidad en general pueden acceder a un entorno comercial más competitivo, diverso y cooperativo.

Al integrar empresas locales en estos polos, contribuimos a la diversificación económica y a la apertura de nuevas oportunidades de negocio, fortaleciendo el tejido productivo de cada zona. Un ejemplo

de ello es el inicio de la operación de nuestro stripcenter en la ciudad de Antofagasta, el cual ha dado origen a un nuevo polo comercial compuesto por reconocidas cadenas como Aramco, Wendy's y Farmacias Ahumada, entre otros. Este proyecto ha generado un punto de encuentro comercial que dinamiza la economía local y favorece el crecimiento sostenible de la comunidad.





3 ESTRATEGIA

OBJETIVOS ESTRATÉGICOS

PLAN DE NEGOCIOS E INVERSIONES



OBJETIVOS ESTRATÉGICOS

RENTAS Y DESARROLLO BAKER SPA ES UNA COMPAÑÍA DE RENTA INMOBILIARIA

cuyo objetivo principal es la generación de flujos de ingresos estables, predecibles y de largo plazo, a través del arrendamiento de terrenos estratégicamente ubicados para el desarrollo y operación de estaciones de servicio y espacios comerciales complementarios.

La estrategia de la Compañía se sustenta en un **modelo de negocio orientado a la estabilidad de los flujos**, apoyado en contratos de largo plazo con un arrendatario ancla de primer nivel, y en la captura de oportunidades de crecimiento mediante el desarrollo de superficies actualmente disponibles en el portafolio y complementarias a las estaciones de servicio.

El principal arrendatario de Baker es Esmax, filial en Chile de Aramco, la mayor empresa petrolera del mundo, con quien la Compañía mantiene

89 contratos de arrendamiento de largo plazo. Esta relación contractual constituye el eje central de la estrategia de Baker, ya que permite asegurar un flujo de ingresos recurrente, estable y con bajo riesgo de crédito, otorgando alta visibilidad y resiliencia al negocio inmobiliario de la Compañía. La solidez financiera, el posicionamiento de mercado y la escala de Aramco refuerzan la estabilidad del portafolio y respaldan la sostenibilidad de los flujos en el largo plazo.

Complementariamente, Baker ha desarrollado una estrategia de diversificación de ingresos mediante la incorporación de arrendatarios complementarios en formatos comerciales asociados a las estaciones de servicio, tales como farmacias, restaurantes de comida rápida y otros comercios. Estos desarrollos permiten capturar valor adicional de los terrenos, manteniendo un perfil de ingresos estable, dado que se trata de cadenas reconocidas, con modelos de negocio probados y fuerte presencia en el mercado nacional.



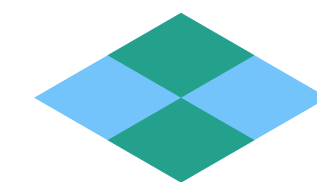
OBJETIVOS ESTRATÉGICOS

El portafolio inmobiliario de Baker se extiende desde Arica hasta Punta Arenas, con terrenos mayoritariamente emplazados en zonas urbanas consolidadas, de alto flujo vehicular y tránsito peatonal, características que los convierten en ubicaciones altamente atractivas para el desarrollo comercial. Estas localizaciones no solo aseguran la viabilidad operativa de las estaciones de servicio y sus negocios complementarios, sino que también presentan un alto potencial de plusvalía inmobiliaria en el corto y largo plazo.

En línea con lo anterior, uno de los objetivos estratégicos clave de la Compañía es resguardar y potenciar el valor inmobiliario de su portafolio, a través de una gestión activa de los activos, que incluye la tramitación y aprobación de anteproyectos, permisos de edificación y definiciones urbanísticas que permitan maximizar la flexibilidad futura de los terrenos. Esta estrategia busca mantener opcionalidad estratégica sobre los activos, permitiendo evaluar oportunamente alternativas de desarrollo, reconversión o monetización, tanto en el corto como en el largo plazo.



La estrategia de crecimiento de Baker se enfoca principalmente en la **rentabilización de terrenos subutilizados, mediante el desarrollo de espacios comerciales residuales y complementarios a la estación de servicio.**



ACTUALMENTE, EL PORTAFOLIO CUENTA CON

Más de 13.000 m²

**SUPERFICIE POTENCIALMENTE
DESARROLLABLE**

lo que representa una relevante oportunidad de crecimiento, con inversiones acotadas y retornos atractivos, apalancados en la infraestructura existente y en la estabilidad de los flujos generados por el arrendatario ancla.



OBJETIVOS ESTRATÉGICOS

EN SÍNTESIS, LA ESTRATEGIA DE RENTAS Y DESARROLLO BAKER SPA COMBINA:

- 1 Estabilidad y predictibilidad de flujos, sustentadas en contratos de largo plazo con un arrendatario ancla de primer nivel.
- 2 Crecimiento, mediante el desarrollo de espacios comerciales complementarios en espacios residuales disponibles.
- 3 Preservación y valorización del patrimonio inmobiliario, resguardando terrenos estratégicos con alto potencial de plusvalía.
- 4 Flexibilidad estratégica, que permite monitorear y capturar oportunidades de monetización y creación de valor, tanto en horizontes de corto como de largo plazo.

Este enfoque integral permite a Baker consolidarse como una plataforma inmobiliaria estable, resiliente y con oportunidades de crecimiento sostenible en el tiempo.



PLAN DE NEGOCIO E INVERSIONES

El plan de negocios de **Rentas y Desarrollo Baker SpA** se sustenta en la rentabilización del portafolio inmobiliario existente, mediante el desarrollo de espacios comerciales complementarios en terrenos actualmente operativos y con espacio residual disponible, además de la monetización estratégica de terrenos con alto valor inmobiliario, tanto en el corto como en el largo plazo.



La estrategia de Baker combina flujos de renta estables y de largo plazo, apalancados en contratos con operadores de primer nivel, con una gestión activa del potencial inmobiliario de sus activos, permitiendo capturar valor adicional a través del desarrollo de los inmuebles.

PLAN DE INVERSIÓN 2025-2031

El plan de inversiones 2025–2031 contempla un pipeline de proyectos de desarrollo inmobiliario por más de 13.000 m² de GLA adicional, principalmente en formatos Stand Alone y Strip Center, los cuales se ejecutan de manera escalonada en función de la obtención de permisos, cierre comercial y condiciones de mercado.

Estos proyectos presentan retornos esperados atractivos, toda vez que se desarrollan sobre terrenos ya existentes de la compañía, contribuyendo de manera relevante al crecimiento del NOI de la Compañía en el corto y largo plazo.

Durante 2025 y 2026 ya se encuentran en desarrollo importantes proyectos con un monto de inversión estimado de **UF 130.000**, mediante la incorporación de nuevos metros cuadrados construidos en los espacios residuales disponibles. Estos desarrollos ya llevan un grado de cumplimiento superior al 80%, dado los avances iniciados durante el año 2025 y actualmente en ejecución durante el 2026.



PLAN DE NEGOCIO E INVERSIONES

PLAN DE INVERSIÓN 2025-2031

DESARROLLO DE PROYECTOS COMERCIALES EN FORMATO STRIP CENTER

Baker posee espacios dentro de terrenos donde actualmente operan estaciones de servicio, los cuales presentan condiciones favorables para el desarrollo de proyectos comerciales de escala vecinal en formato de Strip Center. Este tipo de desarrollo permite enriquecer la oferta de productos y servicios del inmueble, transformándolo en un polo comercial atractivo para los clientes y generando sinergias con la operación de la estación de servicio.



DURANTE EL AÑO 2025 INICIÓ SU OPERACIÓN EL STRIP CENTER UBICADO EN AVENIDA EDMUNDO PÉREZ ZÚJOVIC, ANTOFAGASTA, PROYECTO QUE INCORPORÓ APROXIMADAMENTE 484 M² DE SUPERFICIE COMERCIAL ADICIONAL, COMPLEMENTANDO UNA ESTACIÓN ARAMCO Y SU TIENDA DE CONVENIENCIA ASTOP DE 270 M².

Adicionalmente, durante el mismo período se inició la construcción de un nuevo Strip Center en Avenida Hugo Bravo, Maipú, con una superficie aproximada de 844 m², diseñado como complemento a la estación Aramco y aStop existentes. Este proyecto contempla, entre otros espacios, un local de Burger King en formato Drive Thru de aproximadamente 300 m², acompañado de otras marcas reconocidas en el mercado como Farmacias Ahumada y Dunkin. El proyecto ya tiene un avance del 100% en su construcción y comenzará a operar durante el primer semestre del 2026.



PLAN DE NEGOCIO E INVERSIONES

PLAN DE INVERSIÓN 2025-2031

DESARROLLO Y ARRENDAMIENTO DE ESPACIOS COMERCIALES EN FORMATO STAND ALONE

Las estaciones de servicio generan un flujo constante de clientes, lo que favorece el desarrollo de comercio adicional dentro de los terrenos de Baker, operando como un complemento natural al negocio del combustible y agregando valor a cada una de las ubicaciones del portafolio.

En este contexto, durante los años **2025 y 2026**, Baker contempla la construcción de aproximadamente **1.000 m²** de espacios comerciales en formato **Stand Alone**, orientados al arriendo a cadenas de marcas reconocidas, con sólido perfil crediticio. Estos contratos se

estructuran generalmente en plazos de entre 6 a 10 años, combinando componentes de renta fija y variable, contribuyendo así a fortalecer el flujo de renta inmobiliaria de la Compañía.

La estrategia de desarrollo considera la optimización de costos mediante la estandarización de los procesos de diseño y construcción, así como la participación temprana de los futuros arrendatarios en las etapas preliminares de los proyectos. Asimismo, los diseños priorizan la flexibilidad de los espacios comerciales, permitiendo mitigar riesgos de vacancia y facilitar la adaptación a nuevos perfiles de arrendatarios en el tiempo.

DURANTE 2026, SE ESPERA COMIENCEN A OPERAR LOS NUEVOS LOCALES DE PLAYA ANCHA, EN VALPARAÍSO, ARRENDADO PAPA JOHN'S (140 M²), PEDRO FONTOVA, EN HUECHURABA, ARRENDADO A WENDY'S (220 M²), CAMILO HENRÍQUEZ, EN PUENTE ALTO, ARRENDADO A DUNKIN (120 M²), ENTRE OTROS.



