

Análisis Razonado



31 de marzo de 2026

Contenidos

1	Destacados	3
2	Estados Financieros	5
3	Información financiera por segmentos	9
4	Segmento Ingeniería y Construcción	10
5	Segmento Inmobiliario	13
6	Segmento Inversiones y Rentas.....	18
7	Información inmobiliaria requerida por la CMF.....	20
8	Análisis del entorno económico de la Construcción e Inmobiliario	23
9	Factores de riesgo	25
10	Análisis de valor libro y valor económico de los principales activos	29

NOTAS

a/a: período comparado con el mismo del año anterior

t/t: trimestre comparado con el mismo del año anterior

1T, 2T, 3T, 4T: simbología para trimestres

MM: Millones M: Miles

pp: puntos porcentuales

1 Destacados

Generales

MM\$ 5.052
Utilidad
+50,3% a/a

MM\$ 84.602
Ingresos
+36,4% a/a

MM\$ 9.228
EBITDA
+43,8% a/a

21,6%
ROE UDM
+6,7 pp a/a

La compañía inicia el 2026 con un fuerte crecimiento en ingresos y resultado operacional, manteniendo un alto backlog en la constructora y un mayor dinamismo comercial en la inmobiliaria. La reciente emisión de bonos fortalece la posición de liquidez y respalda la ejecución del plan de inversión 2026, que contempla el inicio de construcción de al menos 11 nuevos proyectos.

- Durante el primer trimestre, la Compañía colocó un **bono** por **UF 1.200.000**, cuyos fondos se destinarán a inversión y refinanciamiento de pasivos. Esta operación permitió extender el perfil de vencimientos de la deuda, manteniendo el cumplimiento de los covenants financieros, con un impacto transitorio sobre la caja y los indicadores asociados.
- El crecimiento de **36,4%** en los **ingresos** se explica por la mayor adjudicación de contratos en la Constructora durante los últimos períodos y por mayores ingresos por gestión de proyectos en la Inmobiliaria, los que se reconocen al inicio de la construcción; en el trimestre se iniciaron 6 proyectos.
- El crecimiento de **50,3%** en la **utilidad** se explica principalmente por mayores ventas en la Constructora, que compensan un menor margen bruto, y por un mejor resultado de la Inmobiliaria, impulsado por el aumento de los ingresos por gestión.
- El **ROA UDM** alcanzó **6,5%**, comparado con **4,9%** a la misma fecha del año anterior, mientras que el **patrimonio** creció **4,9%** respecto de diciembre de 2025. El **Endeudamiento Financiero Neto** se ubicó en **0,62** veces (0,60 en diciembre de 2025) y el **endeudamiento total** en **2,63** veces (2,23 en diciembre de 2025).

Ingeniería y Construcción

- El segmento de I&C reportó una **utilidad** de **MM\$ 3.429** en el 1T26, representando un aumento de **68,6% a/a**, esto como consecuencia de un mayor nivel de ventas.
- Los **ingresos** del segmento crecieron un **34,8% a/a** en el 1T26 (M\$ 79.508.614 vs M\$ 58.981.285), reflejando la alta adjudicación de contratos durante el 2025, tendencia que continúa en 2026.
- La **adjudicación** acumulada a marzo de 2026 alcanza **UF 2,5 MM**. Destacan entre los 8 contratos adjudicados en el trimestre el DS49 Parroquia (Serviu, RM), Francisco Asís 3 (hab. privado, RM) y Cumbres de Antofagasta DS19 (MDA, Antofagasta).
- El **margen bruto** fue un **9,5%**, levemente inferior al **10,4%** del mismo período del año anterior. El margen de última línea se ubicó en **4,3%**, superior al **3,4%** del mismo período del año anterior.
- El **backlog** a marzo de 2026 es de **MM\$ 644.829**, un **1,3%** superior al cierre de diciembre de 2025, con contratos activos distribuidos principalmente en la Región Metropolitana (67,9%). El backlog se compone en un 50,1% de obras habitacionales y un 38,0% de proyectos de subsidio (DS49/DS19), lo que proporciona una base sólida de actividad para los próximos períodos.
- A la fecha, la empresa mantiene **48 contratos** de construcción en ejecución, con una mayor presencia en la Región Metropolitana, destacando proyectos de tipo comercial, industrial y habitacional.

Inmobiliaria

- El segmento Inmobiliario obtuvo una **utilidad** en el 1T26 de **MM\$ 1.238**, aumentando un **28,7% a/a**.
- Las **promesas** proporcionales habitacionales a marzo de 2026 alcanzaron **UF 843.277**, lo cual representa un aumento del **130,1% a/a**, impulsado por la estrategia comercial de Ingevec y la ley de subsidio a la tasa hipotecaria, que beneficia a unidades bajo UF 4.000, segmento en el que se encuentra más del 90% de nuestra oferta. Por otro lado, la **oferta** disponible proporcional alcanza **UF 5.594.994**, con un MAO de **20,1 meses**.

- Las **escrituras** proporcionales alcanzaron **UF 306.211**, una disminución de **38,5% a/a**, reflejando la inusual alta base de escrituración del mismo período del año anterior. Considerando el promedio de escrituración de los últimos 12 meses, el stock disponible para entrega inmediata se agotaría en **8,4 meses** (MAS).
- El **backlog** proporcional por escriturar aumentó un **36,5% a/a**, alcanzando los **UF 4.526.000** (1.620 unidades). Este aumento refleja el fuerte ritmo de ventas, que se compone principalmente de unidades en blanco y verde aún no escriturables.
- El primer trimestre se **lanzaron 3 nuevos proyectos** y se inició la **construcción de 6 proyectos**.

Inversiones y Rentas

- Los **Hoteles** de Chile y Perú registran a marzo de 2026 una ocupación consolidada de **69,4%** (+4,6pp a/a), con Chile en **72,8%** (+3,0pp a/a) y Perú en **61,3%** (+8,7pp a/a). El RevPAR consolidado creció un **2,6% a/a**.
- A nivel de segmento se registró una utilidad neta de **MM\$ 384** en el 1T26, levemente superior a los **MM\$ 365** del mismo período del año anterior (+5,2% a/a).
- En el segmento de **Renta residencial** los **7** proyectos se encuentran en proceso de arrendamiento. Los edificios se están arrendando con tarifas alrededor de **0,28 UF/m2**. De los 7 en arriendo actualmente hay 6 con ocupación sobre el 90%, y el último que comenzó en jun-25 alcanza un 80%.

2 Estados Financieros

2.1 Estado de resultado

Los estados financieros de Ingevec S.A. consolidan sociedades coligadas según el método de la participación, las cuales conforman las tres unidades de negocio principales: Ingeniería y Construcción (I&C), Inmobiliaria e Inversiones y Rentas.

Estado de Resultados Consolidado M\$	Cifras acumuladas		
	31-03-2026	31-03-2025	var.
Ingresos de actividades ordinarias	84.602.456	62.030.093	36,4%
Costo de ventas	(73.422.820)	(53.559.476)	37,1%
Ganancia Bruta	11.179.636	8.470.617	32,0%
Gastos de administración	(2.604.337)	(2.340.946)	11,3%
Participación en asociadas	5.686	(298.554)	n/a
Otros egresos e ingresos operacionales	(1.638)	29.429	n/a
Resultado Operacional	8.579.347	5.860.546	46,4%
Gastos financieros netos	(1.300.161)	(1.056.637)	23,0%
Resultados por unidades de reajuste	(287.995)	(709.568)	-59,4%
Resultado no Operacional	(1.588.156)	(1.766.205)	-10,1%
Ganancia Antes de Impuesto	6.991.191	4.094.341	70,8%
Gasto por impuesto a las ganancias	(1.939.543)	(732.649)	164,7%
Resultado del Ejercicio	5.051.648	3.361.692	50,3%
Resultado Controladora	5.051.647	3.361.691	50,3%
Resultado no Controladora	1	1	0,0%
Total Resultado del Ejercicio	5.051.648	3.361.692	50,3%
<i>Margen Bruto</i>	13,2%	13,7%	-0,4 pp
<i>GAV/ Ingresos</i>	3,1%	3,8%	-0,7 pp
<i>Margen Neto</i>	6,0%	5,4%	0,6 pp

Las principales variaciones del estado de resultado son:

- o La venta crece un 36,4% a/a alcanzando M\$ 84.602.456, y el margen bruto se sitúa en un 13,2% (vs. 13,7% en 1T25). El crecimiento en ventas se explica principalmente por una mayor actividad en la construcción a raíz de una mayor adjudicación de contratos.
- o Con respecto a los gastos de administración, éstos disminuyen como proporción de los ingresos de un 3,8% a un 3,1%.
- o Los gastos financieros netos aumentan un 23,0% a/a, debido principalmente al costo asociado al mayor nivel de deuda contratada para financiar las inversiones del período.
- o La pérdida registrada en el resultado por unidades de reajuste, obedece a una mayor proporción de pasivos de la compañía indexados a la UF.
- o Con esto al primer trimestre de 2026 la utilidad alcanza M\$ 5.051.648, incrementándose un 50,3% a/a.

2.2 Balance general

Estado de situación financiera					
M\$	31-03-2026	31-12-2025	var.	31-12-2024	var.
Activos corrientes	173.354.030	131.726.415	31,6%	124.056.380	6,2%
Activos no corrientes	195.705.035	181.416.160	7,9%	128.506.247	41,2%
Total Activos	369.059.065	313.142.575	17,9%	252.562.627	24,0%
Pasivos corrientes	125.065.738	123.267.468	1,5%	127.930.264	-3,6%
Pasivos no corrientes	142.309.120	92.954.771	53,1%	41.083.257	126,3%
Total Pasivos	267.374.858	216.222.239	23,7%	169.013.521	27,9%
Patrimonio neto controladora	101.684.185	96.920.315	4,9%	83.549.083	16,0%
Participación no controladora	22	21	4,8%	23	-8,7%
Total Pasivos y Patrimonio	369.059.065	313.142.575	17,9%	252.562.627	24,0%

a) Activos:

Los activos se estructuran principalmente por la composición de cuatro cuentas relevantes: “Deudores comerciales”, “Cuentas por cobrar a relacionados corriente”, “Inversiones” y “Cuentas por cobrar a relacionados no corriente”. Estas tres últimas son las que componen la inversión en proyectos inmobiliarios, hoteles y edificios multifamily.

Los activos totales de la sociedad crecieron un 17,9% respecto a diciembre 2025, alcanzando M\$ 369.059.065. Los activos corrientes aumentan un 31,6%, mientras los activos no corrientes crecen un 7,9%, explicado principalmente por la colocación de un nuevo bono aún en caja y la inversión en proyectos habitacionales, respectivamente.

b) Pasivos:

Los pasivos se estructuran principalmente por las siguientes cuentas: “Otros pasivos financieros” corriente y no corriente, asociados a la deuda estructurada consolidada de Ingevec; “Cuentas comerciales por pagar”; “Cuentas por pagar a relacionados” corriente y no corriente, asociados principalmente a anticipos relacionados, dividendos por pagar y préstamos; y “Otros pasivos no financieros” corriente y no corriente, asociados principalmente a anticipos de las obras no relacionadas.

Los pasivos totales de la Sociedad aumentaron un 23,7% respecto a diciembre 2025, alcanzando M\$ 267.374.858. Destacan los pasivos no corrientes, que aumentan un 53,1% a raíz del nuevo bono colocado en el período.

c) Patrimonio

El patrimonio de la sociedad aumentó en un 4,9% respecto a diciembre 2025, alcanzando M\$ 101.684.185, principalmente producto del incremento en la cuenta de resultados acumulados por la utilidad del período.

