

Rentas e Inversiones Baker SpA

Emisión de Bonos Corporativos Series A y B

Marzo 2021

Asesor Financiero y Agente Colocador:

Scotiabank[®]



Importante

LA COMISIÓN PARA EL MERCADO FINANCIERO NO SE PRONUNCIA SOBRE LA CALIDAD DE LOS VALORES OFRECIDOS COMO INVERSIÓN. LA INFORMACIÓN CONTENIDA EN ESTE DOCUMENTO ES DE RESPONSABILIDAD EXCLUSIVA DEL EMISOR Y DEL O LOS INTERMEDIARIOS QUE HAN PARTICIPADO EN SU ELABORACIÓN. EL INVERSIONISTA DEBERÁ EVALUAR LA CONVENIENCIA DE LA ADQUISICIÓN DE ESTOS VALORES, TENIENDO PRESENTE QUE EL O LOS ÚNICOS RESPONSABLES DEL PAGO DE LOS DOCUMENTOS SON EL EMISOR Y QUIÉNES RESULTEN OBLIGADOS A ELLO.

LA INFORMACIÓN CONTENIDA EN ESTA PUBLICACIÓN ES UNA BREVE DESCRIPCIÓN DE LAS CARACTERÍSTICAS DE LA EMISIÓN Y DE LA ENTIDAD EMISORA, NO SIENDO ÉSTA TODA LA INFORMACIÓN REQUERIDA PARA TOMAR UNA DECISIÓN DE INVERSIÓN. MAYORES ANTECEDENTES SE ENCUENTRAN DISPONIBLES EN LA SEDE DE LA ENTIDAD EMISORA, EN LAS OFICINAS DE LOS INTERMEDIARIOS COLOCADORES Y EN LA COMISIÓN PARA EL MERCADO FINANCIERO (CMF).

Señor inversionista:

Antes de efectuar su inversión usted deberá informarse cabalmente de la situación financiera de la sociedad emisora y deberá evaluar la conveniencia de la adquisición de estos valores teniendo presente que el único responsable del pago de los documentos son el emisor y quienes resulten obligados a ellos.

El intermediario deberá proporcionar al inversionista la información contenida en el Prospecto presentado con motivo de la solicitud de inscripción al Registro de Valores, antes de que efectúe su inversión.

Este documento ha sido elaborado por Rentas e Inversiones Baker SpA (la "Compañía" o "Baker"), en conjunto con Scotia Asesorías Financieras Limitada (el "Asesor").



Tabla de contenidos

1	Introducción a Baker	3
2	Consideraciones de inversión	7
3	Antecedentes financieros	19
4	Características de la emisión	22



Baker en una mirada

Baker es una compañía de renta inmobiliaria con 81 terrenos y 78 contratos de arrendamiento de largo plazo con cadena de estaciones de servicio de Esmax Distribución y con arrendatarios *stand-alone* comercialmente complementarios con el negocio de combustibles

La Compañía en cifras

81
Inmuebles

78
Contratos de arrendamiento de largo plazo

249.646 m²
GLA terrenos

95%
De rentas percibidas de Esmax Distribución



~19 años
Remanentes de contrato en promedio

Principales cifras financieras¹



MUF 241
Ingresos



MUF 212 / 88%
NOI² / Margen NOI



MUF 198 / 82%
EBITDA³ / Margen EBITDA



Feller A+ / ICR A+
Rating crediticio



MUF 2.242
MUF 3.634⁴
Total Activos



MUF 1.136
MUF 2.529²
Total Patrimonio

1. Cifras a diciembre 2020. UF al 31 de diciembre de 2020 (CLP 29.070)

2. NOI considera los ingresos y costos de operación excluyendo servicios de terceros no vinculados a los activos inmobiliarios