PLAN DE NEGOCIO E INVERSIONES

PLAN DE INVERSIÓN 2025-2031

RESGUARDO DEL POTENCIAL INMOBILIARIO Y MONETIZACIÓN DE TERRENOS DE ALTO VALOR

Un pilar central del plan de negocios de Baker es el **resguardo del potencial inmobiliario de sus terrenos**, especialmente aquellos ubicados en zonas urbanas consolidadas y de alto valor, donde el mejor uso alternativo puede diferir del uso actual como estación de servicio.

En este sentido, la Compañía impulsa activamente la **aprobación de anteproyectos inmobiliarios**, análisis normativos y estudios de factibilidad, con el objetivo de:

- 1 Preservar los derechos edificatorios y el máximo potencial de los terrenos.
- 2 Reducir riesgos regulatorios y de permisos.
- 3 Mantener opcionalidad estratégica para el desarrollo o monetización futura.

MONETIZACIÓN DE TERRENOS DE ALTO VALOR – CORTO PLAZO

En el corto plazo, Baker cuenta con un conjunto de terrenos de alto valor inmobiliario que presentan **flexibilidad contractual**, incluyendo opciones de salida a favor de la Compañía. Esta estructura permite evaluar oportunidades de monetización mediante:

- 1 Venta directa de activos.
- 2 Desarrollo inmobiliario propio o en asociación.
- 3 Reposicionamiento estratégico hacia usos alternativos, capturando plusvalías asociadas a cambios normativos o de mercado.

Estas decisiones se toman de manera selectiva y disciplinada, buscando maximizar el valor económico del activo y resguardar la estabilidad de flujos de la Compañía.

MONETIZACIÓN DE TERRENOS DE ALTO VALOR – LARGO PLAZO

En el largo plazo, Baker mantiene un portafolio diversificado de terrenos con contratos de arrendamiento de largo plazo y **opciones contractuales de no renovación**, que permiten capturar el valor inmobiliario subyacente una vez que los activos hayan alcanzado una maduración y plusvalía relevante.

La estrategia considera el monitoreo constante y gestión activa de estas opciones, junto con la aprobación anticipada de anteproyectos, de modo de asegurar una transición eficiente hacia nuevos desarrollos inmobiliarios o procesos de venta, maximizando el valor residual de los activos al término de los contratos.

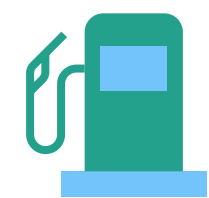
PLAN DE NEGOCIO E INVERSIONES

PLAN DE INVERSIÓN 2025-2031

OPORTUNIDADES PARA ACOMPAÑAR EL CRECIMIENTO DE ARAMCO

La llegada de Aramco a Chile ha marcado un hito relevante en la industria de combustibles, generando nuevas oportunidades de desarrollo inmobiliario asociadas a la red de estaciones de servicio.

Actualmente, Aramco opera cerca de



300
ESTACIONES
DE SERVICIO



167
TIENDAS DE CONVENIENCIA
A NIVEL NACIONAL

de las cuales 89 se emplazan en terrenos arrendados por Rentas y Desarrollo Baker, consolidando a la Compañía como el principal arrendador de estaciones de servicio en Chile y la principal contraparte inmobiliaria de Aramco en el país.

Esta relación estratégica abre diversas oportunidades para fortalecer y expandir la presencia inmobiliaria vinculada a la red de estaciones de servicio, asegurando un crecimiento sostenible y alineado con las tendencias del mercado.





4 GOBIERNO CORPORATIVO

GOBIERNO CORPORATIVO

ESTRUCTURA GOBIERNO CORPORATIVO

DIRECTORIO DE RENTAS Y DESARROLLO BAKER

ADMINISTRACIÓN BAKER

GESTIÓN E INTEGRACIÓN DE EQUIPOS DE TRABAJO

GESTIÓN DE RIESGOS

ROLES EN LA GESTIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE RIESGOS

EVALUACIÓN DE PROVEEDORES

PAGO A PROVEEDORES



GOBIERNO CORPORATIVO

El Gobierno Corporativo de Baker se sustenta en un conjunto de principios, normas y procedimientos que regulan el funcionamiento de sus órganos de dirección y administración, con el objetivo de asegurar una gestión responsable y la creación de valor sostenible en el largo plazo para sus accionistas y demás grupos de interés.

En coherencia con su compromiso con la transparencia, la ética empresarial y el cumplimiento de la normativa vigente, Baker promueve un modelo de gobierno corporativo sólido que incorpora prácticas rigurosas orientadas a fortalecer la toma de decisiones, la rendición de cuentas y la gestión de riesgos. Estas prácticas consideran tanto el cumplimiento de la legislación aplicable como la adopción de estándares elevados que apoyan el desarrollo responsable y sostenible de sus negocios.

El enfoque de Baker en las mejores prácticas empresariales se estructura sobre un marco de políticas y procedimientos internos destinados a resguardar la integridad corporativa, promover una conducta ética y asegurar el cumplimiento normativo en todas las áreas de la organización.

Dicho marco constituye un pilar fundamental para la confianza de inversionistas, colaboradores, clientes y demás partes interesadas. Entre los principales documentos que respaldan este modelo se encuentran:

- 1 Código de Ética y Conducta
- 2 Política de Prevención de Delitos
- 3 Procedimiento de Prevención de Delitos
- 4 Manual de Prevención del Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo
- 5 Procedimiento de Denuncias
- 6 Política de Relaciones con Funcionarios Públicos

GOBIERNO CORPORATIVO

ENFOQUE DE SOSTENIBILIDAD EN SUS NEGOCIOS

Baker integra la sostenibilidad como un eje transversal de su modelo de negocio, adaptándose de manera permanente a los desafíos y avances del sector en el que opera. En este contexto, la compañía orienta sus esfuerzos a minimizar su impacto ambiental mediante la optimización del consumo energético, la reducción de emisiones y la gestión eficiente y responsable de los recursos naturales.

Asimismo, Baker promueve el desarrollo social y organizacional, fomentando la equidad, la inclusión y el bienestar de sus colaboradores, junto con el fortalecimiento de sus competencias y su desarrollo profesional, contribuyendo así a una cultura corporativa sostenible y de largo plazo.

GESTIÓN DE CONFLICTOS Y ADMINISTRACIÓN DE RIESGOS

Baker mantiene un compromiso con la identificación, prevención y adecuada gestión de los conflictos de interés, promoviendo prácticas empresariales éticas y transparentes en todas sus operaciones. Para ello, la compañía ha implementado políticas y procedimientos internos rigurosos que permiten detectar, declarar y gestionar oportunamente cualquier situación que pudiera afectar la objetividad en la toma de decisiones, asegurando que todas sus actuaciones se rijan por los principios de integridad, imparcialidad y equidad.

En materia de libre competencia, Baker adopta medidas preventivas y proactivas orientadas a resguardar el cumplimiento de la normativa vigente, promoviendo prácticas comerciales transparentes, justas y responsables. La compañía vela por operar de

manera ética, evitando cualquier conducta que pudiera distorsionar el funcionamiento del mercado, restringir la competencia o dar lugar a prácticas desleales.

Asimismo, Baker cuenta con una política estricta de prevención de la corrupción, el lavado de activos y el financiamiento del terrorismo, en conformidad con la legislación nacional e internacional aplicable en materia de delitos financieros. En este marco, la empresa ha establecido sistemas de control interno robustos, mecanismos de monitoreo permanente y auditorías periódicas, orientados a la detección y prevención de cualquier práctica ilícita. Este enfoque refuerza una cultura corporativa basada en la ética, el cumplimiento normativo y la responsabilidad social, pilares fundamentales de su gestión sostenible.



GOBIERNO CORPORATIVO

RELACIÓN CON LOS GRUPOS DE INTERÉS Y EL PÚBLICO EN GENERAL

Durante 2025, Baker continuó fortaleciendo la gestión de sus relaciones con los grupos de interés, mediante un modelo de comunicación basado en la transparencia, la oportunidad y la trazabilidad de la información.

A lo largo del período, Baker mantuvo un diálogo permanente con sus grupos de interés a través de distintos canales formales y digitales. Entre ellos destacan las instancias periódicas de relacionamiento con los accionistas en el marco de los directorios, donde se revisan materias clave asociadas a la gestión corporativa, la estrategia financiera y las

proyecciones del negocio. Asimismo, la compañía dispone de una plataforma web corporativa actualizada que consolida información relevante sobre sus operaciones, reportes financieros, políticas corporativas y avances en materia de sostenibilidad.

Adicionalmente, Baker refuerza una comunicación directa y eficaz con sus contrapartes, mediante mecanismos de atención y respuesta oportuna que permiten gestionar las relaciones de manera cercana y personalizada.

Este enfoque facilita la identificación temprana de expectativas y riesgos, fortalece la confianza y contribuye al cumplimiento de los compromisos asumidos por la compañía en los ámbitos legal, económico y financiero.



GOBIERNO CORPORATIVO

COMPROMISO CON LA DIVERSIDAD DE CAPACIDADES, CONOCIMIENTOS, CONDICIONES, EXPERIENCIAS Y VISIONES

Durante 2025, Baker reafirmó su compromiso con la promoción de un entorno laboral inclusivo, diverso y respetuoso, reconociendo que la diversidad constituye un factor clave para el desarrollo sostenible de la organización. En este marco, la compañía impulsa la eliminación sistemática de barreras organizacionales, sociales y culturales que pudieran limitar la participación plena de personas de distintos orígenes, culturas, géneros y capacidades.

Con el objetivo de fortalecer este enfoque, Baker lleva a cabo un proceso permanente de revisión y mejora de sus estructuras y procesos internos, orientado a identificar y remover obstáculos en ámbitos como la atracción de talento, el desarrollo profesional y los procesos de promoción interna, asegurando condiciones equitativas, objetivas y accesibles para todas las personas.

Asimismo, la compañía promueve activamente la identificación, valoración y aprovechamiento de la diversidad de capacidades, conocimientos, experiencias y perspectivas presentes en sus equipos de trabajo. Baker reconoce que la pluralidad de miradas fortalece la calidad de la toma de decisiones, fomenta la innovación y contribuye a la construcción de equipos más colaborativos y resilientes, impulsando una cultura organizacional basada en el respeto y la inclusión.