2.3 Estados de flujos del efectivo

Resumen del Flujo de Efectivo		Cifras Acumuladas			
		M\$	31-03-2026	31-03-2025	var.
Efectivo Equivalente Inicial			43.908.375	20.637.574	112,8%
	Flujo efectivo de la operación		9.614.135	7.835.390	22,7%
	Flujo efectivo de inversión		(13.371.623)	(6.344.049)	110,8%
	Flujo efectivo de financiamiento		37.850.771	(2.629.030)	n/a
Flujo Neto del Período			34.093.283	(1.137.689)	n/a
Efectivo Equivalente Final			78.001.658	19.499.885	300,0%

La Sociedad tuvo un flujo neto positivo de M\$ 34.093.283 al primer trimestre de 2026, comparado con un flujo neto negativo de M\$ (1.137.689) del mismo periodo del año anterior.

El flujo de efectivo procedente de las actividades operativas aumentó un 22,7% a/a, alcanzando M\$ 9.614.135, por un mayor resultado operacional de la constructora.

El flujo destinado a las actividades de inversión muestra un aumento debido al inicio de varios proyectos inmobiliarios.

El flujo neto de las actividades de financiamiento del 1T26 incluye la colocación del nuevo bono por UF 1.200.000, contrarrestado con amortizaciones de deuda.

2.4 Indicadores

Indicadores de liquidez			31-03-2026	31-12-2025	var.
1.	Liquidez Corriente	veces	1,39	1,07	0,32
2.	Razón ácida	veces	1,35	1,04	0,31
3.	Capital de Trabajo	M\$	48.288.292	8.458.947	39.829.345
Indicadores de endeudamiento			31-03-2026	31-12-2025	var.
4.	Endeudamiento	veces	2,63	2,23	0,40
5.	Endeudamiento Financiero	veces	1,39	1,05	0,34
6.	Endeudamiento Financiero Neto	veces	0,62	0,60	0,03
7.	Pasivos Corrientes	%	46,8%	57,0%	-10,2 pp
8.	Pasivos No Corrientes	%	53,2%	43,0%	10,2 pp
9.	Deuda Financiera Neta/EBITDA UDM	veces	1,82	1,81	0,02
Indicadores de resultado			31-03-2026	31-03-2025	var.
10.	Ingresos de explotación	M\$	84.602.456	62.030.093	36,4%
11.	Costos de explotación	M\$	(73.422.820)	(53.559.476)	37,1%
12.	Ganancia bruta	M\$	11.179.636	8.470.617	32,0%
13.	Gastos financieros netos	M\$	(1.300.161)	(1.056.637)	23,0%
14.	EBITDA	M\$	9.228.308	6.417.025	43,8%
15.	Utilidad/(Pérdida) del ejercicio	M\$	5.051.648	3.361.692	50,3%
16.	Cobertura de gastos financieros netos	veces	7,1	6,1	1,0
17.	Rentabilidad patrimonio UDM	%	21,6%	14,9%	6,7 pp
18.	Rentabilidad activos UDM	%	6,5%	4,9%	1,6 pp
Indicadores de actividad			31-03-2026	31-12-2025	var.
19.	Cuentas por cobrar I&C	días	18,4	14,2	4,2
20.	Cuentas por pagar I&C	días	87,1	78,0	9,1

Al primer trimestre de 2026 el EBITDA de la empresa muestra un aumento de 43,8% a/a, alcanzando M\$ 9.228.308. La variación con respecto al período anterior se debe principalmente al aumento de la utilidad en el segmento de Ingeniería y Construcción por mayor volumen de obra.

La rentabilidad sobre patrimonio de los últimos doce meses alcanzó un 21,6%, siendo 6,7 pp superior al valor registrado para el mismo período del año anterior.

La rentabilidad sobre activos de los últimos doce meses muestra un aumento, pasando de 4,9% el año anterior a 6,5%.

2.5 Covenants financieros

Cumplimiento Covenants Financieros		Condición	31-03-2026
1. Patrimonio Mínimo	UF	> 1.300.000	2.552.204
2. Nivel de Endeudamiento Financiero Neto	veces	< 1,50	0,64

* El indicador de covenant se calcula según la definición contractual de la emisión de bonos

El cuadro anterior resume el cumplimiento de las restricciones financieras establecidas en el contrato de Emisión de Bonos por Línea de Títulos de Deuda firmado entre Ingevec S.A. y el Banco de Chile como representante de los Tenedores de Bonos.

Mayor detalle referente a las obligaciones, limitaciones y prohibiciones asociadas a la colocación de los Bonos Serie C, Serie F y Serie E en la nota "Restricciones" en los Estados Financieros Consolidados.

Liquidez Corriente = (Activos Corrientes / Pasivos Corrientes)

Razón Ácida = (Activos Corrientes – Inventarios) / Pasivos Corrientes

Capital de Trabajo = (Activos Corrientes - Pasivos Corrientes)

Endeudamiento = Pasivos Totales / Patrimonio Total

Endeudamiento Financiero = (Pasivos Financieros Corrientes + Pasivos Financieros no Corrientes) / Patrimonio Total

Endeudamiento Financiero Neto = (Pasivos Financieros Corrientes + Pasivos Financieros no Corrientes - Efectivo y Equivalentes al Efectivo) / Patrimonio Total

Pasivos Corrientes = (Total pasivos corrientes / Total Pasivos)

Pasivos no Corrientes = (Total pasivos no corrientes / Total Pasivos)

Rentabilidad patrimonio UDM = Ganancia atribuible a los controladores UDM / Patrimonio controladores promedio

Rentabilidad activos UDM = Ganancia atribuible a los controladores UDM / Total activos promedio

Cobertura de gastos financieros netos = EBITDA / Gastos financieros netos

*Cuentas por cobrar (días) = Cuentas por cobrar / Ingresos por ventas * días del periodo*

*Cuentas por pagar (días) = Cuentas por pagar / Costos de explotación * días del periodo*

3 Información financiera por segmentos

3.1 Estado de resultados

Estado de resultados por segmentos	Cifras acumuladas marzo 2026				Cifras acumuladas marzo 2025			
	M\$	I&C	Inmobiliaria	Inversiones y Rentas	Total	I&C	Inmobiliaria	Inversiones y Rentas
Ingresos de actividades ordinarias	79.508.614	5.092.992	850	84.602.456	58.981.285	3.035.345	13.463	62.030.093
Costo de ventas	(71.965.802)	(1.457.018)	-	(73.422.820)	(52.836.312)	(660.625)	(62.539)	(53.559.476)
Ganancia bruta	7.542.812	3.635.974	850	11.179.636	6.144.973	2.374.720	(49.076)	8.470.617
Gastos de administración	(2.238.059)	(359.715)	(6.563)	(2.604.337)	(2.132.556)	(194.985)	(13.405)	(2.340.946)
Deterioros (pérdidas)	-	-	-	-	-	-	-	-
Participación en asociadas	(206.624)	(203.262)	415.572	5.686	(667.763)	(42.562)	411.771	(298.554)
Otros egresos e ingresos operacionales	-	(1.638)	-	(1.638)	321	29.108	-	29.429
Resultado operacional	5.098.129	3.071.359	409.859	8.579.347	3.344.975	2.166.281	349.290	5.860.546
Depreciación y Amortización	641.771	7.190	-	648.961	548.946	7.533	-	556.479
EBITDA	5.739.900	3.078.549	409.859	9.228.308	3.893.921	2.173.814	349.290	6.417.025
Gastos financieros netos	(454.174)	(888.293)	42.306	(1.300.161)	(54.260)	(902.987)	(99.390)	(1.056.637)
Resultados por u. reajuste	38.545	(277.119)	(49.421)	(287.995)	(59.185)	(423.207)	(227.176)	(709.568)
Resultado no operacional	(415.629)	(1.165.412)	(7.115)	(1.588.156)	(113.445)	(1.326.194)	(326.566)	(1.766.205)
Ganancia antes de impuesto	4.682.500	1.905.947	402.744	6.991.191	3.231.530	840.087	22.724	4.094.341
Gasto por impuesto a las ganancias	(1.253.437)	(667.547)	(18.559)	(1.939.543)	(1.197.338)	122.373	342.316	(732.649)
Resultado del ejercicio	3.429.063	1.238.400	384.185	5.051.648	2.034.192	962.460	365.040	3.361.692

Los ingresos de los segmentos Inmobiliario y de Rentas corresponden a honorarios de gestión que se perciben al llevar el control y ejecución de diferentes proyectos. Actualmente, los proyectos inmobiliarios y hoteleros no consolidan y su resultado se reconoce como "Participación neta de inversiones en asociadas".

3.2 Balance

Balance por segmentos	Cifras acumuladas marzo 2026				Cifras acumuladas diciembre 2025			
	M\$	I&C	Habitacional	Rentas	Total	I&C	Habitacional	Rentas
Activos corrientes	120.586.068	52.309.261	458.701	173.354.030	108.505.120	22.769.615	451.680	131.726.415
Activos no corrientes	36.666.814	112.302.954	46.735.267	195.705.035	36.376.473	98.383.115	46.656.572	181.416.160
Total activos	157.252.882	164.612.215	47.193.968	369.059.065	144.881.593	121.152.730	47.108.252	313.142.575
Pasivos corrientes	95.690.359	28.915.201	460.178	125.065.738	92.543.379	30.261.160	462.929	123.267.468
Pasivos no corrientes	20.006.412	85.937.282	36.365.426	142.309.120	18.429.007	39.899.314	34.626.450	92.954.771
Total pasivos	115.696.771	114.852.483	36.825.604	267.374.858	110.972.386	70.160.474	35.089.379	216.222.239

3.3 Estado de flujo de efectivo

M\$	I&C	Habitacional	Rentas	Total	I&C	Habitacional	Rentas	Total
Efectivo Inicial	12.878.820	31.019.535	10.020	43.908.375	13.222.954	7.154.460	260.160	20.637.574
Flujo de operación	11.208.329	(1.607.157)	12.963	9.614.135	7.736.769	(109.057)	207.678	7.835.390
Flujo de inversión	(3.714.414)	(9.649.933)	(7.276)	(13.371.623)	(7.627.732)	1.730.112	(446.429)	(6.344.049)
Flujo de financiamiento	19.296.056	18.554.715	-	37.850.771	(948.754)	(1.680.276)	-	(2.629.030)
Flujo Neto del Período	26.789.971	7.297.625	5.687	34.093.283	(839.717)	(59.221)	(238.751)	(1.137.689)
Efectivo Equivalente Final	39.668.791	38.317.160	15.707	78.001.658	12.383.237	7.095.239	21.409	19.499.885

4 Segmento Ingeniería y Construcción

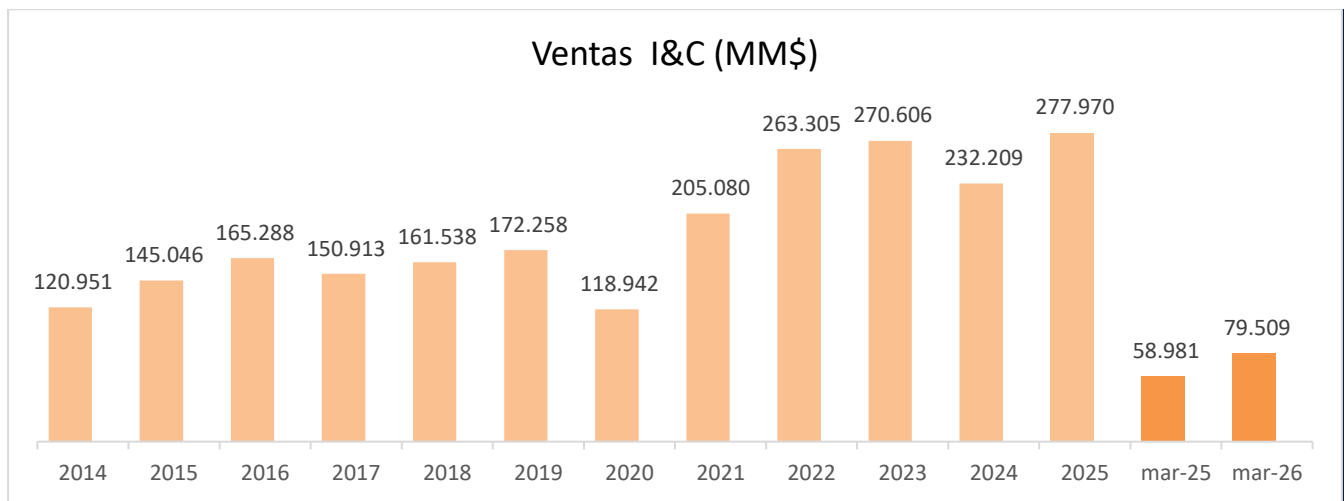
4.1 Introducción

El área de negocios de Ingeniería y Construcción presta servicios de construcción a mandantes privados y públicos, desarrollando proyectos de edificación, tanto de índole habitacional, industrial, educacional, cultural y comercial. Además, participa en el desarrollo de proyectos de infraestructura pública y privada. Constructora Ingevec ha realizado exitosamente obras a lo largo de todo el país, con una participación relevante en la Región Metropolitana.