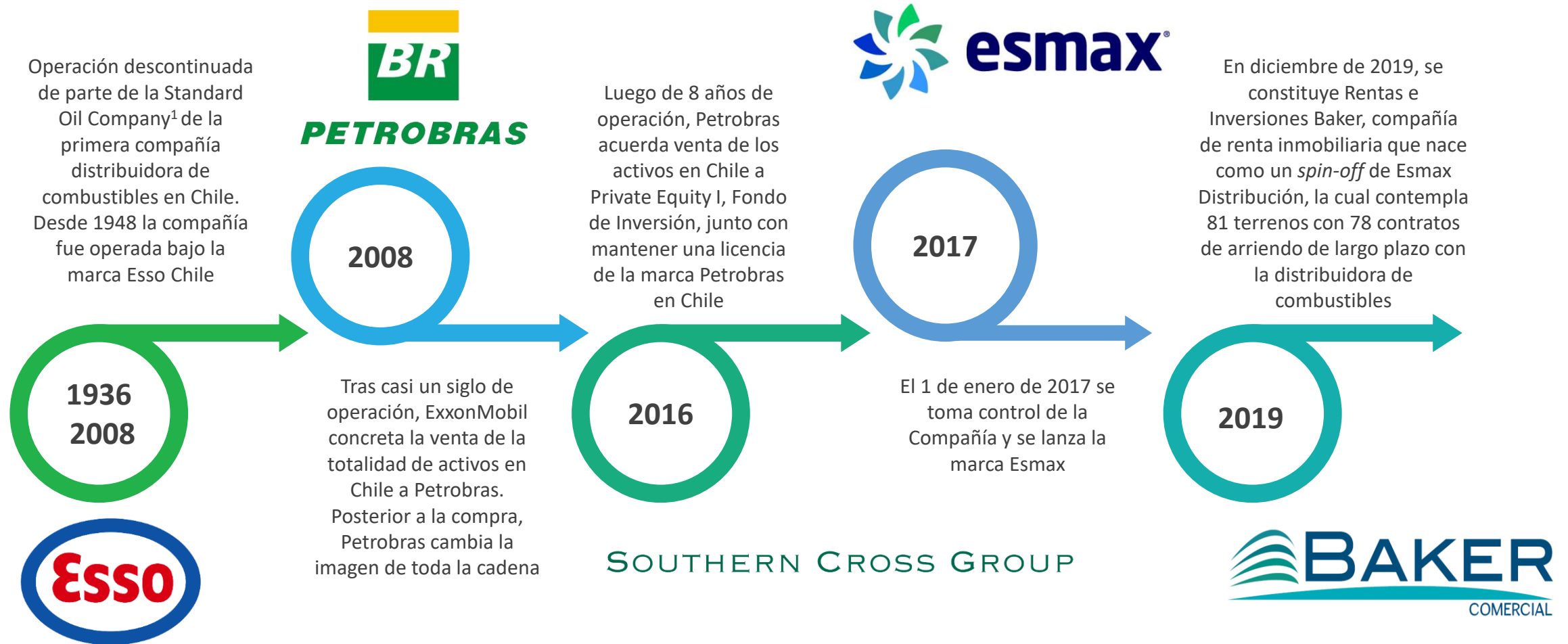
3. EBITDA considera ingresos y costos operacionales antes de depreciación, amortización e impuestos

4. Cifras proforma a diciembre 2020 considerando valorización de propiedades de inversión a *fair value* según estudio encargado a KPMG



Origen de Baker

Baker nace en el 2019 producto de una reorganización de los negocios de Esmax, licenciataria de Petrobras y continuadora de Esso Chile



1. Actualmente ExxonMobil



Relación de Negocio Baker - Esmax



Contratos de Arrendamiento de largo plazo



Contratos de Administración y Back Office

Negocio de distribución de combustibles y lubricantes

292 estaciones de servicio

128 tiendas de conveniencia

Suministro a clientes industriales

11 terminales de abastecimiento

Negocio de renta inmobiliaria

81 terrenos

78 estaciones de servicio arrendadas a Esmax Distribución con contratos de largo plazo (19 años promedio)