En materia de contratación, Baker implementa prácticas inclusivas orientadas a atraer y retener talento diverso, garantizando procesos de selección transparentes, libres de discriminación y basados en la igualdad de oportunidades. Estas prácticas se encuentran respaldadas por políticas internas claras

y alineadas con la legislación vigente en materia de diversidad e inclusión, incluyendo el cumplimiento de la Ley Karin, promoviendo en todo momento un ambiente laboral seguro y libre de cualquier forma de discriminación, acoso o violencia.

La diversidad y la inclusión constituyen pilares fundamentales de la cultura corporativa de Baker y orientan tanto sus políticas internas como sus prácticas de gestión de personas. En este sentido, la compañía promueve un entorno de trabajo en el que todas las personas sean escuchadas, valoradas y respetadas, integrando sus distintas visiones y necesidades, y contribuyendo a la construcción de un espacio laboral equitativo, inclusivo y sostenible en el largo plazo.

La diversidad y la inclusión constituyen pilares fundamentales de la cultura corporativa de Baker.

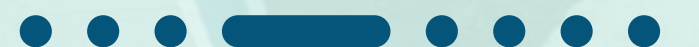


ESTRUCTURA GOBIERNO CORPORATIVO

La compañía cuenta con la siguiente estructura de gobierno corporativo:



El Directorio de Rentas y Desarrollo Baker SpA fue aprobado en la Junta Ordinaria de Accionistas de la compañía, celebrada el 30 de abril de 2025.



DIRECTORIO DE RENTAS Y DESARROLLO BAKER



5 MIEMBROS

Forman el Directorio de Rentas y Desarrollo Baker.

1

MENSUALMENTE

El Directorio de Baker sesiona en el Comité Inmobiliario.

6

SEMESTRALMENTE

con el equipo de auditoría interna y tres veces al año con auditores externos.



Jaime Besa Bandeira

PRESIDENTE

Ingeniero Civil Estructural Universidad Católica. MPA Harvard. MBA Massachusetts Institute of Technology. Actualmente Director de Sonacol, Volta Chile. Ex Director General de Drake Holdings.

Nacionalidad: **Chileno**

RUT: **15.377.652-0**

Nombramiento: **23-07-2020**



Raúl Sotomayor Valenzuela

DIRECTOR

Ingeniero Comercial con menciones en Economía y Administración de Empresas de la Universidad Católica de Chile con un MBA de la Universidad de California (UCLA). Es socio fundador de Southern Cross Group, siendo director en varias empresas y fundaciones.

Nacionalidad: **Chileno**

RUT: **7.601.866-9**

Nombramiento: **15-05-2024**



Cristian Alliende Arriagada

DIRECTOR

Ingeniero Civil de Industrias Universidad Católica, Master in Business Administratios en London Business School. Se desempeñó como Gerente General y Presidente en Aconcagua. Actualmente Presidente de Vértice Inmobiliaria y socio fundador de Alta Developers en Estados Unidos.

Nacionalidad: **Chileno**

RUT: **6.379.873-8**

Nombramiento: **30-04-2024**



José Tomás Edwards Alcalde

DIRECTOR

Ingeniero Comercial Universidad Católica. Se desempeña como Gerente de Inversiones de Marchigue S.A. Actualmente Director de GE2, Ballon Latam, Codelpa, Sanasalud, Grupo Polpaico y Audiomusica.

Nacionalidad: **Chileno**

RUT: **9.842.648-5**

Nombramiento: **23-07-2020**



Marcos Mulcahy

DIRECTOR

Licenciado en Economía Universidad Católica Argentina. Director de Planigrupo, Supermercados Xtra, Axity, Even Group, Grupo Javer.

Nacionalidad: **Argentino**

RUT: **Extranjero**

Nombramiento: **23-07-2020**

En la junta ordinaria del día 30 de abril de 2025, se acordó una remuneración fija de UF 100 mensuales para los Directores. Jaime Besa, Raúl Sotomayor y Marcos Mulcahy renunciaron a la dieta propuesta.



ADMINISTRACIÓN BAKER

Baker posee una estructura liviana de costos y su planta permanente de colaboradores es de 7 personas organizadas bajo la siguiente estructura:

GERENTE GENERAL

Pablo Ulloa

INGENIERO COMERCIAL Y MAGÍSTER EN FINANZAS

Lidera la estrategia, crecimiento y ejecución del plan de negocios de Baker, alineando desarrollo inmobiliario, rentas y creación de valor para maximizar el retorno de los activos.



ÁREA
COMERCIAL



ÁREA
ADMINISTRACIÓN
Y FINANZAS



ÁREA
INGENIERÍA
Y PROYECTOS



ÁREA
ARQUITECTURA



ADMINISTRACIÓN BAKER



SUBGERENTE RENTA INMOBILIARIA

José Tomás Abogabir

INGENIERO CIVIL

A cargo de la gestión comercial del portafolio, administración de contratos vigentes y desarrollo de nuevos clientes, impulsando ingresos recurrentes y fortaleciendo relaciones de largo plazo con arrendatarios estratégicos.



SUBGERENTE CONTABILIDAD

Francisco Mora

CONTADOR AUDITOR Y MAGÍSTER EN AUDITORÍA TRIBUTARIA Y ANÁLISIS FINANCIERO

Responsable de la contabilidad, tesorería y reporting financiero, entregando información oportuna y confiable para la toma de decisiones y el control financiero de Baker.



JEFE DE INGENIERÍA Y PROYECTOS

Rodolfo Salas

INGENIERO CIVIL

Responsable de la planificación, ejecución y control de proyectos, así como de la implementación de planes de mantenimiento, resguardando la continuidad operativa y el valor de los activos de Baker.



SUBGERENTE DE ARQUITECTURA

Constanza Mena

ARQUITECTA Y MAGÍSTER EN DISEÑO SUSTENTABLE

Encargada de la tramitación, gestión de anteproyectos y obtención de permisos, viabilizando el desarrollo oportuno de nuevos proyectos y reduciendo riesgos regulatorios en el pipeline inmobiliario.



SUBGERENTE DE INGENIERÍA

Maximiliano Díaz

INGENIERO CIVIL Y MAGÍSTER EN ADMINISTRACIÓN DE CONSTRUCCIÓN

Lidera el desarrollo y la gestión de la construcción de nuevos proyectos, asegurando eficiencia técnica, control de costos y cumplimiento de plazos en cada iniciativa.



JEFE DE ARQUITECTURA

Fernanda Mozó

ARQUITECTA

Responsable del análisis normativo y la identificación del máximo potencial inmobiliario de los terrenos de Baker, asegurando proyectos viables, optimizados y alineados con la estrategia de desarrollo de la compañía.



ÁREA
COMERCIAL



ÁREA
ADMINISTRACIÓN
Y FINANZAS



ÁREA
INGENIERÍA
Y PROYECTOS



ÁREA
ARQUITECTURA



GESTIÓN E INTEGRACIÓN DE EQUIPOS DE TRABAJO

Durante 2025, Baker reforzó su compromiso con el proceso de ingreso e inducción claro, consistente y debidamente estructurado, orientado a facilitar la integración efectiva de las nuevas incorporaciones a la organización.

Este proceso tiene como propósito asegurar que cada persona comprenda, internalice y actúe conforme a los principios, valores y lineamientos fundamentales que rigen la gestión de la compañía.

El proceso de inducción de Baker contempla un conjunto de instancias y contenidos clave, diseñados para entregar una visión integral de la organización, su cultura corporativa, sus políticas internas y sus estándares de conducta, contribuyendo así a una incorporación alineada con los objetivos estratégicos y el enfoque de gestión responsable de la empresa. Entre los principales elementos del proceso de inducción se incluyen:

OBJETIVO DE LA INDUCCIÓN

Se busca asegurar que las nuevas incorporaciones comprendan, interioricen y adopten los valores, políticas y normas que orientan su desempeño dentro de la organización, promoviendo una conducta alineada con los principios de ética, integridad y profesionalismo.

CONOCIMIENTO DE LAS POLÍTICAS Y PROCEDIMIENTOS

Se pone a disposición de las nuevas incorporaciones un conjunto de documentos que reúnen las principales políticas y procedimientos internos de la compañía, los cuales establecen los lineamientos fundamentales en materias como el respeto en las relaciones laborales, la honestidad, la transparencia, la confidencialidad de la información y el cumplimiento de la normativa laboral y legal vigente.

Áreas clave de las políticas:

TRATO RESPETUOSO

Fomenta una convivencia armónica y colaborativa entre los integrantes.

COMPROMISO CON LA HONESTIDAD Y TRANSPARENCIA

Refuerza la importancia de actuar de manera íntegra y clara en todas las situaciones.

CONFIDENCIALIDAD DE LA INFORMACIÓN

Se enfatiza el manejo adecuado de la información sensible de la empresa.

CUMPLIMIENTO NORMATIVO

Resalta la necesidad de adherirse a las leyes laborales y las políticas de la empresa.

PROMOCIÓN DE BUENAS PRÁCTICAS PROFESIONALES

La inducción no se limita al ámbito interno de la organización, sino que también refuerza la relevancia de mantener relaciones éticas, transparentes y profesionales con clientes, proveedores y los distintos grupos de interés.



GESTIÓN DE RIESGOS

La política de gestión de riesgos de Baker tiene por objetivo alcanzar un equilibrio adecuado entre sus metas de crecimiento, rentabilidad y nivel de exposición a los riesgos, considerando tanto aquellos inherentes a sus operaciones como los derivados de su entorno operativo.

SEGUROS

Para la adecuada administración de los riesgos asociados al mercado, Rentas y Desarrollo Baker mantiene pólizas de seguros vigentes que cubren eventuales siniestros de incendio, sismo, catástrofes naturales y desórdenes públicos. Dichas coberturas se encuentran contratadas respecto de los inmuebles arrendados a arrendatarios distintos de

Esmax Distribución, dado que este último asume contractualmente la obligación de contratar sus propios seguros.

Adicionalmente, la compañía cuenta con una póliza de responsabilidad civil para directores y ejecutivos, destinada a resguardar el adecuado ejercicio de sus funciones y fortalecer la gestión integral de riesgos de la organización.

RIESGOS DE TASA DE INTERÉS

En relación con el riesgo asociado a las tasas de interés y su impacto en los pasivos de la compañía, Rentas y Desarrollo Baker mantiene actualmente créditos bancarios vigentes hasta abril de 2029, los cuales se encuentran estructurados a tasa variable, lo que implica una exposición a las fluctuaciones de las tasas de interés del mercado.