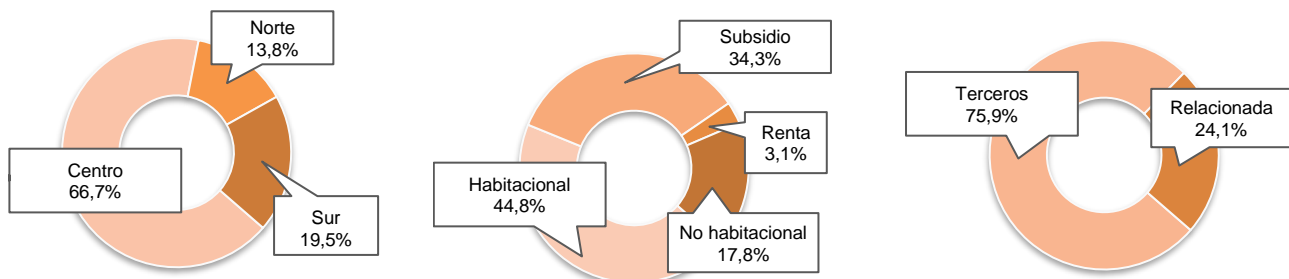
Los principales competidores de Ingevec en este mercado son Echeverría Izquierdo, Tecsca (Salfacorp), EBCO, DLP y Mena y Ovalle.

4.2 Análisis ventas del período

A marzo de 2026, la constructora mantiene el dinamismo en adjudicación iniciado en 2025. Durante el primer trimestre se adjudicaron 8 nuevos contratos por un total de UF 2.503.679. Los contratos del trimestre incluyen proyectos habitacionales privados, DS19 y DS49, distribuidos entre la Región Metropolitana, Los Ríos y Antofagasta.



La composición de ventas mantiene una diversificación por ubicación geográfica, tipo de proyecto y mandante. El 75,9% de las ventas corresponde a terceros, destacando la participación del Estado a través de contratos DS49 y DS19.



4.3 Principales contratos activos o adjudicados

A marzo de 2026 se han adjudicado UF 2,5 MM (UF 2.503.679) en el año, correspondientes a 8 contratos. Destacan Cumbres de Antofagasta DS19, Francisco Asís 3 habitacional privado y Lourdes 2 DS19. A continuación se presentan los principales contratos que estamos construyendo o prontamente a iniciar:

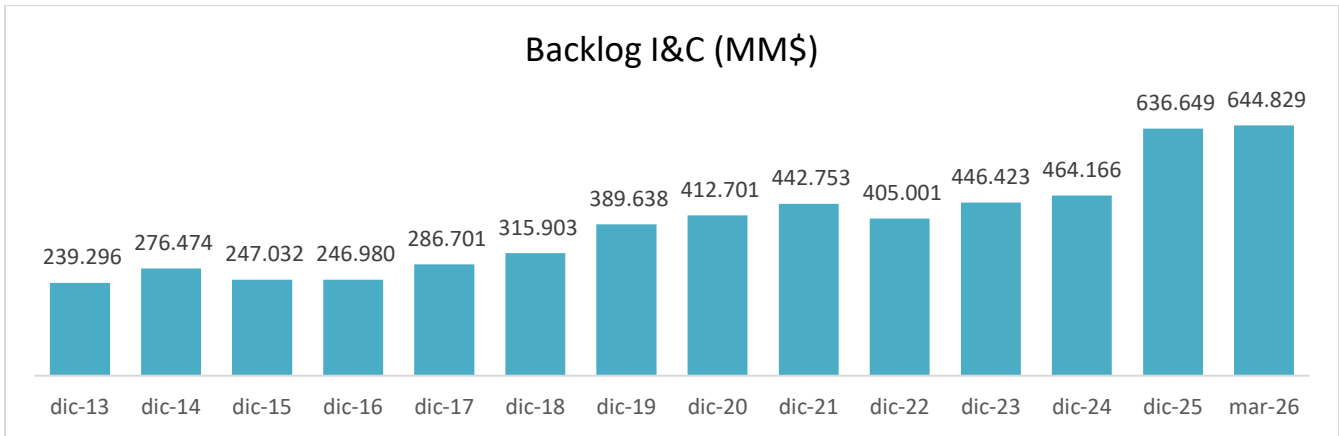
Obra	Tipo Mandante	Mandante	Tipo Obra	Región
Vista Cordillera - La Florida	Terceros	Serviu	DS49	RM
Juzgado Familia Concepción	Terceros	Corp. Judicial Concepción	Industrial, comercial y otros	Sur
Obras Previas Indumotora	Terceros	Indumotora	Industrial, comercial y otros	RM
Miraflores - Renca	Terceros	Serviu	DS19	RM
Edificio Las Palmeras	Terceros	Pumay	Habitacional multifamily	RM
El Peñon (Obras Previas)	Terceros	Invinsa	Industrial, comercial y otros	RM
Alto Lo Matta	Terceros	Security	Habitacional	RM
City Box	Terceros	JCE	Industrial, comercial y otros	RM
Tepual	Relacionados	Ingevec	DS19	Sur
San Bernardo 4	Relacionados	Iciclos	DS19	RM
V. Mackenna Esmax	Relacionados	Ingevec	Habitacional	RM
Apoquindo	Terceros	Fortaleza	Habitacional multifamily	RM
La Chimba	Terceros	Serviu	DS49	Norte
Benito Juarez	Terceros	Security	Habitacional	RM
Mall Valdivia	Terceros	Pasmar	Industrial, comercial y otros	Sur
Edificio Barlovento	Terceros	SSILVA	Habitacional	Centro
Universidad San Sebastián	Terceros	USS	Industrial, comercial y otros	Sur
Mall Portal Temuco	Terceros	Cencosud	Industrial, comercial y otros	Sur
Edificio VMC	Terceros	Sinergia	Habitacional	RM
Pioneras de Rodelillo	Terceros	Serviu	DS49	RM
Vivaceta	Relacionados	Ingevec	Habitacional	RM
Diagonal Paraguay	Relacionados	Ingevec	Habitacional	RM
Brisas la Cisterna	Terceros	IGensa	Habitacional	RM
Love Cavanca	Terceros	Miramar	Habitacional	Norte
Cerrillos	Relacionados	Ingevec	DS19	RM
Cumbres de Antofagasta	Terceros	MDA	DS19	Norte
Francisco Asís 3	Relacionados	Ingevec	Habitacional	RM
Lourdes 2	Relacionados	Ingevec	DS19	Sur

4.4 Saldos de contratos de construcción por ejecutar (Backlog)

El Backlog de la empresa a marzo de 2026 asciende a MM\$ 644.829. Se presenta a continuación un detalle de la composición del backlog:

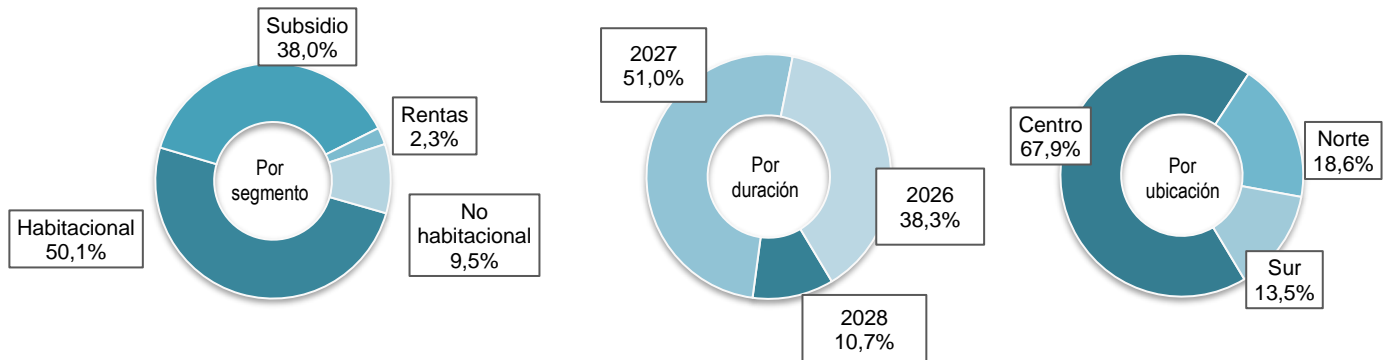
Según estado de avance	Backlog MM\$
0% (no iniciados)	92.639
1 a 10%	297.838
11 a 50%	218.905
51 a 90%	30.120
90 a 100%	5.328
Totales	644.829

El backlog de MM\$ 644.829 a marzo de 2026 se incrementó un 1,3% respecto al cierre de diciembre de 2025 (MM\$ 636.649), lo cual representa una importante base de actividad para la compañía de cara a los próximos periodos. A continuación, se presenta la evolución del Backlog:



Se han privilegiado las obras habitacionales, específicamente de edificación en altura dado el grado de especialización de nuestra constructora en esta materia, representando el 50,1% del backlog (MM\$ 323.228). Los proyectos de subsidio DS49 y DS19 representan un 38,0% adicional (MM\$ 245.348). Sin perjuicio de lo anterior, mantenemos un porcentaje de obras de carácter no habitacional —industrial y rentas— lo que nos permite mantenernos activos en otros mercados.

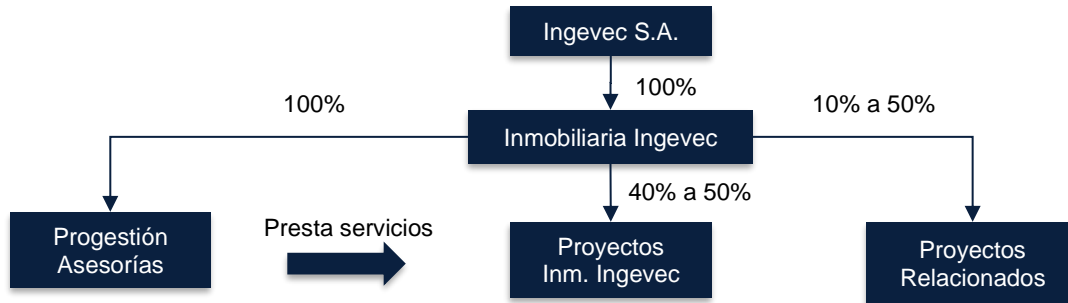
Presentamos la distribución del backlog según segmento, duración y ubicación:



5 Segmento Inmobiliario

5.1 Introducción

Ingevec S.A. participa en la industria inmobiliaria mediante: 1) Socios en proyectos inmobiliarios (propios y de terceros), con participaciones desde un 10% a un 50%, y 2) Gestión de proyectos inmobiliarios, prestando servicios a los proyectos desarrollados por Inmobiliaria Ingevec (Proyectos propios). Esto último lo realiza a través de la Sociedad Progestión Asesorías. Cabe señalar que los resultados de los proyectos en los que la empresa participa no consolidan en los estados financieros de Ingevec S.A.