Esmax Distribución entrega soporte de administración, finanzas y back office

Deuda actual: MUF 1.001



Tabla de contenidos

①	Introducción a Baker	3
②	Consideraciones de inversión	7
③	Antecedentes financieros	19
④	Características de la emisión	22



Consideraciones de inversión



- I. Flujos de renta estables y sostenidos en el tiempo, por medio de contratos de arrendamiento de largo plazo en condiciones de mercado
- II. Bajo riesgo y alto perfil crediticio del principal arrendatario, Esmax Distribución
- III. Portafolio de activos diversificado geográficamente, con presencia en ubicaciones de alto potencial inmobiliario en Santiago y capitales regionales
- IV. Atractivo y claro potencial de crecimiento, mediante la incorporación de nuevos m² de GLA, al portafolio de inmuebles de la Compañía
- V. Sólido e independiente gobierno corporativo, con ejecutivos experimentados en la gestión del negocio de renta inmobiliaria



I. Flujos de renta estables y de largo plazo

Negocio estable y de bajo riesgo



Contratos con componente fija

- Flujo mensual constante y predecible respaldado por contratos de arriendo con cánones fijos



Cobertura Contra Inflación

- Rentas protegidas contra la inflación a través de contratos de arrendamiento indexados en UF



Bajo nivel de apalancamiento

- Flujos estables de largo plazo junto con la estructura de capital existente, permite mantener un bajo nivel de endeudamiento



Plusvalía activos tangibles

- Baker cuenta con un portafolio de ubicaciones estratégicas a lo largo de Chile, lo cual garantiza una reserva de valor y plusvalía adicional en el tiempo

Perfil de vencimiento de contratos

- Contratos de arriendo con Esmax Distribución cuentan con un plazo residual promedio de ~19 años
- Política de arrendamientos a terceros considera contratos con vencimientos entre 6 a 8 años
- Riesgo acotado en la vacancia de GLA a terceros, producto de una política que exige la suscripción de contratos previo a cualquier nuevo desarrollo

Vencimiento de contratos con Esmax Distribución (en MUF)