No obstante, la evolución de las tasas es monitoreada de manera permanente por la administración y la generación de ingresos y flujos de la compañía permite cubrir adecuadamente los gastos financieros que pudieran originarse en los próximos períodos, mitigando así los efectos de eventuales variaciones en las condiciones financieras.



GESTIÓN DE RIESGOS

RIESGO DE INFLACIÓN

El riesgo de inflación se refiere a la posible desalineación entre flujos financieros producto de las variaciones inflacionarias. En el caso de Rentas y Desarrollo Baker, esta exposición se encuentra estructuralmente mitigada en términos de resultados, dado que la compañía mantiene pasivos denominados en Unidades de Fomento (UF), cuyos costos financieros se compensan con ingresos operativos igualmente expresados en UF, reduciendo así el impacto de la inflación en su desempeño financiero.

RIESGO DE CRÉDITO

APROXIMADAMENTE EL 87% DE LOS INGRESOS DE LA COMPAÑÍA PROVIENE DE CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO DE LARGO PLAZO SUSCRITOS CON ESMAX DISTRIBUCIÓN, EMPRESA CON ALTA SOLVENCIA FINANCIERA Y UNA SÓLIDA CLASIFICACIÓN CREDITICIA, CALIFICADA CON RIESGO AA POR LAS AGENCIAS HUMPHREYS Y FELLER RATE.

El 13% restante de los ingresos corresponde a contratos de arrendamiento celebrados con empresas de reconocida trayectoria en el mercado, las cuales son sometidas a procesos formales de evaluación crediticia y revisión de antecedentes financieros y comerciales, con el fin de mitigar riesgos de incumplimiento.

De manera complementaria, la compañía aplica procesos de evaluación crediticia a sus proveedores estratégicos, con el objetivo de resguardar la continuidad operativa y la calidad de los servicios prestados.

RIESGO POR LIQUIDEZ

La compañía cuenta con modelos y proyecciones financieras que le permiten anticipar oportunamente eventuales requerimientos de fondos en el corto plazo, con el objetivo de gestionar y mitigar el riesgo de liquidez. En este contexto, Rentas y Desarrollo Baker mantiene niveles adecuados de caja y activos financieros de alta liquidez, destinados a cubrir oportunamente sus compromisos operacionales con terceros.

Actualmente, la compañía mantiene créditos bancarios por un monto de UF 2.050.000, con

vencimiento en abril de 2029. Asimismo, mantiene relaciones comerciales activas con diversas instituciones financieras, lo que le permite evaluar oportunamente alternativas de refinanciamiento en función de las condiciones de mercado. Adicionalmente, Rentas y Desarrollo Baker cuenta con líneas de bonos inscritas en la Comisión para el Mercado Financiero (CMF) por un total de UF 5.000.000, disponibles para una eventual emisión de bonos en el mercado de capitales.



ROLES EN LA GESTIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE RIESGOS

LA RESPONSABILIDAD DE PROMOVER, ASESORAR Y VELAR POR EL CUMPLIMIENTO DE LAS NORMATIVAS ASOCIADAS A LA EVALUACIÓN Y GESTIÓN DE RIESGOS EN BAKER RECAE EN LAS INSTANCIAS QUE SE DETALLAN A CONTINUACIÓN.

Asimismo, la compañía realiza comités de auditoría de forma periódica, con la participación de las áreas de gestión de riesgos, auditoría interna y auditoría externa, con el propósito de evaluar el desempeño, fortalecer los controles y abordar oportunamente los asuntos contingentes que requieren análisis y resolución.

DIRECTORIO

Es responsable de definir los lineamientos generales en materia de ética y cumplimiento en Baker, velando porque la gestión de la compañía se encuentre alineada con los estándares de integridad y conducta ética establecidos. Asimismo, designa o ratifica al Encargado de Prevención de Delitos y al Oficial de Cumplimiento, recibiendo informes semestrales respecto de la implementación, funcionamiento y efectividad del Modelo y del Sistema de Prevención de Delitos.

COMITÉ INMOBILIARIO

El comité está compuesto por los cinco directores de Baker y tiene por objeto analizar y resolver materias estratégicas del negocio de la compañía, así como revisar periódicamente sus resultados y desempeño además de temas medioambientales y sociales.

COMITÉ DE AUDITORÍA

Está compuesto por un mínimo de dos Directores, el Auditor interno y el Gerente General.

COMITÉ DE ÉTICA

Durante 2025, este comité estuvo conformado por un director, el Gerente General y el Encargado de Prevención de Delitos. Su función principal es analizar y emitir pronunciamientos respecto de eventuales dilemas éticos o incumplimientos a la normativa interna por parte de colaboradores o terceros que pudieran afectar la reputación y la imagen de Baker. Asimismo, el comité apoya al Encargado de Prevención de Delitos en las labores de control y supervisión, en particular en los procesos de evaluación de socios de negocios y terceros relevantes.

AUDITORÍAS EXTERNAS

Son realizadas por una firma externa de reconocida trayectoria, alta calificación y prestigio en el mercado, cuya designación es aprobada anualmente en la Junta Ordinaria de Accionistas. Su objetivo es revisar y evaluar los procesos de la compañía, verificar el cumplimiento de los requisitos legales y normativos aplicables, identificar riesgos, irregularidades o eventuales desviaciones, y proponer oportunidades de mejora. Asimismo, contempla un examen exhaustivo de los estados financieros y del sistema de gestión de la compañía.



ROLES EN LA GESTIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE RIESGOS

ENCARGADO DE PREVENCIÓN DE DELITOS

Es responsable de coordinar, junto con la administración, el adecuado funcionamiento, actualización y supervisión del Modelo de Prevención de Delitos. Actualmente, esta función es ejercida por el equipo de Auditoría Interna, el cual ha sido designado por el Directorio para cumplir dicho rol.

OFICIAL DE CUMPLIMIENTO

Es responsable de implementar y supervisar el cumplimiento de los requisitos establecidos en la Ley N.º 19.913 y por la Unidad de Análisis Financiero (UAF), en materias de prevención del lavado de activos y del financiamiento del terrorismo.

Con el propósito de fortalecer la cultura ética y de cumplimiento al interior de la organización, durante 2025 se desarrollaron diversas instancias de sensibilización y capacitación dirigidas a los colaboradores, orientadas a reforzar la importancia de prevenir y detectar cualquier uso indebido de Baker en prácticas contrarias a la normativa vigente. Entre las principales actividades realizadas destacan:

- 1 Charla de inducción sobre el Modelo y Sistema de Prevención de Delitos de Baker, dirigida a nuevos colaboradores.
Capacitación presencial para todo el personal sobre el Modelo de Prevención de Delitos y el Sistema de Prevención de Lavado de Activos y Financiamiento del Terrorismo.

En el marco de la prevención de delitos tales como el lavado de activos, el financiamiento del terrorismo y la corrupción, Baker mantiene un Modelo de Prevención de Delitos que contempla un conjunto de actividades de control y medidas destinadas a mitigar los riesgos definidos en la Ley N.º 20.393. Durante 2025, el Encargado de Prevención de Delitos desarrolló diversas acciones orientadas a monitorear la operatividad del Modelo y detectar oportunamente eventuales incumplimientos. Entre las principales iniciativas realizadas se incluyen:

- 1 Revisión y actualización de los procedimientos, así como de la Matriz de Riesgos y Controles del Modelo, incorporando los nuevos delitos contemplados en la legislación vigente.
- 2 Validación y seguimiento de la operatividad del Modelo, en conjunto con la empresa certificadora independiente Mc Compliance S.A., con el objetivo de mantener vigente la certificación del Modelo,
- 3 Mantenimiento de un canal de denuncias activo, bajo la responsabilidad del Encargado de Prevención de Delitos.

Cabe destacar que, durante el período informado, no se registraron casos asociados a los delitos contemplados en la Ley N.º 20.393, ni fue necesario aplicar medidas disciplinarias relacionadas con estas materias.

EVALUACIÓN DE PROVEEDORES

Como base para la selección de proveedores, Baker cuenta con una política que exige la solicitud de al menos tres cotizaciones, con el objetivo de evaluar comparativamente las alternativas disponibles y seleccionar aquella que resulte más competitiva y adecuada a los requerimientos del proyecto, resguardando criterios de calidad, costo y cumplimiento.

En el caso de las obras civiles, el proceso de selección de proveedores se rige por un procedimiento formal, estructurado y riguroso, que contempla las siguientes etapas:

1 **CONTRATACIÓN DE LA EMPRESA COORDINADORA**

Se selecciona a la empresa responsable del gerenciamiento del proyecto y de la inspección técnica de las obras, encargada de coordinar las distintas actividades asociadas a su ejecución. Esta contratación se formaliza mediante la correspondiente orden de compra.

2 **PROCESO DE LICITACIÓN PARA LA CONSTRUCCIÓN**

La empresa coordinadora consolida la documentación técnica y administrativa del proyecto y gestiona el proceso de licitación del contrato de construcción, siempre bajo la supervisión del equipo de Baker, que lidera el desarrollo del proyecto. La documentación es enviada a constructoras previamente validadas en los ámbitos técnico y financiero por el área de

Finanzas de Baker. El proceso contempla, entre otras instancias, la entrega de antecedentes, visitas a terreno, rondas de consultas y respuestas, evaluación de las ofertas recibidas y la emisión de un informe de homologación de propuestas por parte de la empresa coordinadora.

3 **EVALUACIÓN FINANCIERA**

El área de Administración y Finanzas de Baker realiza el análisis financiero de las empresas participantes en la licitación, evaluando aspectos como liquidez, nivel de endeudamiento, rentabilidad y gestión general. Asimismo, se revisa su comportamiento tributario y comercial.

Adicionalmente, Baker efectúa una revisión de los antecedentes generales de los proveedores seleccionados, con el fin de asegurar el cumplimiento de las normativas legales y de los estándares éticos definidos por la compañía, contribuyendo a una gestión responsable y transparente de su cadena de suministro.

PAGO A PROVEEDORES

Baker cuenta con una política formal de pago a proveedores que establece el cumplimiento de un plazo máximo de 30 días contados desde la recepción de la factura correspondiente. Esta práctica refleja el compromiso de la compañía con la transparencia, la responsabilidad financiera y la puntualidad en sus relaciones comerciales, fortaleciendo la confianza y la colaboración de largo plazo con sus proveedores.