Inmobiliaria Ingevec: Su foco principal está en la Región Metropolitana, en los segmentos medios (2.000 UF a 4.500 UF) privilegiando zonas con gran profundidad de mercado y buena conectividad. Participamos como socios en los proyectos, solo aportando capital. Entre estas inmobiliarias se encuentran Gimax, Núcleos y Puerto Capital. Adicionalmente en asociación con Inmobiliaria Icuadra e Iciclos participamos en proyectos DS19 lo que nos permite participar del mercado de 1.100 a 2.800 UF.

Progestión Asesorías: Sociedad que Ingevec consolida en un 100%, es la encargada de prestar servicios de gestión inmobiliaria a los proyectos desarrollados por Inmobiliaria Ingevec.

Entorno e industria: Entre los principales competidores es posible mencionar a: Fundamenta, Pilares, Imagina, Fortaleza, Paz, Siena, Armas, Simonetti, Grupo Icom, RVC, Grupo España e ISA.

5.2 Estado de Resultados Inmobiliaria Proporcional

Habitacional Proporcional (M\$)	mar-26	mar-25	var%
Ingresos netos de explotación	17.201.513	21.859.783	-21,3%
Costos netos de explotación	-12.716.664	-19.261.863	-34,0%
Ganancia Bruta	4.484.849	2.597.919	72,6%
% sobre ventas	26,1%	11,9%	14,2 pp
Gastos de Administración y Ventas	-1.321.007	-1.381.766	-4,4%
% sobre ventas	-7,7%	-6,3%	-1,4 pp
Otros ingresos y costos operacionales	391.208	278.501	40,5%
EBITDA	3.555.050	1.494.654	137,9%
% sobre ventas	20,7%	6,8%	13,8 pp
Costos financieros netos	-1.107.261	-1.069.837	3,5%
Resultados por Unidades de Reajuste	-427.728	-66.389	544,3%
Gastos por impuestos	-781.662	604.031	
Resultado de los controladores	1.238.400	962.460	28,7%
% sobre ventas	7,2%	4,4%	2,8 pp

El estado de resultados proporcional incorpora, línea por línea, el efecto de los proyectos en los que la Compañía participa sin consolidar, ponderado por su porcentaje de participación. Cabe recordar que los ingresos del estado de resultados consolidado corresponden principalmente a honorarios por gestión de proyectos inmobiliarios.

A marzo de 2026, la menor escrituración fue compensada por una mejora significativa en los márgenes respecto al mismo período del año anterior. El aumento en los ingresos por gestión refleja el inicio de construcción de nuevos proyectos durante el trimestre. El resultado sobre ventas alcanzó un 7,2% (+2,8 pp a/a) y el margen bruto un 26,1% (+14,2 pp a/a).

5.3 Promesas

Las promesas proporcionales habitacionales a marzo de 2026 alcanzaron UF 843.277, creciendo un 130,1% a/a. Este dinamismo fue impulsado por la ley de subsidio a la tasa hipotecaria, que se enfoca en unidades bajo UF 4.000 —segmento que representa más del 90% de nuestra oferta—, y por nuestra estrategia comercial.

Promesas Totales	Ac. mar-26	Ac. mar-25	Var%
Venta Total (UF)	1.735.832	897.447	93,4%
Precio Venta Promedio (UF/un)	2.874	2.616	9,8%
Unidades (un)	604	343	76,1%
Promesas Proporcionales	Ac. mar-26	Ac. mar-25	Var%
Venta Proporcional (UF)	843.277	366.470	130,1%
Blanco	286.090	108.542	163,6%
Verde	339.771	80.568	321,7%
Entrega inmediata	217.416	177.360	22,6%
Precio Venta Promedio (UF/un)	2.882	2.547	13,2%
Unidades (un)	293	144	103,3%

5.4 Escrituraciones

A marzo de 2026, la escrituración proporcional habitacional alcanzó UF 306.211, cayendo un 38,5% a/a (108 unidades vs. 185 el año anterior). Esta disminución responde a una alta base de comparación en el primer trimestre de 2025. El precio venta promedio creció un 5,0% a/a, alcanzando UF 2.828 por unidad.

Escrituras Totales	Ac. mar-26	Ac. mar-25	Var%
Escrituración Total (UF)	710.762	1.292.689	-45,0%
Escrituración Habitacional (UF)	710.762	1.292.689	-45,0%
Escrituración Comercial (UF)	0	0	
Precio Venta Promedio (UF / un)	2.776	2.580	7,6%
Unidades (un)	256	501	-48,9%

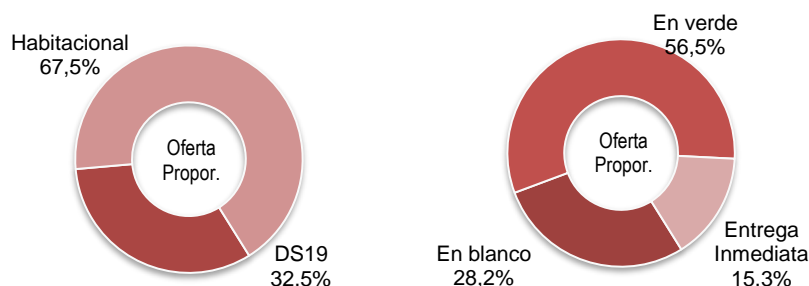
Escrituras Proporcionales	Ac. mar-26	Ac. mar-25	Var%
Escrituración Proporcional Total (UF)	306.211	498.001	-38,5%
Escrituración Prop. Habitacional (UF)	306.211	498.001	-38,5%
Escrituración Prop. Comercial (UF)	0	0	
Precio Venta Promedio (UF/un)	2.828	2.693	5,0%
Unidades (un)	108	185	-41,4%

5.5 Oferta y Velocidad de Ventas

La oferta proporcional habitacional a marzo de 2026 alcanza UF 5.594.994 (+12,5% a/a), con 1.959 unidades disponibles. Destaca el fuerte crecimiento en unidades verdes (+170,4% a/a) producto del avance de los proyectos lanzados en 2025. El MAO proporcional se ubica en 20,1 meses y el MAS en 8,4 meses, mejorando respecto al año anterior. La tasa de desistimiento acumulada se redujo significativamente, desde un 23,6% a un 13,9% a/a.

Oferta Proporcional	Ac. mar-26	Ac. mar-25	Var%
Oferta Proporcional Total (UF)	5.594.994	4.975.083	12,5%
Total (un)	1.959	1.733	13,1%
Blanco	542	768	-29,4%
Verde	1.179	436	170,4%
Entrega inmediata	238	529	-55,1%
Precio promedio de la Oferta (UF/un)	2.856	2.871	-0,5%
MAO proporcional habitacional (meses)	20,1	36,1	-44,4%
MAS proporcional habitacional (meses)	8,4	10,7	-21,1%

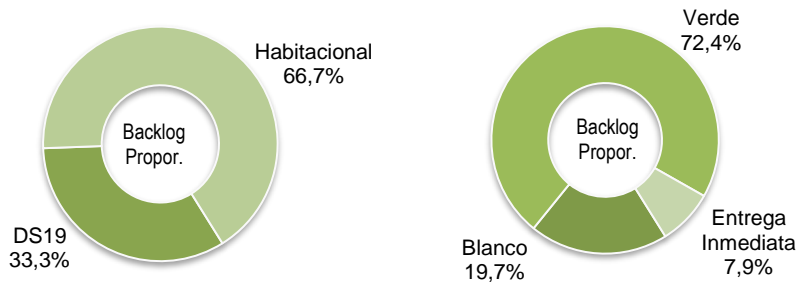
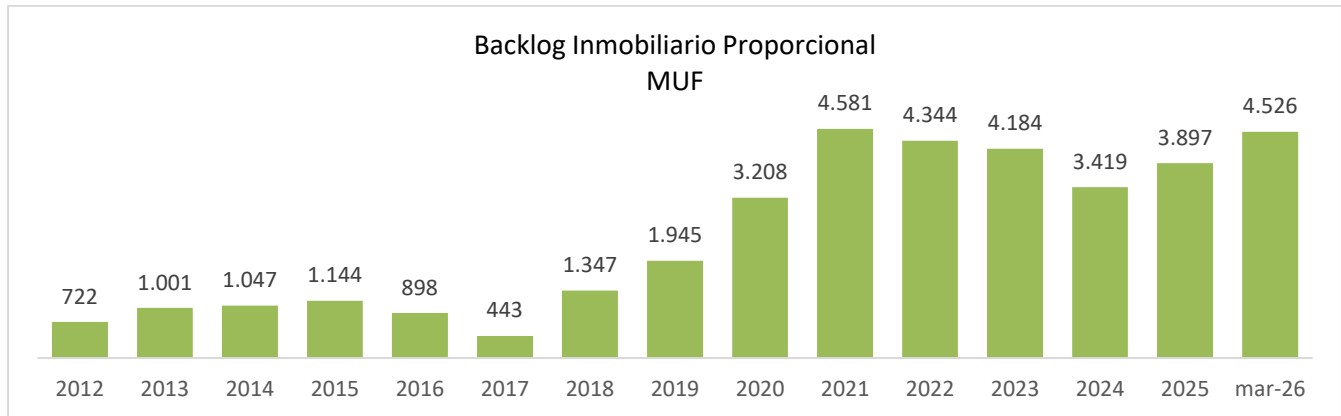
Desistimiento	Ac. mar-26	Ac. mar-25	Var%
Desistimiento Acum.	13,9%	23,6%	-40,8%



5.6 Backlog de promesas proporcionales por escriturar

El backlog proporcional por escriturar alcanzó UF 4.526.000 a marzo de 2026, creciendo un 36,5% a/a (1.620 unidades, +32,5% a/a). Su composición refleja el dinamismo del plan de inversión de la Compañía: con 13 proyectos en blanco y 25 en verde actualmente en ejecución, las unidades verdes crecen un 78,2% a/a a medida que las obras avanzan, mientras que la entrega inmediata se contrae un 53,7% a/a, confirmando la normalización de la cartera post-pandemia. La ejecución del plan de lanzamiento e inicio de construcción de nuevos proyectos durante 2026 seguirá nutriendo este backlog en los próximos periodos.

Backlog Proporcional	Ac. mar-26	Ac. mar-25	Var%
Backlog Proporcional (UF)	4.526.000	3.316.171	36,5%
Total (un)	1.620	1.222	32,5%
Blanco	309	291	6,1%
Verde	1.188	667	78,2%
Entrega inmediata	122	264	-53,7%
Precio promedio del Backlog (UF/un)	2.794	2.713	3,0%



5.7 Proyectos habitacionales

De los 38 proyectos originados previo o durante el período de pandemia, 36 permanecen en venta, estos ya tienen escriturado un 87,4% en promedio, y sumándole lo prontamente por escriturar se alcanza un 90,8%, lo que en promedio refleja que los proyectos ya lograron pagar su deuda bancaria, continuando con una fuerte recuperación de los capitales invertidos. Los 3 proyectos entregados desde el 2S 2025 acumulan un 54,0% escriturado.