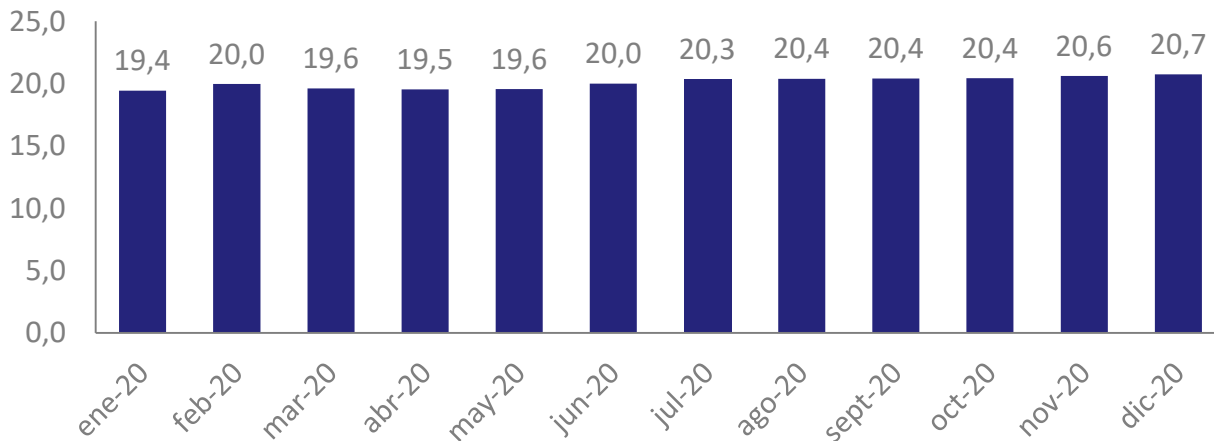


II. Perfil de clientes - Alto perfil crediticio

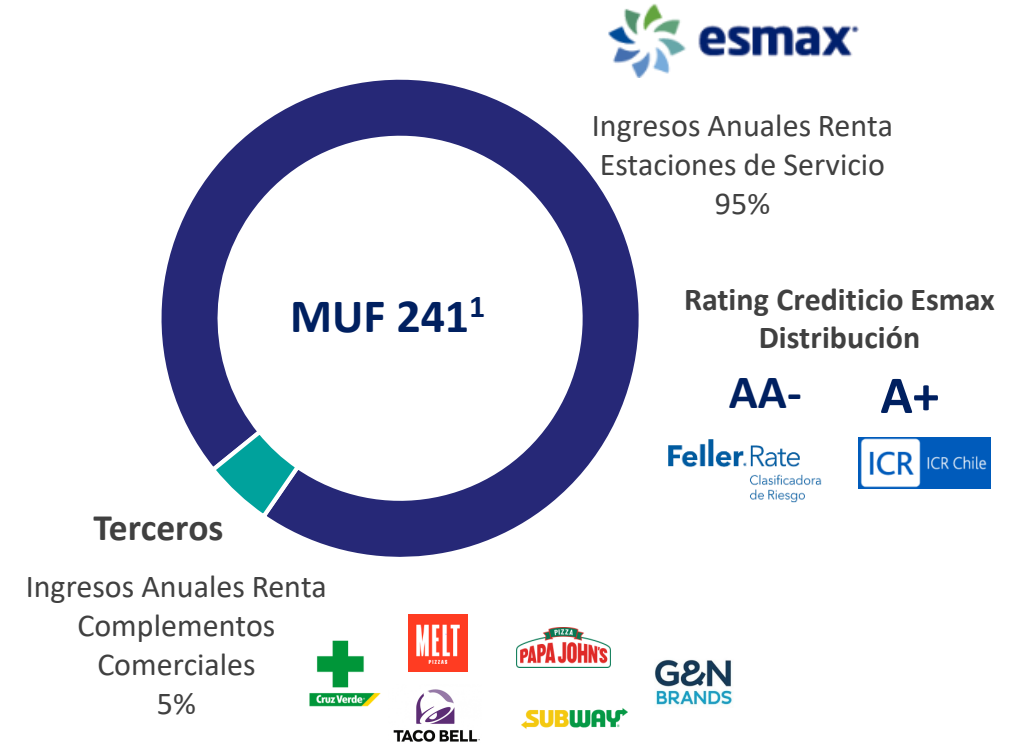
Perfil de riesgo de Esmax Distribución

- Actualmente, el 95% de los flujos se generan en base a contratos de arrendamiento de largo plazo a Esmax Distribución
- Esmax Distribución es una compañía sólida con un alto perfil crediticio (Feller AA-, ICR A+) y capacidad holgada para el pago de sus arriendos
- Resiliencia del mercado de distribución de combustibles y tiendas de conveniencia frente a las crisis económicas, provee una seguridad y predictibilidad respecto a la capacidad de pago de los contratos de arrendamiento de la cadena