Asimismo, al mantener un ciclo de pagos claro, consistente y predecible, Baker contribuye a una gestión financiera eficiente y a la construcción de relaciones comerciales sostenibles.





5 PERSONAS

DIVERSIDAD EN EL DIRECTORIO

DIVERSIDAD EN LA ORGANIZACIÓN

RESPONSABILIDAD EN LA EQUIDAD Y BRECHA SALARIAL

ACOSO LABORAL Y SEXUAL

PERMISO POST NATAL

CANAL DE DENUNCIAS

SEGURIDAD LABORAL

CAPACITACIÓN Y BENEFICIOS

POLÍTICA DE SUBCONTRATACIÓN



Este capítulo refleja el compromiso de la compañía con el desarrollo integral y el bienestar de quienes conforman su equipo.

Baker reconoce que el capital humano es un pilar fundamental para el logro de sus resultados y la sostenibilidad de largo plazo, por lo que promueve un entorno de trabajo que fomenta la colaboración, el desarrollo profesional y el reconocimiento del desempeño.

Durante 2025, la compañía continuó impulsando iniciativas orientadas a la formación continua, la inclusión y el bienestar de sus colaboradores, con el propósito de atraer, desarrollar y retener talento, fortaleciendo su compromiso y alineando su desempeño con los valores corporativos y los objetivos estratégicos de la organización.



DIVERSIDAD EN EL DIRECTORIO

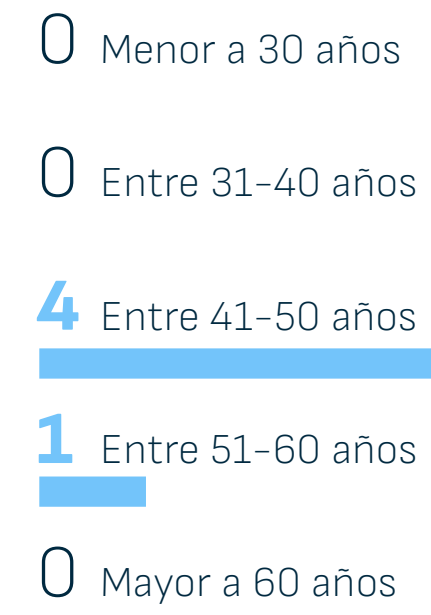
GÉNERO



NACIONALIDAD



EDAD



ANTIGÜEDAD EN LA ORGANIZACIÓN



DIVERSIDAD EN LA ORGANIZACIÓN

GÉNERO



NACIONALIDAD



EDAD

0 Menor a 30 años

4 Entre 31-40 años

3 Entre 41-50 años

0 Entre 51-60 años

0 Mayor a 60 años

EDAD POR SEXO

MUJERES

0 Menor a 30 años

1 Entre 31-40 años

1 Entre 41-50 años

0 Entre 51-60 años

0 Mayor a 60 años

HOMBRES

0 Menor a 30 años

3 Entre 31-40 años

2 Entre 41-50 años

0 Entre 51-60 años

0 Mayor a 60 años

ANTIGÜEDAD EN LA ORGANIZACIÓN

0 Menor a 3 años

7 Entre 3 y 6 años

0 Entre 6 y 9 años

0 Entre 9 y 12 años

0 Mayor a 12 años

FORMALIDAD LABORAL

7 Contrato Plazo Indefinido

0 Contrato a Plazo Fijo

0 Honorarios

0 Por obra o faena

0 DISCAPACIDAD

0 TELETRABAJO

JORNADA LABORAL

7 Jornada ordinaria

0 Jornada a tiempo parcial

0 Pactos de adaptabilidad

5 1 PERSONAL QUE HA HECHO USO DEL PERMISO DE POST NATAL

RESPONSABILIDAD EN LA EQUIDAD Y BRECHA SALARIAL

Para Baker, la equidad y la reducción de las brechas salariales constituyen pilares fundamentales de nuestra cultura organizacional. Estamos comprometidos con la construcción de un entorno laboral inclusivo, que garantice igualdad de oportunidades de desarrollo y reconocimiento para todas las personas, sin distinción de género, edad, origen u otras características personales.

A lo largo del año, hemos continuado evaluando y perfeccionando nuestras políticas y prácticas de compensación, con el objetivo de disminuir y, en la medida de lo posible, acotar las brechas salariales existentes.

Durante 2025, Baker contó con un equipo de siete personas, en el que la transparencia y la igualdad de oportunidades se consolidaron como principios clave. Para asegurar una compensación justa y equitativa, se aplicaron procesos sistemáticos de revisión salarial, orientados a que las remuneraciones sean coherentes con las funciones, responsabilidades y desempeño de cada colaborador. De este modo, promovemos prácticas inclusivas que reconocen el aporte individual y refuerzan nuestro compromiso con la equidad interna.



ACOSO LABORAL Y SEXUAL

Baker cuenta con políticas claras y rigurosas orientadas a la prevención, denuncia y gestión del acoso laboral y sexual, reafirmando su compromiso con la mantención de un entorno de trabajo respetuoso, seguro e inclusivo para todas las personas que forman parte de la organización. Estas políticas contemplan canales de denuncia confidenciales, así como procedimientos formales destinados a investigar y resolver de manera oportuna y objetiva cualquier situación de acoso.

Asimismo, la compañía promueve una cultura organizacional basada en el respeto mutuo y la dignidad de las personas, procurando que todos los colaboradores puedan desempeñar sus funciones en un entorno libre de conductas abusivas, discriminatorias o contrarias a los valores de la organización.

PERMISO POST NATAL

Baker da estricto cumplimiento a la normativa vigente en materia de **protección a la maternidad y paternidad**, otorgando a las trabajadoras el período legal de licencia postnatal de 18 semanas posteriores al parto.

Asimismo, desde 2022 se contempla el beneficio de postnatal parental, el cual permite a ambos padres compartir hasta 60 días adicionales de licencia, promoviendo la corresponsabilidad en el cuidado y bienestar de los hijos.

Durante el año 2025, este beneficio fue utilizado por una persona de sexo masculino de los siete colaboradores que conforman el equipo de Baker.



CANAL DE DENUNCIAS

En Baker estamos comprometidos con mantener los más altos estándares éticos y un actuar íntegro y transparente en todas nuestras operaciones.

En coherencia con este compromiso, ponemos a disposición de nuestros colaboradores, proveedores y clientes un canal de denuncias, mediante el cual pueden reportar, de manera segura, anónima y confidencial, cualquier conducta o práctica que vulnere la ética, la normativa legal vigente o los valores, normas y el Código de Conducta de Baker.

Todas las denuncias recibidas son analizadas por personal debidamente calificado, quien evalúa los antecedentes y define las acciones que correspondan, de acuerdo con los procedimientos internos establecidos.

Los tipos de denuncias relacionadas con las personas y el ambiente laboral, que son controladas y revisadas exhaustivamente por la compañía, incluyen:

- Acoso sexual
- Acoso laboral
- Violencia en el trabajo, discriminación, malos tratos
- Violencia de género
- Seguridad laboral
- Consumo, compra o venta de alcohol y/o drogas

Durante el 2025 se recibió una denuncia, la cual fue resuelta de forma oportuna sin observaciones.



SEGURIDAD LABORAL

Baker mantiene un firme compromiso con la seguridad y salud laboral de sus colaboradores, implementando políticas y procedimientos orientados a la prevención de accidentes y a la promoción de entornos de trabajo seguros.

LA COMPAÑÍA ESTABLECE COMO PRINCIPIO FUNDAMENTAL LA PROTECCIÓN DE LA INTEGRIDAD Y SEGURIDAD DE TODAS LAS PERSONAS VINCULADAS A SUS OPERACIONES, INCLUYENDO COLABORADORES, CLIENTES Y TERCEROS.

Con el propósito de prevenir accidentes, lesiones y enfermedades profesionales, Baker desarrolla una gestión proactiva de los riesgos asociados a sus actividades, mediante la identificación, evaluación, control y mitigación permanente de los mismos. Estos esfuerzos consideran la revisión continua de los riesgos operacionales y el estricto cumplimiento de la normativa vigente en materia de seguridad y salud en el trabajo.

Asimismo, la compañía promueve la participación activa de sus colaboradores en el cuidado de su propio bienestar y el de sus pares, fortaleciendo una cultura de seguridad compartida y responsabilidad colectiva.

Durante el 2025 la tasa de accidentabilidad y fatalidad fue 0%.