		Número de proyectos	Unidades totales	Venta total	Participación	% Escriturado	% Promesado (backlog)	% Oferta
Entrega inmediata*	Previo 2S 2025	36	6.632	18.697.704	41%	87,4%	3,4%	9,2%
	Desde 2S 2025	3	501	1.319.549	55%	54,0%	18,8%	27,2%
En Verde		25	4.927	13.491.624	43%		50,9%	49,1%
En Blanco		13	2.005	5.847.136	47%		36,2%	63,8%

*Se separan en obras afectadas por la pandemia que se entregaron previo al segundo semestre del 2025, y las que se entregaron desde el segundo semestre del 2025

5.8 Proyectos Renta Residencial

La Sociedad está participando del Fondo de Inversión Desarrollo para Renta Residencial LarrainVial – Ingevec, el cual desarrolló 7 proyectos para Renta Residencial en las comunas de Santiago, Ñuñoa y La Florida, los cuales son operados por Asset Plan. A continuación, se presenta el detalle de los mismos:

Proyecto	Comuna	N° Deptos	M2 promedio	Avance obra	Inicio operaciones	% arrendado	Canon arriendo
Mirador Azul	La Florida	165	37,3	100%	Jul-2023	96%	0,29 UF/m2
Miguel León Prado	Santiago	285	38,0	100%	May-2024	95%	0,30 UF/m2
Zañartu	Ñuñoa	296	45,1	100%	Ago-2024	95%	0,27 UF/m2
Serrano	Santiago	275	35,0	100%	Feb-2025	97%	0,29 UF/m2
José Miguel Carrera	Santiago	257	34,7	100%	Jun-2024	98%	0,28 UF/m2
Froilán Roa	La Florida	253	37,8	100%	Dic-2024	90%	0,27 UF/m2
La Parroquia	La Florida	299	37,7	100%	Jun-2025	80%	0,27 UF/m2

En todos estos proyectos, Ingevec cumple el rol de constructor, desarrollador y gestor.

6 Segmento Inversiones y Rentas

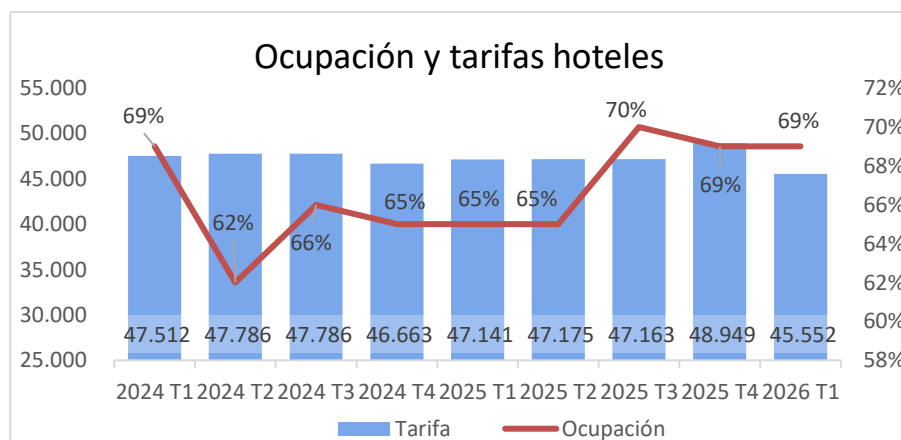
6.1 Introducción

Ingevec S.A. cuenta con el área de Inversiones y Rentas, la cual se encuentra operando 11 hoteles tanto en Chile como en Perú, en alianza con la cadena Accor. En todos estos proyectos, Ingevec cumplió el rol de desarrollador y gestor, mientras que la construcción de los hoteles la realizó sólo para los desarrollos dentro de Chile. Los hoteles en Perú fueron construidos por empresas de terceros con presencia en Perú. A continuación, se presenta el detalle de los mismos:

País	Comuna	Formato Hotel	Participación	Habitaciones	Inicio Operación
Chile	Copiapó	Ibis	40,8%	120	jul-17
Chile	Copiapó	Ibis Budget	40,8%	134	jul-17
Chile	Iquique	Ibis	40,8%	132	sept-17
Chile	Iquique	Ibis Budget	40,8%	148	sept-17
Chile	Calama	Ibis	40,8%	120	oct-17
Chile	Calama	Ibis Budget	40,8%	140	oct-17
Chile	Providencia	Ibis Budget	40,8%	151	ago-19
Chile	Antofagasta	Ibis Styles	40,8%	136	dic-22
Total Chile				1.081	
Perú	Trujillo	Ibis	40,0%	112	dic-19
Perú	Miraflores	Ibis Budget	40,0%	162	dic-20
Perú	San Isidro	Ibis Styles	40,0%	184	oct-21
Total Perú				458	
TOTAL				1.539	

6.2 Ocupaciones y tarifas

La ocupación promedio acumulada a marzo de 2026 alcanzó un 69,4% a nivel de cartera, aumentando 4,6pp a/a. Chile lidera con un 72,8% (+3,0pp a/a), mientras que Perú registra un 61,3%, con una fuerte recuperación de 8,7pp a/a. La tarifa promedio de cartera se ubicó en CLP 45.552, una baja de 4,3% a/a. El RevPAR consolidado creció un 2,6% a/a, alcanzando CLP 31.608. A continuación, se expone la evolución de la ocupación y la tarifa de los últimos trimestres:



6.3 Estado de resultado Hoteles proporcional

El estado de resultados proporcional incorpora, línea por línea, el efecto de los hoteles no consolidados, ponderado por la participación de la Compañía. Los proyectos de renta residencial se consolidan dentro del resultado del segmento inmobiliario.

A marzo de 2026, los ingresos de los hoteles crecieron un 6,0%, con una mejora en el margen bruto desde 27,3% a 28,6%, lo que permitió alcanzar un resultado de los controladores de M\$415.572, un 0,9% superior al período anterior.

Hoteles Proporcional (M\$)	mar-26	mar-25	var%
Ingresos de hoteles	2.394.669	2.258.915	6,0%
Costos de hoteles	-1.710.802	-1.642.019	4,2%
Ganancia bruta	683.867	616.896	10,9%
% sobre ventas	28,6%	27,3%	
Reajuste y revalorizaciones	178.395	490.977	-63,7%
Costos financieros netos	-406.749	-414.657	-1,9%
Gastos por impuestos	-39.941	-281.445	-85,8%
Resultado de los controladores	415.572	411.771	0,9%
% sobre ventas	17,4%	18,2%	
Gastos financieros corporativos	-31.387	-46.731	-32,8%
Resultado inversiones y rentas	384.185	365.040	5,2%

7 Información inmobiliaria requerida por la CMF

Información requerida por CMF sobre la oferta, demanda, proyectos futuros, proyectos en ejecución e indicadores relativos a la evolución de la demanda Inmobiliaria, de proyectos propios.

Las cifras presentadas en esta sección corresponden a aquellos proyectos que consolidan con los Estados Financieros de Ingevec S.A., los que se consideran como proyectos “propios”. La información referente a los proyectos inmobiliarios en consorcio está incluida comparativamente en algunos de los índices que se presentan en esta sección. Las definiciones de los principales conceptos utilizados en esta sección son las siguientes:

Stock Disponible: inmuebles terminados y disponibles para ser escriturados, expresados en su valor comercial, incluyendo los inmuebles promesados y en proceso de escrituración.

Stock Potencial: corresponde a inmuebles cuya construcción será terminada y que se estima estarán disponibles para ser vendidos en los próximos 12 meses, expresados en su valor comercial, incluyendo los inmuebles promesados y en proceso de escrituración y excluyendo el stock disponible informado de acuerdo a la definición anterior.

Permisos de Edificación: Corresponde a la superficie total en metros cuadrados autorizados para edificar, es decir, la suma de la superficie total (útil + común) autorizada para edificar bajo y sobre terreno correspondiente a proyectos que aún no han dado inicio a las obras.

Stock Comercial: corresponde a inmuebles disponibles para la venta que no han sido vendidos comercialmente, esto es, que no se ha firmado una promesa de compraventa. Este stock incluye inmuebles aún sin terminar, en cuyo caso la firma de una promesa de compraventa constituye una *venta en verde*.

Unidades Vendidas: inmuebles escriturados, excluyendo aquellos promesados o que se encuentran en proceso de escrituración.

Meses para Agotar Stock: Corresponde a la cantidad de meses en los cuales el Stock medido en unidades se terminaría bajo el supuesto que las ventas inmobiliarias se mantienen en el ritmo promedio de los últimos 12 meses.

Es importante destacar que, para diversificar el riesgo, la política seguida por la compañía es privilegiar el desarrollo de proyectos con socios, con participaciones menores o iguales al 50%.

a. Oferta actual y potencial (inmuebles¹ que estarán disponibles para ser escriturados en los próximos 12 meses)

Detalle de Stock de Proyectos Propios Que Consolidan	31-03-2026		31-03-2025	
	Stock Disponible		Stock Disponible	
	M\$	Unid.	M\$	Unid.
Departamentos	0	0	0	0

b. Información sobre la oferta futura

i) Permisos de edificación de proyectos propios del periodo para obras no iniciadas.

Permisos aprobados de Proyectos Propios que no han iniciado obras	31-03-2026	31-03-2025
	m2	m2
Departamentos	0	0

Los m2 de permisos de edificación de proyectos propios que consoliden son 0, producto de la política de la compañía de privilegiar proyectos con socios.

ii) Saldo de proyectos por ejecutar (construcción) de proyectos propios que están actualmente en ejecución.

Detalle de Backlog ² de Proyectos Propios actualmente en ejecución	31-03-2026	31-03-2025
	M\$	M\$
Departamentos	0	0

c. Información sobre la demanda

iii) Montos y unidades escrituradas de proyectos propios que consolidan

Inmueble	31-03-2026		31-03-2025	
	Escrituraciones Consolidables		Escrituraciones Consolidables	
	M\$	Unid.	M\$	Unid.
Departamentos	0	0	0	0
Hasta 1.000 UF	0	0	0	0
1.001 - 2.000 UF	0	0	0	0
2.001 - 4.000 UF	0	0	0	0

iv) Montos y unidades promesadas y desistidas de proyectos que consolidan

Las promesas de compra corresponden a aquellas unidades que se encuentran comprometidas pero que aún no cuentan con una escritura. Debido a que la escrituración no ha sido materializada, existe el riesgo que finalmente estos compromisos no se cumplan, en cuyo caso pasan a ser denominadas promesas desistidas o desistimientos. Las promesas también son denominadas ventas comerciales.

¹ Actualmente la Compañía cuenta con stock compuesto solamente por departamentos, por lo que las cifras se presentan sólo para este ítem.

² Corresponde a saldos por ejecutar de proyectos consolidables que se encuentran en construcción

Inmueble	31-03-2026				31-03-2025			
	Promesas Brutas ³		Promesas Desistidas		Promesas Brutas ⁴		Promesas Desistidas	
	M\$	Unid.	M\$	Unid.	M\$	Unid.	M\$	Unid.
Departamentos	0	0	0	0	0	0	0	0

Las promesas propias desistidas al período actual alcanzan las 0 unidades.

Evolución de la demanda de proyectos donde participa Inmobiliaria Ingevec (proyectos propios y de terceros)

v) Meses para agotar stock

Utilizando el criterio definido por la CMF, el Stock corresponde al Stock Disponible definido como los inmuebles terminados y disponibles para ser escriturados, y las ventas inmobiliarias corresponden a escrituraciones.

Meses para Agotar Stock Disponible ⁵	Proyectos Propios	
	31-03-2026	31-03-2025
Criterio CMF	Meses	Meses
Departamentos	0	0

vi) Velocidad de ventas.

Corresponde a la proporción que representan las ventas del ejercicio respecto al Stock. Según criterio de la CMF, el Stock corresponde al Stock Disponible definido como los inmuebles terminados y disponibles para ser escriturados, mientras que las ventas inmobiliarias corresponden a escrituraciones.