Recaudación mensual de pagos no afectada por crisis sanitaria (MUF)²



Distribución Ingresos Baker



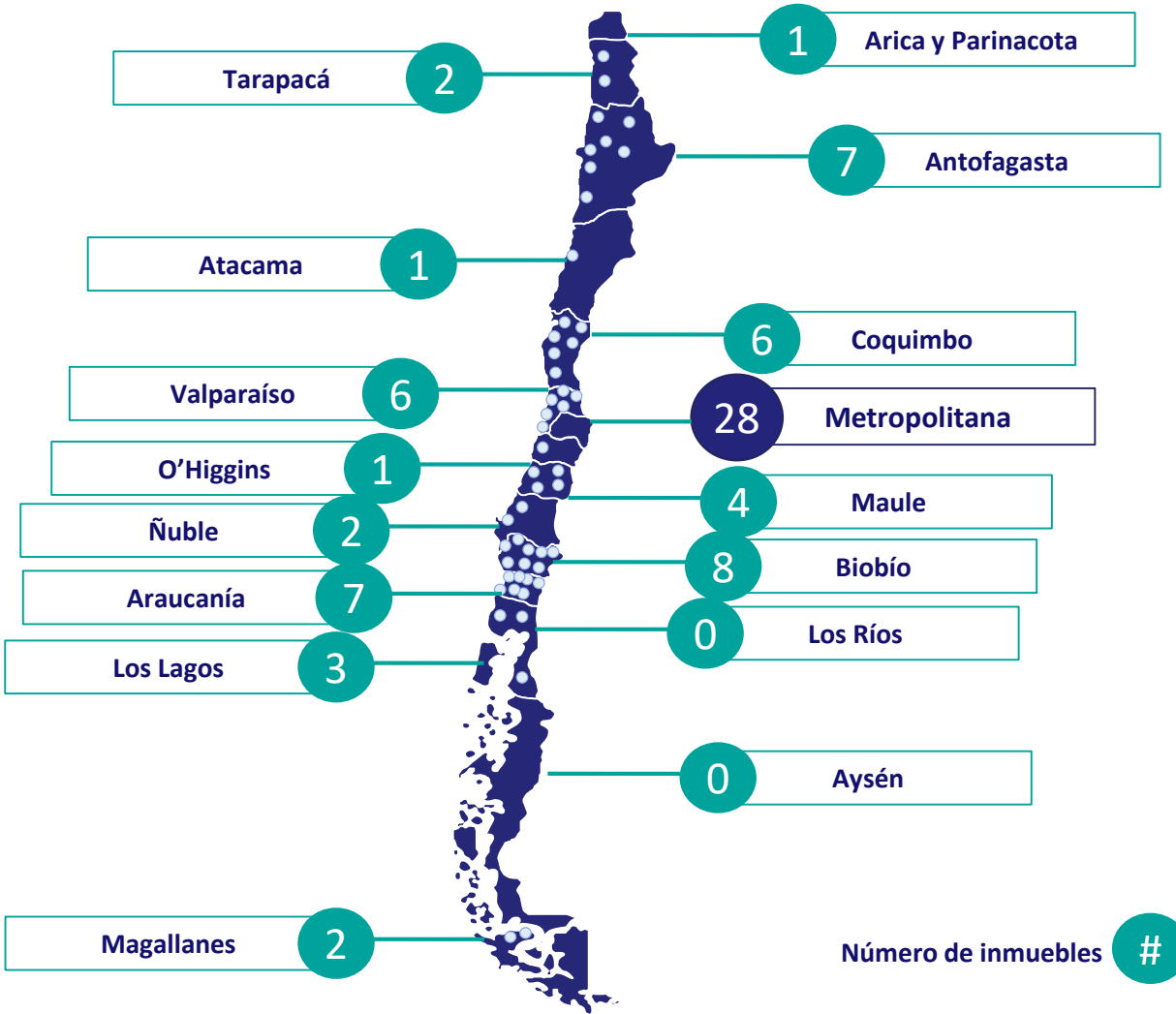
- 5% de las rentas provienen de arrendatarios complementarios al negocio de estaciones de servicios con experiencia probada en los segmentos de comida rápida, farmacias, entre otros
- Mix de arrendatarios potencia de forma complementaria los distintos negocios, generando un mayor tráfico en las estaciones de servicio, fortaleciendo la propuesta de valor de Esmax Distribución

1. Ingresos anuales a diciembre 2020. Cifras convertidas al valor de la UF al 31 de diciembre de 2020 (CLP\$ 29.070)
 2. Recolección del 100% de las rentas facturadas, a excepción del mes de abril 2020 (99% cobrado)