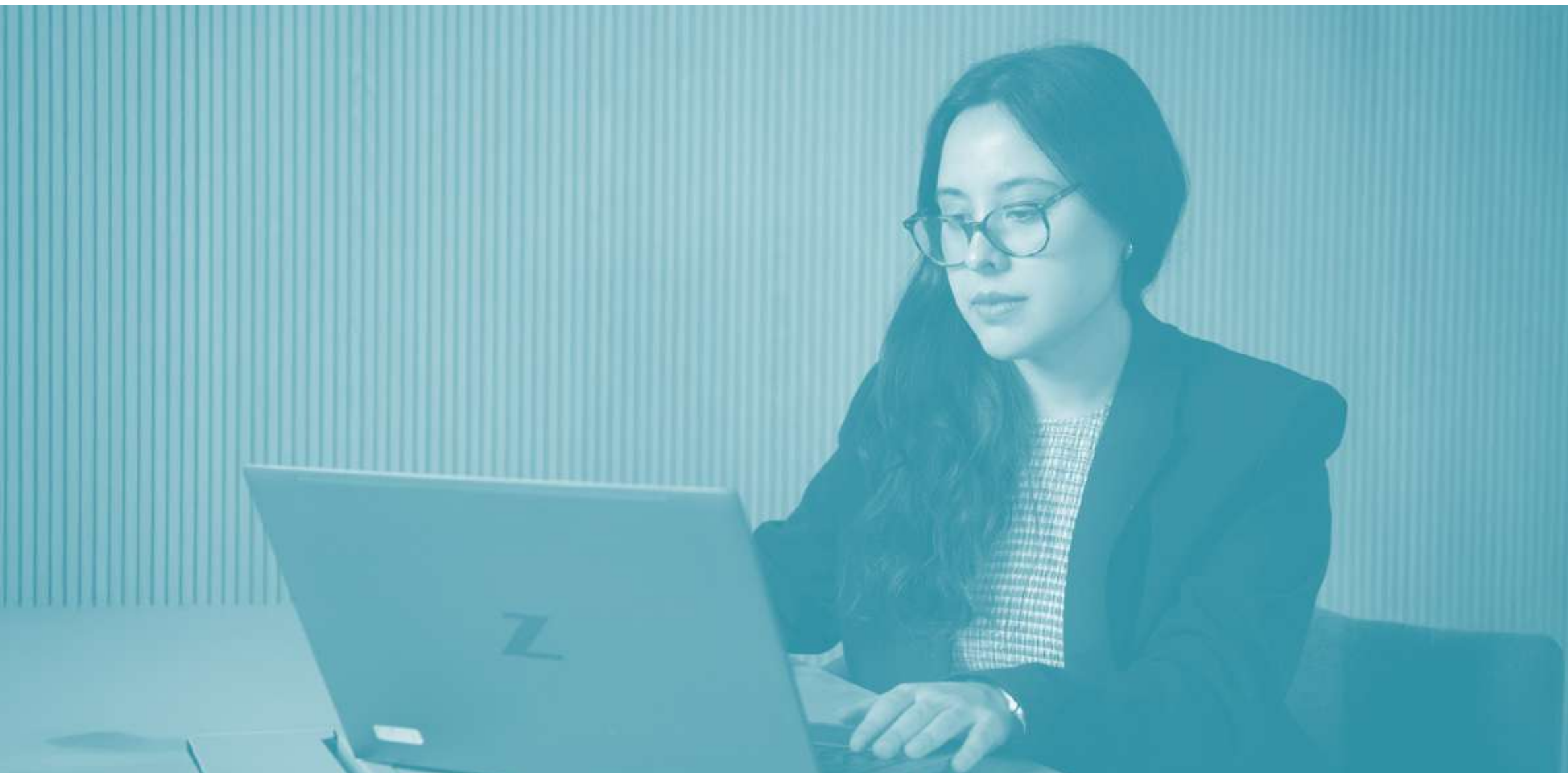


CAPACITACIÓN Y BENEFICIOS

De manera anual, Baker implementa programas de capacitación obligatoria para todos sus colaboradores en materias asociadas a la Ley de Delitos, con el objetivo de asegurar un adecuado conocimiento de la normativa vigente y de las responsabilidades que de ella se derivan. Estas instancias formativas reflejan el compromiso de la compañía con la capacitación continua y el fortalecimiento de una cultura organizacional basada en la ética, la transparencia y el cumplimiento normativo.

Asimismo, la capacitación contribuye a la prevención de riesgos legales y reputacionales, promoviendo conductas alineadas con los valores y principios de la organización.

Adicionalmente, Baker otorga a sus colaboradores el beneficio de un seguro complementario de salud, el cual entrega una cobertura adicional a la proporcionada por el sistema previsional de salud, ya sea público o a través de Isapre. Este beneficio busca reforzar la protección frente a gastos médicos imprevistos, facilitar el acceso a atención de salud de calidad y contribuir al bienestar integral de las personas y sus familias. De este modo, la compañía reafirma su compromiso con la salud, seguridad y calidad de vida de su equipo.



POLÍTICA DE SUBCONTRATACIÓN

BAKER CUENTA CON POLÍTICAS DE SUBCONTRATACIÓN CLARAMENTE DEFINIDAS, QUE EXIGEN A LAS EMPRESAS CONTRATISTAS Y SUBCONTRATISTAS EL CUMPLIMIENTO DE ESTRICTOS ESTÁNDARES LABORALES, EN CONCORDANCIA CON LA LEGISLACIÓN VIGENTE Y LOS VALORES CORPORATIVOS DE LA COMPAÑÍA.

Estas políticas contemplan la obligación de asegurar condiciones laborales justas y dignas, la protección de los derechos de las personas trabajadoras, el cumplimiento de las normas de seguridad y salud en el trabajo, así como la promoción de prácticas libres de discriminación.

Asimismo, Baker ha implementado procedimientos de verificación y control orientados a supervisar el cumplimiento de dichos requisitos por parte de las

empresas subcontratadas, incluyendo auditorías periódicas, revisión de documentación laboral y otros mecanismos de control. De esta forma, la compañía procura que todas las partes involucradas en su cadena de valor mantengan altos estándares éticos, legales y de responsabilidad laboral.





6 CUMPLIMIENTO LEGAL Y NORMATIVO

RELACIÓN CON CLIENTES, PROVEEDORES Y TRABAJADORES



RELACIÓN CON CLIENTES, PROVEEDORES Y TRABAJADORES

En Baker trabajamos de manera estrecha y colaborativa con nuestros clientes, quienes cumplen un rol fundamental en la continuidad de nuestras operaciones y en el desarrollo de la compañía.

Nuestro modelo de negocio se sustenta principalmente en contratos de largo plazo, lo que refuerza la relevancia de construir y mantener relaciones basadas en la confianza, la transparencia y el compromiso mutuo.

Todas nuestras relaciones comerciales se desarrollan en estricto cumplimiento de la legislación y normativa vigente, en particular de la Ley N.º 20.393 sobre Responsabilidad Penal de las Personas Jurídicas. Las condiciones de mercado —incluidas tarifas y plazos contractuales— se definen bajo criterios de transparencia, equidad y objetividad, resguardando siempre los principios de integridad, legalidad y libre competencia. En este marco, Baker promueve acuerdos comerciales justos, alineados con altos estándares éticos y orientados a resguardar la reputación y sostenibilidad de la compañía.

Asimismo, Baker cumple rigurosamente con la normativa aplicable en todas sus actividades, actuando de buena fe y en coherencia con los principios corporativos establecidos en su Código de Ética y Conducta: Adaptación, Cercanía, Excelencia y Hacerse Cargo. Este compromiso se refleja en el respeto irrestricto a las leyes laborales, tributarias, de libre competencia y a todas aquellas que regulan el desarrollo de nuestro negocio.

La compañía ha implementado políticas y procedimientos internos orientados a asegurar el cumplimiento normativo, destacando el Modelo de Prevención de Delitos conforme a la Ley N.º 20.393, el cual contempla medidas destinadas a prevenir la comisión de delitos como lavado de activos, financiamiento del terrorismo, cohecho, entre otros. Estas políticas son de cumplimiento obligatorio para directores,

ejecutivos y colaboradores, quienes además tienen el deber de reportar cualquier conducta que infrinja la ley o los estándares internos. Baker no tolera prácticas indebidas y promueve activamente la transparencia, exigiendo que todas las operaciones sean registradas de forma fidedigna y oportuna en sus sistemas contables.

Adicionalmente, Baker dispone de un canal de denuncias disponible en su sitio web, accesible para todos sus grupos de interés, con el fin de reportar eventuales incumplimientos a la normativa o a los principios corporativos.

Durante el año 2025, Baker no registró sanciones ejecutoriadas en esta materia, lo que refleja el compromiso permanente de la compañía con el cumplimiento normativo, la ética empresarial y las buenas prácticas de gobierno corporativo.



aramco



7 HECHOS RELEVANTES



HECHOS RELEVANTES

11 de marzo de 2025

Junta Extraordinaria de Accionistas de la Sociedad, celebrada con fecha 11 de marzo de 2025, se acordó, entre otras materias, el pago de un dividendo eventual por un monto total ascendente a M\$1.000.000., con cargo a las utilidades acumuladas del ejercicio finalizado al 31 de diciembre de 2024, el citado dividendo se pagó el día 19 de marzo de 2025.

11 de abril de 2025

Junta Extraordinaria de Accionistas de la Sociedad, celebrada con fecha 11 de abril de 2025, se acordó, entre otras materias, el pago de un dividendo eventual por un monto total ascendente a M\$13.633.260., con cargo a las utilidades acumuladas del ejercicio finalizado al 31 de diciembre de 2023, el citado dividendo se pagó el día 16 de abril de 2025.

10 de junio de 2025

Junta Extraordinaria de Accionistas de la Sociedad, celebrada con fecha 10 de junio de 2025, se acordó, entre otras materias, el pago de un dividendo eventual por un monto total ascendente a M\$3.922.003, con cargo a las utilidades acumuladas del ejercicio finalizado al 31 de diciembre de 2024, el citado dividendo se pagó el día 12 de junio de 2025.

9 de septiembre de 2025

Junta Extraordinaria de Accionistas de la Sociedad, celebrada con fecha 09 de septiembre de 2025, se acordó, entre otras materias, el pago de un dividendo eventual por un monto total ascendente a M\$3.948.565, con cargo a las utilidades acumuladas del ejercicio finalizado al 31 de diciembre de 2024, el citado dividendo se pagó el día 24 de septiembre de 2025.

11 de abril de 2025

Con fecha 11 de abril de 2025, Rentas y Desarrollo Baker refinanció la totalidad de su deuda financiera con el Banco Scotiabank, extendiendo el plazo del crédito vigente por UF 2.000.000 hasta abril de 2029. Adicionalmente, se suscribió un aumento de deuda por UF 500.000, bajo las mismas condiciones y plazo, cuyos fondos fueron destinados a financiar el plan de inversiones de la compañía (UF 150.000) y al pago de un dividendo (UF 350.000), efectuado el 17 de abril de 2025 al accionista de Baker, el Fondo Private Equity Real Estate. Con esta operación, la deuda financiera total de la compañía asciende a UF 2.500.000, con vencimiento en abril de 2029.

16 de diciembre de 2025

Junta Extraordinaria de Accionistas de la Sociedad, celebrada con fecha 16 de diciembre de 2025, se acordó, entre otras materias, el pago de un dividendo eventual por un monto total ascendente a M\$1.983.712.500, con cargo a las utilidades acumuladas del ejercicio finalizado al 31 de diciembre de 2024, el citado dividendo se pagó el día 17 de diciembre de 2025.

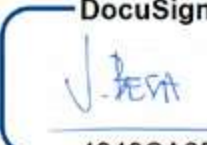


8 ESTADOS FINANCIEROS



DECLARACIÓN DE RESPONSABILIDAD

Los directores y gerente general de Rentas y Desarrollo Baker SpA, que suscriben la presente declaración, declaran bajo juramento hacerse responsables sobre la veracidad de toda la información contenida en la memoria anual de Rentas y Desarrollo Baker SpA, referida al 31 de diciembre de 2025, en conformidad con las disposiciones establecidas en la Ley del Mercado de Valores N.º 18.045 y en la Sección II de la Norma de Carácter General N.º 30 de la Comisión para el Mercado Financiero, por la que asumen la responsabilidad correspondiente.