Velocidad de Ventas Stock Disponible ⁶	Proyectos Propios	
	31-03-2026	31-03-2025
Criterio CMF	Veces	Veces
Departamentos	0	0

³ Promesas brutas de desistimientos

⁴ Promesas brutas de desistimientos

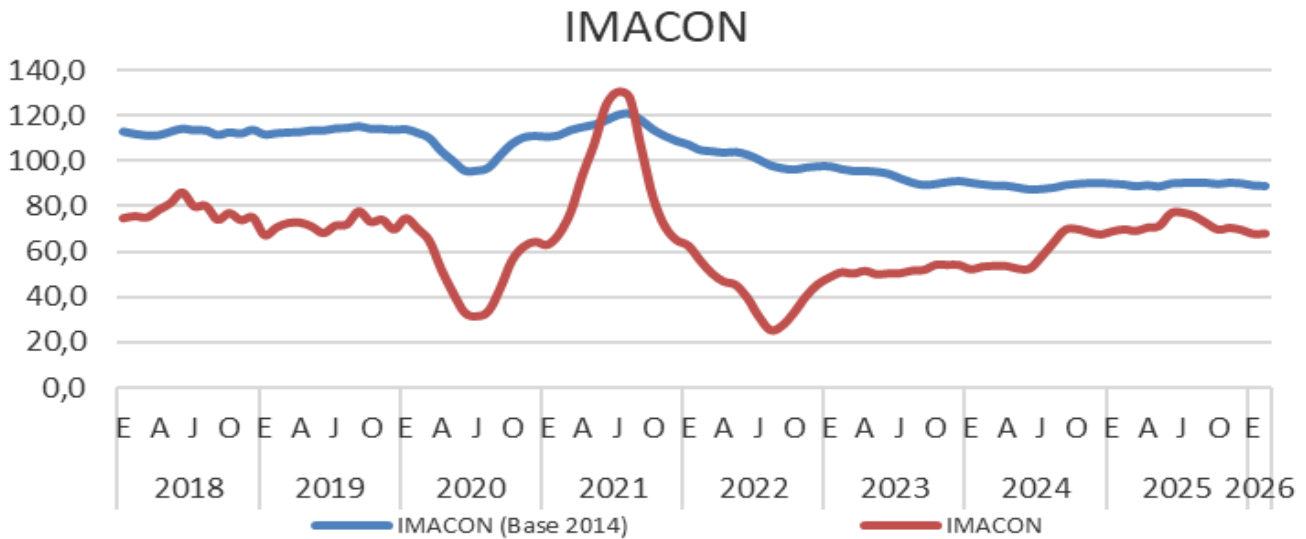
⁵ Corresponde a la razón entre el Stock Contable en Unidades al cierre del ejercicio y las Unidades Escrituradas promedio móvil del último trimestre.

⁶ Corresponde a la razón entre la escrituración promedio de los últimos 3 meses y el Stock Disponible en M\$.

8 Análisis del entorno económico de la Construcción e Inmobiliario

Según cifras de la Cámara Chilena de la Construcción (CChC), el Índice Mensual de Actividad de la Construcción (IMACON) registró una variación acumulada de -0,8% en los últimos 12 meses a febrero 2026.

El sector de la construcción continúa en una fase contractiva. No obstante, las cifras recientes sugieren un escenario más favorable respecto de la base comparable previa.

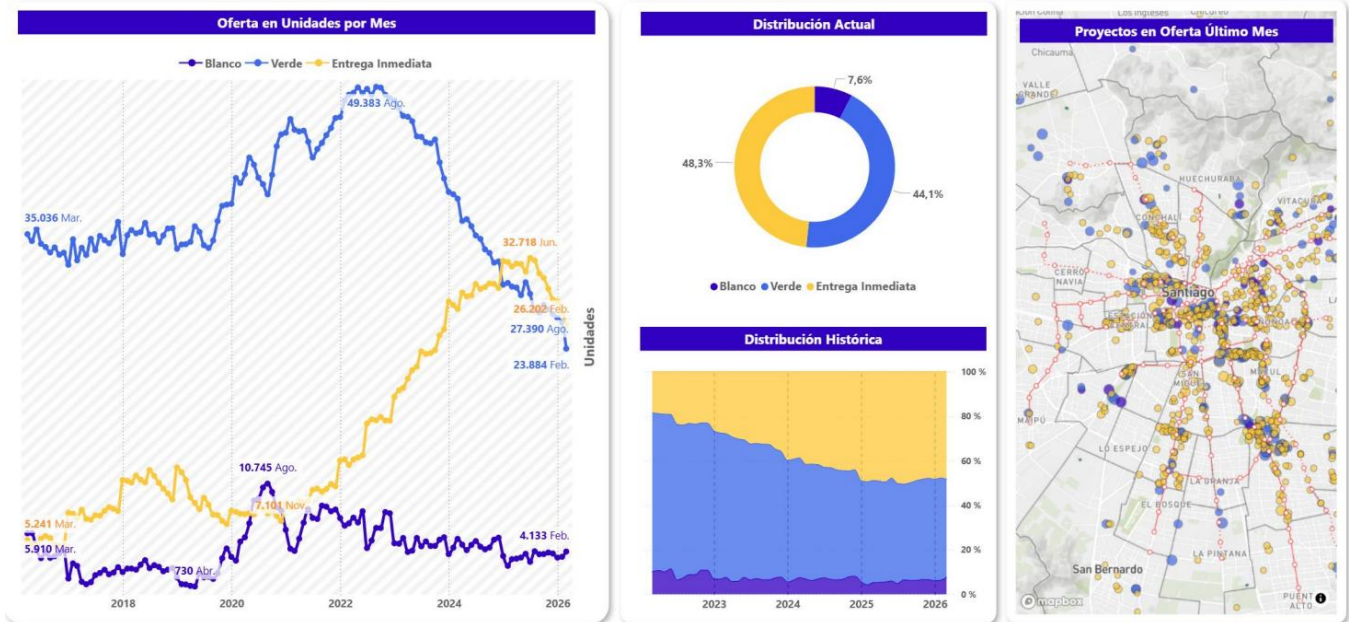


Los costos asociados a la construcción en altura aumentaron a enero de este año principalmente por un mayor componente de los salarios dentro de las obras que crecen sobre un 8,1%.

Costos edificación en altura	Fecha actualización	Variación 12 meses
Índice general	Ene-26	3,3%

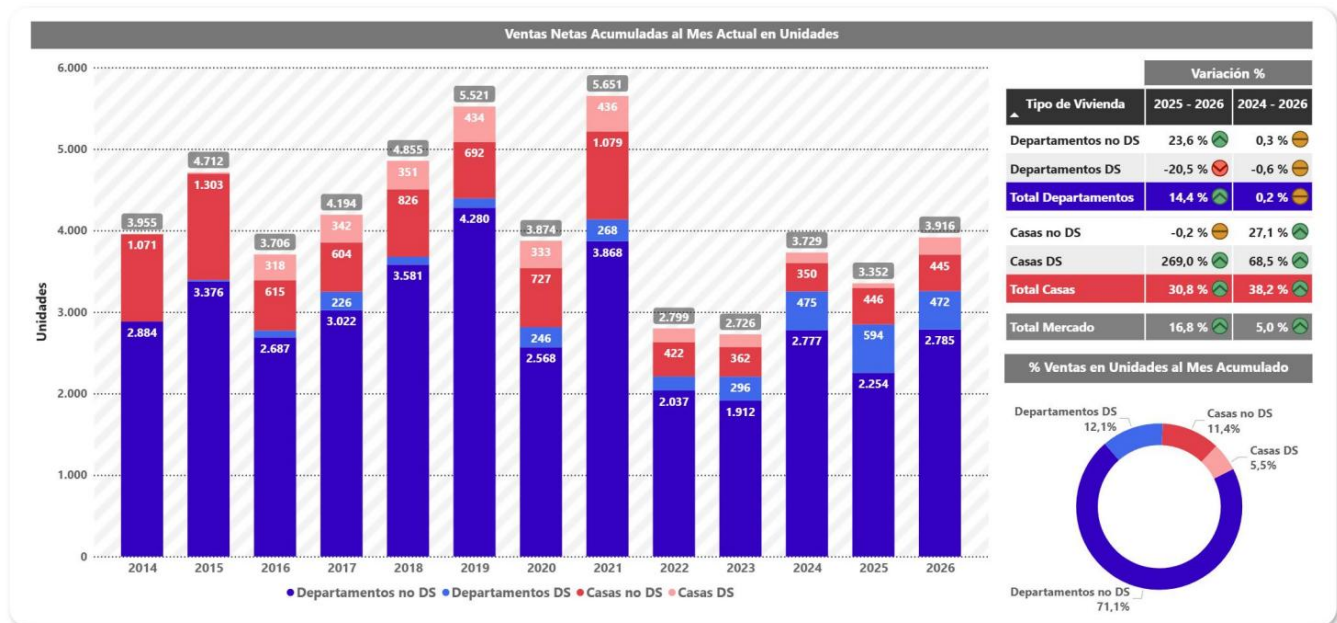
En el sector inmobiliario el stock continúa alto ubicándose en torno a los 54.000 departamentos en Santiago, con un fuerte componente en las unidades de entrega inmediata:

Oferta a febrero 2026 (unidades)



Mientras la venta continúa baja:

Venta neta acumulada en la Región Metropolitana a febrero de 2026 (unidades)



9 Factores de riesgo

a) Ciclos económicos:

La actividad de las industrias ligadas a los sectores construcción e inmobiliario están altamente correlacionadas con los ciclos económicos del país, algo que es intrínseco a este mercado. Para el sector edificación en general, la demanda depende principalmente de las expectativas de la evolución de la economía, el financiamiento de largo plazo y las estrategias comerciales de las Compañías. En algunas industrias, específicamente productivas, la demanda depende adicionalmente de los precios de los commodities, el crecimiento de los mercados objetivos y los desarrollos tecnológicos de las industrias.

Por otro lado, la demanda inmobiliaria depende principalmente de los niveles de desempleo, las expectativas de la economía, el acceso al financiamiento de largo plazo y las tasas de interés. La dependencia de estas variables implica que las industrias están fuertemente relacionadas a la situación macroeconómica nacional, tanto directa como indirectamente, por lo que la Sociedad debe mitigar estos riesgos de mercado. A lo largo de su historia, esta gestión de riesgo se ha desarrollado mediante la aplicación de estrategias de diversificación en diversos ámbitos en cada unidad de negocio. La medición y supervisión de este riesgo se lleva con el seguimiento de variables macroeconómicas del país que van indicando el comportamiento del mercado y su futuro más próximo, permitiendo tomar decisiones que impactan en la inversión y estrategia de la compañía. Algunas de estas variables son crecimiento económico del país (PIB), inflación, tasa de desempleo, inversión en el país, tasa de interés del banco central (TPM), entre otras.

En el caso de I&C, la Sociedad realiza la diversificación en tres principales frentes. En primer lugar, ha adquirido de forma paulatina y responsable una gran experiencia en diversas sub-especialidades dentro de la edificación. De esta forma, ha ampliado competitivamente su oferta a mercados que responden de distinta manera a los ciclos económicos, como por ejemplo el sector industrial y el retail. En segundo lugar, la Sociedad tiene como política participar exclusivamente en licitaciones donde el mandante sea un actor reconocido en su industria y, adicionalmente, que cuente con la capacidad financiera para solventar la inversión. Siguiendo estas dos primeras estrategias, la Sociedad ha mantenido su participación en proyectos donde el mandante es el Serviu, cubriendo el riesgo de una baja en la cartera de contratos en períodos de baja actividad. Asimismo, dada la diversidad de actividades desarrolladas a lo largo del país, la Sociedad ha expandido sus operaciones participando en licitaciones de obras fuera de la Región Metropolitana, de tal forma de estar presente en los distintos focos de crecimiento económico del país. Por último, para potenciar los beneficios de estas estrategias, la Sociedad ha desarrollado y depurado los procedimientos operacionales y sistemas tecnológicos necesarios para administrar una gran cantidad de contratos simultáneos, permitiendo mitigar los riesgos de forma más efectiva y cubrir eventuales descalces de plazos en el flujo operacional y financiero.