DocuSigned by:

4949CA65B5A64FB...

JAIME BESA BANDEIRA
PRESIDENTE

C.I: 15.377.652-0

DocuSigned by:

EEC0956AA8BD4AD...

RAÚL SOTOMAYOR VALENZUELA
DIRECTOR

C.I: 7.601.866-9

Firmado por:

1C5E6D6E47DD421...

JOSÉ TOMÁS EDWARDS ALCALDE
DIRECTOR

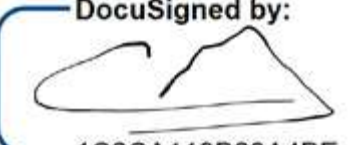
C.I: 9.842.648-5

DocuSigned by:

8F391E8841C748A...

MARCOS ALFREDO MULCAHY
DIRECTOR

C.I: Extranjero

DocuSigned by:

1C2CA113B23A4BE...

CRISTIÁN ALLIENDE ARRIAGADA
DIRECTOR

C.I: 6.379.873-8

Firmado por:

F960DF990E454F3...

PABLO ULLOA EBENSPERGER
GERENTE GENERAL

C.I: 15.795.963-8



RENTAS Y DESARROLLO BAKER SPA

ESTADOS FINANCIEROS

AL 31 DE DICIEMBRE DE 2025 Y 2024

CONTENIDO

Estado de Situación Financiera

Estado de Resultados

Estado de Resultados Integrales

Estado de Cambios en el Patrimonio Neto

Estado de Flujos de Efectivo

NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS

₧ – Pesos chilenos

M₧ – Miles de pesos chilenos

US₧ – Dólares estadounidenses

UF – Unidades de fomento



INFORME DEL AUDITOR INDEPENDIENTE

Santiago, 10 de marzo de 2026

Señores Accionistas y Directores
Rentas y Desarrollo Baker SpA

Opinión

Hemos auditado los estados financieros de Rentas y Desarrollo Baker SpA (la Sociedad), que comprenden el estado de situación financiera al 31 de diciembre de 2025, y los estados de resultados, de resultados integrales, de cambios en el patrimonio neto y de flujos de efectivo correspondientes al año terminado en esa fecha, y las notas a los estados financieros, incluyendo información de las políticas contables materiales.

En nuestra opinión, los estados financieros adjuntos presentan razonablemente, en todos los aspectos materiales, la situación financiera de la Sociedad al 31 de diciembre de 2025, sus resultados y flujos de efectivo correspondientes al año terminado en esa fecha, de conformidad con Normas de Contabilidad de las Normas Internacionales de Información Financiera emitidas por el International Accounting Standards Board (Normas de Contabilidad NIIF).

Fundamento de la opinión

Hemos llevado a cabo nuestra auditoría de conformidad con las Normas de Auditoría Generalmente Aceptadas en Chile. Nuestras responsabilidades de acuerdo con dichas normas se describen más adelante en la sección “Responsabilidades del auditor en relación con la auditoría de los estados financieros” de nuestro informe. Somos independientes de la Sociedad de conformidad con el Código de Ética del Colegio de Contadores de Chile y hemos cumplido las demás responsabilidades de ética de conformidad con esos requerimientos. Consideramos que la evidencia de auditoría que hemos obtenido proporciona una base suficiente y adecuada para nuestra opinión.

Oficinas

Santiago: Av. Isidora Goyenechea 2800, piso 10, Torre Titanium, Las Condes
Concepción: Chacabuco 1085, pisos 8 y 9, Edificio Centro Sur

Viña del Mar: Av. Libertad 1.405, of. 1704, Edificio Conacerros
Puerto Montt: Benavente 550, piso 10, Edificio Campanario

Oficina de parte: Av. Andrés Bello 2711, piso 1, Torre de la Costanera,
Las Condes, Santiago
Teléfono Central: (56) 9 3801 7940
www.pwc.cl



Santiago, 10 de marzo de 2026
Rentas y Desarrollo Baker SpA

2

Responsabilidades de la Administración y de los responsables del gobierno corporativo por los estados financieros

La Administración es responsable de la preparación y presentación razonable de los estados financieros adjuntos de conformidad con las Normas de Contabilidad NIIF, y del control interno que la Administración considere necesario para permitir la preparación de estados financieros exentos de representaciones incorrectas materiales, debido a fraude o error.

En la preparación de los estados financieros, la Administración es responsable de la evaluación de la capacidad de la Sociedad de continuar como empresa en marcha, revelando, según corresponda, los asuntos relacionados con la empresa en marcha y utilizando la base contable de empresa en marcha a menos que la Administración tenga intención de liquidar la Sociedad o de cesar sus operaciones, o bien no tenga otra alternativa realista que hacerlo.

Los responsables del gobierno corporativo son responsables de la supervisión del proceso de preparación y presentación de información financiera de la Sociedad.

Responsabilidades del auditor en relación con la auditoría de los estados financieros

Nuestros objetivos son obtener una seguridad razonable de que los estados financieros como un todo están exentos de representaciones incorrectas materiales, debido a fraude o error, y emitir un informe del auditor que contenga nuestra opinión. Seguridad razonable es un alto grado de seguridad, pero no garantiza que una auditoría realizada de conformidad con las Normas de Auditoría Generalmente Aceptadas en Chile siempre detecte una representación incorrecta material cuando exista. Las representaciones incorrectas pueden deberse a fraude o error y se consideran materiales si, individualmente o de forma agregada, se podría esperar razonablemente que influyan en las decisiones económicas que los usuarios toman basándose en los estados financieros.

Como parte de una auditoría de conformidad con las Normas de Auditoría Generalmente Aceptadas en Chile, aplicamos nuestro juicio profesional y mantenemos una actitud de escepticismo profesional durante toda la auditoría. También:



Santiago, 10 de marzo de 2026
Rentas y Desarrollo Baker SpA

3

- Identificamos y evaluamos los riesgos de representaciones incorrectas materiales en los estados financieros, debido a fraude o error, diseñamos y aplicamos procedimientos de auditoría para responder a dichos riesgos y obtenemos evidencia de auditoría suficiente y adecuada para proporcionar una base para nuestra opinión. El riesgo de no detectar una representación incorrecta material debido a fraude es más elevado que en el caso de una representación incorrecta material debido a error, ya que el fraude puede implicar colusión, falsificación, omisiones deliberadas, representaciones intencionadamente erróneas o el caso omiso del control interno.
- Obtenemos un entendimiento del control interno relevante para la auditoría con el fin de diseñar procedimientos de auditoría que sean adecuados en función de las circunstancias y no con la finalidad de expresar una opinión sobre la eficacia del control interno de la Sociedad.
- Evaluamos lo adecuado de las políticas contables aplicadas y la razonabilidad de las estimaciones contables y la correspondiente información revelada por la Administración.
- Concluimos sobre lo adecuado de la utilización, por la Administración, de la base contable de empresa en marcha y, basándonos en la evidencia de auditoría obtenida, concluimos sobre si existe o no una incertidumbre material relacionada con hechos o con condiciones que pueden generar dudas significativas sobre la capacidad de la Sociedad para continuar como empresa en marcha. Si concluimos que existe una incertidumbre material, se requiere que llamemos la atención en nuestro informe del auditor sobre la correspondiente información revelada en los estados financieros o, si dichas revelaciones no son adecuadas, que expresemos una opinión modificada. Nuestras conclusiones se basan en la evidencia de auditoría obtenida hasta la fecha de nuestro informe del auditor. Sin embargo, hechos o condiciones futuros pueden ser causa de que la Sociedad deje de ser una empresa en marcha.
- Evaluamos la presentación general, la estructura y el contenido de los estados financieros, incluida la información revelada, y si los estados financieros representan las transacciones y hechos subyacentes de un modo que logran la presentación razonable.

Comunicamos a los responsables del gobierno corporativo, entre otros asuntos, el alcance y la oportunidad planificados y los hallazgos significativos de la auditoría, así como cualquier deficiencia significativa del control interno que identificamos en el transcurso de la auditoría.



ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

Al 31 de diciembre de 2025 y 2024.

Activos	Nota	31.12.2025 (M\$)	31.12.2024 (M\$)
Activos corrientes			
Efectivo y equivalentes al efectivo	6	3.419.417	3.354.488
Otros activos no financieros, corrientes	9	40.302	7.806
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, corrientes	13	561.619	309.665
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas, corrientes	10	-	23.887
Activo por impuestos, corrientes	16	47.263	568.052
Activos corrientes totales distintos de los activos no corrientes para su disposición		4.068.601	4.263.898
Activos no corrientes para su disposición clasificados como mantenidos para la venta	11	435.140	2.196.205
Activos corrientes totales		4.503.741	6.460.103
Activos no corrientes			
Propiedad de inversión	12	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

Pasivos	Nota	31.12.2025 (M\$)	31.12.2024 (M\$)
Pasivos corrientes			
Otros pasivos financieros, corrientes	15	1.376.982	1.045.947
Cuentas comerciales y otras cuentas por pagar, corrientes	14	555.660	531.421
Provisiones por beneficios a los empleados, corrientes	18	606.657	168.160
Pasivos corrientes totales		2.539.299	1.745.528
Pasivos no corrientes			
Otros pasivos financieros, no corrientes	15	98.038.185	76.533.611
Pasivo por impuestos diferidos	17	37.117.924	34.523.648
Pasivos no corrientes totales		135.156.109	111.057.259
Patrimonio total			
Capital pagado	19	12.679.233	12.679.233
Ganancias acumuladas	19	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

ESTADO DE RESULTADOS

Por los períodos terminados al 31 de diciembre de 2025 y 2024.

Estado de resultados	Nota	01.01.2025	01.01.2024
		31.12.2025 (M\$)	31.12.2024 (M\$)
Ingresos de actividades ordinarias	20	15.852.549	14.501.278
Ganancia bruta		15.852.549	14.501.278
Gasto de administración	21	(5.264.113)	(4.079.276)
Otras ganancias (pérdidas)	22	11.744.618	20.570.495
Ingresos financieros	23	886.258	210.331
Costos financieros	23	(2.473.715)	(1.857.164)
Resultado por unidades de reajuste	24	(2.982.294)	(3.199.930)
Resultado antes de impuesto		17.763.303	26.145.734
Resultados por impuestos a las ganancias	16	(4.949.407)	(7.061.959)
Resultado del ejercicio		12.813.896	19.083.775
Resultado por acción			
Resultado por acción básica en operaciones continuadas	19	0,0011	0,00164
Resultado por acción básica		0,0011	0,00164

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES

Por los períodos terminados al 31 de diciembre de 2025 y 2024.

Estado de resultados integrales	01.01.2025	01.01.2024
	31.12.2025 (M\$)	31.12.2024 (M\$)
Resultado del ejercicio	12.813.869	19.083.775
Otro resultado integral, antes de impuestos		
Otro resultado integral, antes de impuestos, ganancias (pérdidas) derivado de cobertura	-	-
Otros componentes de otro resultado integral, antes de impuestos	-	-
Impuestos a las ganancias relacionado con componentes de otro resultado integral		
Impuesto a las ganancias relacionado con cobertura de flujo de efectivo	-	-
Otro resultado integral	-	-
Resultado integral total	12.813.896	19.083.775

ESTADOS DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO NETO

Por los períodos terminados al 31 de diciembre de 2025 y 2024.

Estados de cambios en el patrimonio, neto	Capital pagado M\$	Ganancias acumuladas M\$	Total Patrimonio neto M\$
Saldo inicial al 01.01.2025	12.679.233	71.159.426	83.838.659
Otros resultados integrales	-	-	-
Resultado del ejercicio	-	12.813.896	12.813.896
Resultado integral	-	12.813.896	12.813.896
Dividendos pagados	-	(24.487.541)	(24.487.541)
Total cambios en el patrimonio	-	(11.673.645)	(11.673.645)
Saldo al 31.12.2025	12.679.233	59.485.781	72.165.014
Saldo inicial al 01.01.2024	12.679.233	56.075.651	68.754.884
Otros resultados integrales	-	-	-
Resultado del ejercicio	-	19.083.775	19.083.775
Resultado integral	-	19.083.775	19.083.775
Dividendos pagados	-	(4.000.000)	(4.000.000)
Total cambios en el patrimonio	-	15.083.775	15.083.775
Saldo al 31.12.2024	12.679.233	71.159.426	83.838.659



Memoria Integrada 2025 | Rentas y Desarrollos Baker

www.bakercomercial.cl



ANEXOS

Rentas y Desarrollo Baker SpA | Memoria Integrada 2025

MATERIA	PÁGINA
A. Identificación de la Sociedad	
Nombre o razón social, RUT, domicilio, teléfono	2
Tipo de sociedad	2
Inscripción Registro de Valores CMF	2
Capital suscrito y pagado	2
Audidores externos	2
Clasificadores de riesgo	2
B. Carta del Presidente	
Carta del Presidente del Directorio	5
C. Descripción del Negocio	
Misión, propósito y valores	6
Historia de la sociedad	7–9
Modelo de negocios	18
Sector industrial	19
D. Propiedad	
Estructura de propiedad / accionistas	15
E. Política de Dividendos	
Política de dividendos y distribuciones realizadas	16
F. Propiedades e Instalaciones	
Inmuebles de alto potencial inmobiliario	20
Descripción de propiedades e instalaciones	21–22

MATERIA	PÁGINA
G. Estrategia y Plan de Negocios	
Objetivos estratégicos	28–30
Plan de negocio e inversiones 2025–2031	31–35
H. Gobierno Corporativo	
Estructura de gobierno corporativo	41
Directorio: composición, antecedentes y remuneraciones	42
Administración y organigrama	43–44
Gestión e integración de equipos de trabajo	45
Gestión de riesgos	46–47
Roles en la gestión y administración de riesgos	48–49
Evaluación de proveedores	50
Pago a proveedores	51
I. Personas	
Diversidad en el Directorio	54
Diversidad en la organización	55
Equidad y brecha salarial	56
Acoso laboral y sexual	57
Permiso postnatal	58
Canal de denuncias	59
Seguridad laboral	60
Capacitación y beneficios	61
Política de subcontratación	62

MATERIA	PÁGINA
J. Cumplimiento Legal y Normativo	
Relación con clientes, proveedores y trabajadores	64
K. Hechos Relevantes o Esenciales	
Hechos relevantes del período	65–66
L. Estados Financieros	
Informe del auditor independiente (PricewaterhouseCoopers)	69–70
Estado de situación financiera	71
Estado de resultados	72
Estado de resultados integrales	72
Estado de cambios en el patrimonio neto	73
M. Declaración de Responsabilidad	
Declaración firmada por directores y gerente general	68

INDICADORES SASB

Rentas y Desarrollo Baker SpA | Memoria Integrada 2025

El presente informe presenta los indicadores ambientales y operativos de Rentas y Desarrollo Baker SpA conforme a los estándares SASB para el sector inmobiliario, correspondientes al ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2025, de conformidad con la NCG N.º 461 de la CMF.

CÓDIGO SASB	PARÁMETRO DE CONTABILIDAD / ACTIVIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	RESPUESTA
PARÁMETROS DE ACTIVIDAD			
IF-RE-000.Aa	Número de inmuebles, por subsector inmobiliario	Nº de inmuebles	Comercial: 95 Inmuebles
IF-RE-000.Ba	Superficie de suelo alquilable, por subsector inmobiliario	Metros cuadrados (m²)	Comercial: 288.857 m²
IF-RE-000.Ca	Porcentaje de inmuebles administrados indirectamente, por subsector inmobiliario	Porcentaje (%)	0
IF-RE-000.Da	Tasa de ocupación media, por subsector inmobiliario	Porcentaje (%)	Comercial: 99%
GESTIÓN DE ENERGÍA			
IF-RE-130a.1a	Cobertura de datos de consumo energético como porcentaje de la superficie total, por sector inmobiliario	Porcentaje (%)	Comercial: 30%
IF-RE-130a.2a	Energía total consumida por área de la cartera con cobertura de datos, por subsector inmobiliario	Gigajulios (GJ)	Comercial: 23.097 GJ
IF-RE-130a.2b	Porcentaje de electricidad de la red	Porcentaje (%)	Comercial: 100%
IF-RE-130a.2c	Porcentaje de consumo energético cubierto por energía renovable	Porcentaje (%)	0
IF-RE-130a.3a	Variación porcentual en condiciones similares del consumo energético del área de la cartera con cobertura de datos, por subsector inmobiliario	Porcentaje (%)	Comercial: 1%
IF-RE-130a.4a	Porcentaje de la cartera cualificada con calificación energética y/o certificación ENERGY STAR, por subsector inmobiliario	Porcentaje (%)	0
IF-RE-130a.4b	Porcentaje de la cartera cualificada con certificación ENERGY STAR, por subsector inmobiliario	Porcentaje (%)	0
IF-RE-130a.5a	Descripción de cómo se integran las consideraciones de gestión de energía en el análisis de inversiones y estrategia operativa	—	La Sociedad incorpora eficiencia energética en la evaluación de activos. La gestión se focaliza en áreas comunes bajo administración directa; el consumo de cada arrendatario queda bajo su responsabilidad contractual.
GESTIÓN DEL AGUA			
IF-RE-140a.1a	Cobertura de datos del agua extraída como porcentaje de la superficie útil total, por subsector inmobiliario	Porcentaje (%)	Comercial: 30%
IF-RE-140a.1b	Cobertura de extracción de agua en regiones con estrés hídrico alto o extremo, por sector inmobiliario	Porcentaje (%)	Comercial: 30%

INDICADORES SASB

Rentas y Desarrollo Baker SpA | Memoria Integrada 2025

CÓDIGO SASB	PARÁMETRO DE CONTABILIDAD / ACTIVIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	RESPUESTA
IF-RE-140a.2a	Total de agua extraída por área de la cartera con cobertura de datos	Miles m ³	66 miles m ³
IF-RE-140a.2b	Porcentaje en regiones con estrés hídrico inicial o elevado, por subsector inmobiliario	Porcentaje (%)	Comercial: 100%
IF-RE-140a.3a	Variación porcentual del agua extraída para el área de la cartera con cobertura de datos, por subsector inmobiliario	Porcentaje (%)	0
IF-RE-140a.4a	Descripción de los riesgos de gestión del agua y estrategias para mitigarlos	—	El consumo de agua es gestionado por el arrendatario bajo su responsabilidad contractual. La Compañía incorpora consideraciones hídricas en la evaluación técnica de sus activos: instalaciones sanitarias, conexión a redes reguladas y cumplimiento normativo.
GESTIÓN DE LOS EFECTOS DE LOS ARRENDATARIOS SOBRE LA SOSTENIBILIDAD			
IF-RE-410a.1a	Porcentaje de nuevos contratos con cláusula de recuperación de costos por eficiencia de recursos	Porcentaje (%)	0
IF-RE-410a.1b	Superficie arrendada con cláusula de recuperación de costos por eficiencia, por sector inmobiliario	Metros cuadrados (m ²)	0 m ²
IF-RE-410a.2a	Porcentaje de arrendatarios con medición individual del consumo de electricidad, por sector inmobiliario	Porcentaje (%)	Comercial: 100%
IF-RE-410a.2b	Porcentaje de arrendatarios con medición individual del consumo de agua, por sector inmobiliario	Porcentaje (%)	Comercial: 100%
IF-RE-410a.3a	Análisis del método para medir, incentivar y mejorar los efectos de los arrendatarios sobre la sostenibilidad	—	Actualmente la Sociedad no cuenta con un método formal definido para medir, incentivar o mejorar los efectos de sus arrendatarios en materia de sostenibilidad.
ADAPTACIÓN AL CAMBIO CLIMÁTICO			
IF-RE-450a.1a	Superficie de propiedades en zonas de inundación de 100 años, por subsector inmobiliario	Metros cuadrados (m ²)	0

INDICADORES SASB

Rentas y Desarrollo Baker SpA | Memoria Integrada 2025

CÓDIGO SASB	PARÁMETRO DE CONTABILIDAD / ACTIVIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	RESPUESTA
IF-RE-450a.2a	Descripción del análisis de exposición al riesgo climático y estrategias de mitigación	—	Principales riesgos: estrés hídrico y cambios regulatorios en eficiencia energética e hídrica. La exposición directa es acotada ya que los recursos son gestionados por arrendatarios. Mitigación: diversificación geográfica del portafolio, solidez contractual y calidad de los arrendatarios.



Memoria Integrada 2025 | Rentas y Desarrollos Baker

www.bakercomercial.cl