Por otra parte, la Sociedad ha diversificado sus negocios incorporando un área de negocios dedicada a la prestación de servicios de I&C. De esta manera, cada una de las empresas del grupo realiza estrategias de diversificación a través de una gestión de cartera de clientes, equipos y sistemas para la administración de contratos simultáneos.

En el caso del área Inmobiliaria la Sociedad efectúa su estrategia de diversificación en cuatro frentes. En primer lugar, la oferta se estructura con el fin de abarcar distintos segmentos de la población. Con viviendas de precio entre las 1.100 a 2.800 UF, se ofrece al mercado un producto que cumple con los requisitos y exigencias de los subsidios estatales, reduciendo incertidumbres sobre la capacidad de financiamiento de ese segmento de la población, mientras que para las viviendas entre 2.000 UF y 4.000 UF se cuenta con un acucioso control de costos que permite aplicar correctamente promociones y descuentos para incentivar las ventas en períodos de menor actividad. Adicionalmente Inmobiliaria Ingevec tiene como política que los clientes cuenten con preaprobaciones bancarias y monitorea activamente el backlog de promesas de compraventa para recolocar las unidades anticipadamente en caso de ser necesario.

En segundo lugar, la Sociedad participa en proyectos inmobiliarios a través de tres modalidades: i) de forma directa, es decir, en el desarrollo, gestión y venta del proyecto, donde se invitan socios aportantes; ii) de forma indirecta, a través de aportes de capital a proyectos específicos de nuestros socios, donde en conjunto se lleva a cabo el desarrollo, gestión y venta del proyecto; y iii) en proyectos de inmobiliarias asociadas, donde la Sociedad participa con capital en todos los proyectos desarrollados por ellos (Gimax, Puerto Capital). Todos los proyectos deben cumplir con exigentes criterios comerciales y financieros. Debido a la gran diversidad que presenta la demanda inmobiliaria, los dos últimos esquemas de trabajo permiten a la Sociedad participar en la oferta de ciertos nichos de mercado junto a inmobiliarias especialistas en ellos.

En tercer lugar, la Sociedad ha expandido su participación en proyectos a lo largo del país a zonas de alto crecimiento, ampliando los mercados en los que compete.

Finalmente, la Sociedad ha utilizado su experiencia en gestión inmobiliaria para desarrollar proyectos comerciales que aporten flujos de rentas a la Sociedad y que finalmente aporten valor a los inversionistas, diversificando sus fuentes de ingresos y relaciones comerciales con inversionistas.

b) Variables regulatorias y reglamentarias:

En el sector de I&C, ciertas determinaciones de la autoridad pueden llevar a inversionistas a postergar sus decisiones de inversión, tales como modificaciones en las leyes tributarias, ambientales, de inversión, etc. En este sentido, la Sociedad reduce el riesgo a través de un meticuloso estudio de propuestas, ofreciendo precios competitivos, plazos de desarrollo adecuados y contratos de suma alzada, que incentiven al mandante a seguir con sus planes originales.

Por otra parte, en el sector inmobiliario, las variaciones en el plan regulador pueden afectar la puesta en marcha y desarrollo de los proyectos, así como sus rentabilidades esperadas, por lo que es clave una concepción integral de los proyectos que consideren estos factores. La Compañía aminora este riesgo a través de un estudio ad-hoc de cada proyecto y la implementación de una estrategia de inversión en terrenos con permisos aprobados para el desarrollo inmediato de proyectos inmobiliarios.

c) Competencia:

Existe un gran número de empresas que participan tanto en el rubro de Ingeniería y Construcción como en el rubro Inmobiliario, generando una considerable y permanente competencia. Esto involucra un riesgo latente toda vez que empresas con menor trayectoria resuelven disminuir sus precios ante situaciones desfavorables de mercado. Frente a esto, la Sociedad ha disminuido los riesgos de competencia al forjar una marca consolidada y de prestigio. Si bien los resultados de la Sociedad podrían verse afectados con la entrada de nuevas empresas competitivas, la estrategia corporativa es sólida, responsable y comprobada, brindando una gran ventaja competitiva.

d) Disponibilidad de terrenos:

El negocio depende fuertemente de la disponibilidad de terrenos para el desarrollo y gestión de proyectos, sobre todo en el sector inmobiliario. La Sociedad lleva a cabo continuamente sistemas de estudio y búsqueda para mitigar este riesgo, evaluando acuciosamente los costos de las distintas alternativas que se presenten. A su vez, se cuenta con diversas alianzas con gestores inmobiliarios, los cuales proveen a Inmobiliaria Ingevec de nuevos terrenos. Por política corporativa, no se realizan inversiones especulativas.

e) Riesgos de siniestros:

Asumiendo que la naturaleza del negocio es riesgosa, aun cuando se cumplen todas las medidas de prevención, siempre existe la probabilidad de que ocurran siniestros que afecten la integridad física de los trabajadores y/o de las obras terminadas o en construcción. Frente a esto, se realiza una intensiva y constante capacitación en temas de seguridad, que permitan fortalecer los conocimientos y mantener alerta a los trabajadores de mayor antigüedad, y poner al día a aquellos de menor experiencia. Por otra parte, se contratan seguros con empresas aseguradoras de primer nivel que se renuevan anualmente. Básicamente se contratan dos tipos de pólizas. En primer lugar, se toman pólizas contra accidentes, que cuentan con seguros de Responsabilidad Civil los cuales cubren posibles daños que se ocasionen a terceros, lesiones a trabajadores propios y externos, o daños a propiedades de terceros ocasionados por la ejecución de las obras. En segundo lugar, se contratan pólizas que cubren eventuales daños a los activos y bienes de la Sociedad, abarcando todo el riesgo de construcción y montaje. Este último incluye todo siniestro que pueda afectar la integridad de las obras en construcción, como incendios, sismos, actos terroristas, robos, entre otros, y además cubren todos los equipos y maquinarias, las existencias en bodega, las instalaciones, mobiliarios, y los proyectos inmobiliarios terminados.

f) Riesgos de abastecimiento:

En la especialidad de edificación, la Sociedad normalmente opera bajo contratos de suma alzada, es decir, contratos en donde se establece un precio fijo por los servicios prestados, el que se reajusta exclusivamente por inflación. Debido a esta exposición a la variación en los precios de insumos, la Sociedad ha establecido, a lo largo de los años, relaciones de confianza con todos sus proveedores. Como política, se cuida el buen trato y fiel cumplimiento de las obligaciones a los proveedores, de tal forma que las relaciones sean de largo plazo, mientras que, paralelamente, se estudian constantemente las capacidades y desempeños de los servicios de cada uno de ellos. Por otra parte, para cada insumo o material requerido por las obras, se reciben ofertas y se realizan cotizaciones al mayor número de proveedores disponibles, de tal forma de obtener la mejor planificación y condiciones de compra para todas las obras, y así disminuir los riesgos de sobreprecio o escasez. En ciertas situaciones, o para materiales específicos, se realizan importaciones, lo que permite adicionalmente mantener abierta y asegurada la posibilidad de abastecerse desde el extranjero.

Los resultados de todas estas operaciones se retroalimentan permanentemente al estudio de propuestas, permitiendo reflejar correctamente el precio de mercado, incluyendo sus tendencias, a los mandantes, disminuyendo situaciones inesperadas en los contratos de construcción que afecten los resultados. Por último, se realiza una planificación para la compra de materiales y se trabaja de antemano en aquellas partidas que destacan como las más riesgosas.

Por otra parte, la mano de obra calificada es uno de los principales insumos de la Sociedad. Es por ello que la Sociedad mantiene políticas de incentivos transparentes y confiables a sus trabajadores con el fin de retener el talento y experiencia adquiridos. En el caso de subcontratistas de mano de obra o especialidades intensivas en mano de obra se realizan contrataciones caso a caso, resguardando los niveles de calidad, productividad y condiciones de trabajo de los trabajadores. Adicionalmente, se incorporan constantemente mejoras en técnicas constructivas que permitan aumentar la productividad de los trabajadores en las obras. Es así como se ha incorporado la fabricación de baños, cocinas y muebles prefabricados en las obras en donde la mano de obra es más escasa.

Dado el origen constructor de la Sociedad, todos los negocios inmobiliarios en los que se participa son construidos por el área de I&C, asegurando que esta se realice con la más alta calidad constructiva y a precios competitivos de mercado.

g) Riesgo de ciberseguridad:

La compañía reconoce la criticidad de proteger sus sistemas de información y datos confidenciales frente a ciberataques (ransomware, phishing, denegación de servicio, accesos no autorizados) que pueden afectar los procesos financieros y operacionales de Ingeniería y Construcción, Inmobiliario e Inversiones y Rentas.

Impactos potenciales:

- Pérdida de conectividad y disponibilidad de aplicaciones críticas, con impactos en el control de avance de obras, la emisión y recepción de facturas y la continuidad de los servicios.
- Pérdida, secuestro o modificación de información sensible (clientes, promesas, contratos con proveedores, bases de costos), con potenciales sanciones regulatorias y demandas.
- Fraudes y/o pérdidas económicas, así como impactos reputacionales y en la relación con inversionistas, bancos y clientes.

Como medidas de mitigación, Ingevec mantiene un marco integral de ciberseguridad que contempla la implementación de controles tecnológicos avanzados —firewalls de nueva generación, segmentación de redes, cifrado de datos, autenticación multifactor (MFA) y una estricta gestión de identidades y accesos—, junto con una gestión sistemática de vulnerabilidades y parches, respaldos offline y pruebas periódicas de restauración. Adicionalmente, dispone de un Plan de Continuidad del Negocio y un Plan de Respuesta a Incidentes con responsabilidades claramente definidas, simulacros y análisis post-incidente; realiza programas de capacitación y concientización permanentes para colaboradores (incluyendo simulaciones de phishing y protocolos formales de reporte). Finalmente, la compañía mantiene un seguro de riesgo cibernético destinado a limitar el impacto financiero de eventos extremos.

h) Riesgo ambiental:

Ingevec está expuesta a riesgos ambientales propios de sus operaciones de construcción e inmobiliarias (gestión de residuos, emisiones, consumos de agua y energía, ruidos, cumplimiento regulatorio), así como a riesgos climáticos físicos (eventos meteorológicos extremos que pueden afectar plazos, costos y seguridad en obra) y riesgos de transición (nuevas normas, exigencias de clientes e inversionistas y mayores costos de cumplimiento ESG).

Estos riesgos pueden traducirse en multas, sanciones administrativas, paralización de obras o retrasos en la obtención de permisos clave. Asimismo, podrían elevar los costos de construcción y operación por mayores requerimientos regulatorios, certificaciones ambientales, materiales de menor impacto y medidas de eficiencia energética. En paralelo, el no cumplimiento de estándares ESG podría dificultar la adjudicación de licitaciones con ponderadores de sostenibilidad, deteriorar la reputación corporativa y restringir el acceso a financiamiento competitivo.

Para mitigar este riesgo, Ingevec está midiendo y gestionando su huella de carbono (alcances 1, 2 y 3), bajo la supervisión de un Comité de Directores y un equipo ambiental que vela por el cumplimiento de SASB/NGC 461 y el avance hacia TCFD e ISO 14001. La compañía reporta su consumo energético conforme a la Ley 21.305, impulsa eficiencia hídrica y una gestión de RCD con indicadores y metas. Además, controla impactos acústicos bajo el DS 38/2011, realiza auditorías mensuales en obra y programas de reducción y reutilización de materiales, fortaleciendo la prevención, el monitoreo y la mejora continua del desempeño ambiental.

i) Riesgo financiero – Riesgo de crédito:

Este riesgo está relacionado con la capacidad que tienen los deudores del Grupo para cumplir con las obligaciones financieras que rigen los contratos pactados con ésta, así como la solvencia de las Sociedades en donde se realizan inversiones inmobiliarias.

Para mitigar el riesgo de crédito, en el área de I&C, la Sociedad mantiene una amplia y variada cartera de clientes, y posee una atomizada cartera de contratos lo que permite disminuir la exposición de la Sociedad a la situación de un cliente en particular. Adicionalmente, la mayor parte de los clientes de I&C financian los contratos de construcción a través de entidades bancarias. Por otra parte, la solvencia de cada cliente de I&C es analizada internamente previo a la firma del contrato de construcción en base a variados antecedentes. En el caso de contratos públicos la gestión más importante es la cobranza, pues este tipo de cliente presenta un riesgo de crédito menor. Es importante destacar que gracias a las políticas de la Sociedad no han existido situaciones en las que se haya materializado el riesgo de crédito a lo largo de su historia.

La Sociedad administra estas exposiciones mediante la revisión y evaluación permanente de la capacidad de pago de sus clientes, basada en información de distintas fuentes alternativas, lo que permite realizar con mayor seguridad operaciones de factoring con responsabilidad. Por otra parte, se realiza transferencia del riesgo de crédito a través de operaciones de factoring sin responsabilidad con instituciones bancarias. En este tipo de operaciones, la institución financiera asume el riesgo de solvencia de los créditos cedidos, manteniendo la Sociedad solo el riesgo asociado a un atraso en el pago. Si bien, el riesgo de crédito se transfiere a la institución financiera, la Sociedad mantiene un seguimiento de cada crédito cedido con el fin de minimizar los costos financieros asociados y mantener las relaciones comerciales con las instituciones bancarias. Los documentos cedidos en cualquiera de los dos tipos de operaciones de factoring corresponden a facturas previamente aprobadas por los mandantes y/o inspectores.

La compañía realiza a través de un modelo estadístico con información histórica, la estimación del deterioro de los deudores comerciales y cuentas por cobrar, incluyendo entidades relacionadas. En este modelo se recogen factores histórico de cobro, morosidad, recuperabilidad, entre otros con lo que se obtiene un factor que se aplica al saldo reflejado al cierre de cada trimestre. El cálculo de la estimación se presenta en la Nota 6 Deudores Comerciales, en donde se detalla el deterioro realizado según el tiempo de morosidad. Para deudores comerciales sobre 365 días de morosidad cercano al 100% se encuentra deteriorado.

En el caso de inversiones financieras, la política de la Sociedad consiste en realizar inversiones a corto plazo, menores a 30 días, y se realiza en instrumentos de renta fija con entidades financieras cuyo riesgo crediticio es bajo. Asimismo, respecto a la administración de la Cuenta de Reserva de Servicio a la Deuda, cabe señalar que contractualmente ésta cuenta con un marco de actuación limitado por plazo y tipo de inversión permitida. De esta manera, la Sociedad puede invertir el monto asociado a esta cuenta en depósitos a plazo en bancos locales con una clasificación de riesgo y solvencia elevados, mientras que, respecto del plazo, las inversiones deben ser tomadas con un vencimiento máximo de 4 días hábiles previo al pago de una cuota de capital y/o intereses del bono.

Por último, en la unidad de negocio inmobiliaria, el riesgo de crédito es menor en comparación al caso de I&C, pues la venta sólo se reconoce con la escrituración que normalmente está asociada a un crédito hipotecario bancario. Adicionalmente, las inversiones inmobiliarias se realizan en sociedades individuales creadas específicamente para el desarrollo de estos proyectos inmobiliarios, las que son auditadas, por lo que se tiene el control sobre los capitales aportados a dichas sociedades

j) Riesgo financiero – Riesgo de liquidez y condiciones de financiamiento:

Este riesgo está relacionado con la capacidad de la Sociedad de cumplir sus compromisos a costos justos y razonables. En general, se cuenta con claras políticas de endeudamiento para cada filial.

En primer lugar, se mantiene un fluido y transparente flujo de información hacia las instituciones financieras, lo que permite mejorar los términos de intercambio y tener respaldos disponibles ante cualquier eventualidad.

En el caso de I&C y servicios de I&C, los contratos consideran un anticipo que permite financiar el inicio de obra y a medida que se cumplen los hitos estipulados en el contrato se facturan los avances realizados. En el caso que existiese algún retraso en la cobranza o se incurriera en algún costo por adelantado, la Sociedad cuenta con líneas de capital de trabajo y líneas de factoring con entidades bancarias que permiten financiar estos desfases temporales.

En el caso de los clientes inmobiliarios, alzas en las tasas de interés a largo plazo o reducciones en los plazos de pago pueden desencadenar la postergación de decisiones de inversión o compra de viviendas por parte de los clientes. La Sociedad mitiga el riesgo de desistimientos a través de una oferta comercialmente atractiva con factores innovadores.

El costo de endeudamiento es un factor incidente en los resultados de las empresas de los rubros en que participa. Para las líneas de capital de trabajo del área de I&C, se pactan spreads fijos sobre una tasa base con el fin de limitar los cambios en las

condiciones a lo largo de una obra, mientras que, en el caso del área inmobiliaria, el financiamiento se realiza de forma conservadora, manteniendo aproximadamente un 40% de capital en cada proyecto, lo que considera que la construcción de los proyectos se financia normalmente en su totalidad con financiamiento bancario. Para estos efectos, el financiamiento bancario considera normalmente la hipoteca del terreno en construcción, limitando alzas en las tasas. Adicionalmente se realiza una activa gestión de inventarios, evitando tener altos niveles de stock en situaciones adversas. En este sentido, la estructura financiera conservadora de los proyectos permite contar un margen de acción para evitar un sobre endeudamiento y mantener bajos los costos del financiamiento, disminuyendo las presiones de liquidación en condiciones adversas.

Para el caso de inversiones en hoteles y rentas inmobiliarias, las mismas rentas de estas inversiones logran cubrir la cuota por los créditos con entidades bancarias. En caso de enfrentarse a una situación desfavorable que disminuya la recaudación, está la posibilidad de una cobertura cruzada entre hoteles, una repactación de los créditos, aportes de capital o venta de los activos.

k) Riesgo financiero – Tipo de cambio e inflación:

El objetivo es minimizar el impacto de las fluctuaciones en los tipos de cambio sobre los resultados financieros y la estabilidad económica de la empresa. Al implementar estrategias de cobertura y diversificación, se busca proteger los ingresos, costos y activos denominados en monedas extranjeras, con el fin de:

- Reducir la volatilidad en los resultados financieros.
- Asegurar una mayor previsibilidad en los flujos de efectivo.
- Proteger el valor de los activos y pasivos frente a cambios inesperados en los tipos de cambio.
- Mejorar la capacidad de planificación financiera y operativa de la empresa en entornos internacionales.

Esto permite a la empresa mantener su competitividad y viabilidad financiera, evitando pérdidas significativas debido a variaciones desfavorables en los mercados de divisas.

La Sociedad tiene baja presencia de operaciones fuera del país, por lo que no tiene una gran exposición a este tipo de riesgo, aquí el riesgo solamente existe en el área de Ingeniería y Construcción y el área de Hoteles.

En el área de Ingeniería y Construcción, las obras importan insumos principalmente asociado a las terminaciones, lo cual representa alrededor de un 10% del costo de la obra. Para disminuir el riesgo de tipo de cambio se fija el precio a principio de la obra, cubriéndose frente a variaciones en el futuro.

Por otro lado, para el segmento de Hoteles, existen 3 activos en operación en el extranjero (Perú). A continuación, se presenta el detalle de inversión en Perú, el efecto en resultado por variaciones de tipo de cambio del periodo y luego un análisis de sensibilidad sujeto a distintas variaciones del tipo de cambio.

Con respecto a los costos de inflación, los contratos de Constructora Ingevec incluyen la reajustabilidad asociada a variaciones del IPC, lo que permite a la Sociedad protegerse de este riesgo en particular. En el caso de la Inmobiliaria los ingresos están asociados a la UF, lo que permite protegerse frente a variaciones en los costos por inflación.

10 Análisis de valor libro y valor económico de los principales activos

La valorización de activos del grupo Ingevec S.A. utiliza distintos criterios contables, según sea la naturaleza de la transacción involucrada.

a) Inversiones inmobiliarias: Las inversiones en bienes raíces se valorizan al menor valor entre su costo de adquisición y/o construcción de los inmuebles, según corresponda, y su valor neto realizable, que corresponde al precio de venta estimado menos los gastos de venta correspondientes. Los activos de inversión en coligadas están sujetos a revalorizaciones de acuerdo a condiciones de mercado.

En el costo de construcción de las inversiones inmobiliarias se incluyen: costo de los terrenos, diseño, otros costos directos y gastos directos relacionados, adicionalmente de los costos por intereses, en el caso que se cumpla con las condiciones para ser designados como activos.

b) Propiedad, planta y equipos: Las Propiedades, Plantas y Equipos se valoran a su costo de adquisición, neto de depreciación acumulada y las pérdidas por deterioro que haya experimentado.

Los gastos asociados con la mantención, conservación y reparación se reconocen directamente como costo del período en que se realizan. Estos activos se deprecian en forma lineal durante el período en que se espera utilizarlos. La vida útil se revisa periódicamente y si procede, se ajusta en forma prospectiva.

Las ganancias o pérdidas que surgen en ventas o retiros de bienes del rubro Propiedades, Plantas y Equipos se reconocen como resultados del ejercicio y se calculan como la diferencia entre el valor de venta y el valor neto contable del activo.

c) Intangibles: Las licencias adquiridas de programas informáticos son capitalizadas al valor de los costos incurridos en adquirirlas y prepararlas para usar los programas específicos.

Los costos directamente relacionados con la producción de programas informáticos únicos e identificables controlados por Ingevec S.A. y Filiales, y que es probable que vayan a generar beneficios económicos futuros, se reconocen como activos intangibles. Los costos directos incluyen los gastos del personal que desarrolla los programas informáticos y un porcentaje adecuado de gastos generales. Estos programas informáticos y las licencias mencionadas anteriormente se clasifican como activos intangibles con vida útil definida, y se valorizan a sus costos menos cualquier pérdida por deterioro. Estos activos se someten a pruebas de deterioro anualmente.

La plusvalía (menor valor de inversión) representa el exceso del costo de adquisición sobre el valor razonable de la participación de la Sociedad en los activos netos identificables de la filial coligada adquirida en la fecha de adquisición. La plusvalía relacionada con adquisiciones de coligadas se incluye en inversiones en coligadas, y se somete a pruebas por deterioro de valor junto con el saldo total de la coligada. La plusvalía reconocida por separado se somete a pruebas por deterioro de valor anualmente y se valora por su costo menos pérdidas acumuladas por deterioro. Las ganancias y pérdidas por la venta de una entidad incluyen el importe en libros de la plusvalía relacionada con la entidad vendida.

d) Inversiones en asociadas contabilizadas por el método de la participación: Las participaciones en asociadas sobre las que la Sociedad posee una influencia significativa se registran siguiendo el método de participación. Con carácter general, la influencia significativa se presume en aquellos casos en las que Ingevec S.A. y filiales posee una participación superior al 20%.

El método de participación consiste en registrar la participación en el estado de situación financiera por la proporción de su patrimonio neto que representa la participación de Ingevec S.A. y Filiales en su capital, una vez ajustado, en su caso, el efecto de las transacciones realizadas con la sociedad, más las plusvalías que se hayan generado en la adquisición de la Sociedad (plusvalía comprada).

Si el monto resultante fuera negativo, se deja la participación a cero en el estado de situación financiera, a no ser que exista el compromiso por parte de Ingevec S.A. y filiales de reponer la situación patrimonial de la Sociedad, en cuyo caso, se registra la provisión correspondiente.

Los dividendos percibidos de estas sociedades se registran reduciendo el valor de la participación y los resultados obtenidos por las mismas, que corresponden a Ingevec S.A. y filiales conforme a su participación, se registran en el rubro "participación en ganancia (pérdida) de asociadas contabilizadas por el método de participación".