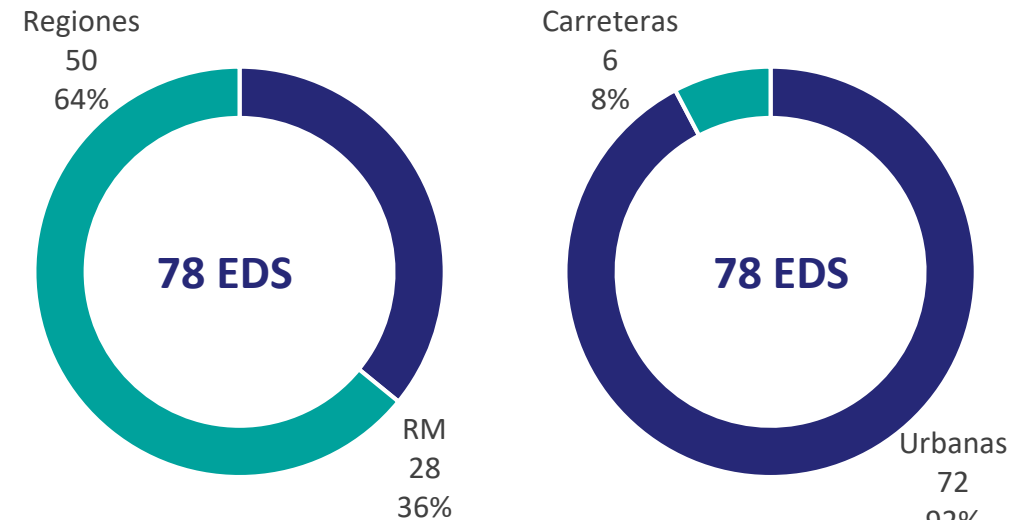
III. Diversificación geográfica de ubicaciones

Baker cuenta con inmuebles a lo largo de todo Chile con presencia en Santiago y capitales regionales



- Ubicaciones en zonas comerciales y de alto potencial inmobiliario, lo cual garantiza un alto flujo estructural, tanto vehicular como peatonal
- 78 estaciones de servicio: 36% ubicadas en la RM y 64% en regiones
- Además, Baker posee otros 3 terrenos con potencial inmobiliario

Distribución de terrenos de estaciones de servicio (“EDS”)





IV. Claras líneas de crecimiento de la Compañía (1/4)

Baker cuenta con 3 ejes de crecimiento de largo plazo



Con la implementación de plan de negocios proyectado, 20% de las rentas percibidas del negocio en régimen de Baker provendrían de arrendatarios complementarios a Esmax Distribución, atrayendo un mayor flujo vehicular y peatonal en EDS, potenciando el negocio de distribución de combustible y tienda de conveniencia, logrando una mayor diversificación de los ingresos de Baker



IV. Claras líneas de crecimiento de la Compañía (2/4)

Nuevas Estaciones de Servicio

Compra Terrenos nuevas EDS

Sourcing y evaluación de potenciales oportunidades entre Baker y Esmax Distribución

Previo a la compra de nuevos terrenos, se suscribe un contrato de arrendamiento de largo plazo con Esmax Distribución

La compra de terrenos, queda condicionada a estudio de títulos, obtención de permisos municipales y certeza de las factibilidades sanitarias, eléctricas y viales

1 Terreno
3.465 m²
Comprometido¹

MUF 5
Renta Anual
comprometida¹

Plan '21-'22: 2 a 3 nuevos terrenos; + MUF 8 NOI



Render próximo desarrollo Estación de Servicio en Frutillar, Región de Los Lagos

1. Corresponde a contrato de arrendamiento acordado con Esmax Distribución por nueva Estación de Servicio



IV. Claras líneas de crecimiento de la Compañía (3/4)

Complementos Comerciales

Arrendatarios Stand Alone

Construcción de nuevos locales comerciales, previa firma de contratos de arrendamiento con operadores comerciales



1.570 m2 GLA
Comprometidos¹

MUF 14
Renta Anual
comprometidos¹

Plan '21-'22: +2.500 m2 GLA totales; + MUF 20 NOI



Bajo riesgo de vacancia

Contratos de arrendamiento se suscriben previo al inicio del desarrollo de cada proyecto



Sólido perfil crediticio de arrendatarios

Relaciones comerciales con cadenas con amplia experiencia en el mercado y presencia a lo largo de todo Chile



Rentabilización de superficies disponibles

Desarrollos no requieren inversión adicional en terrenos, utilizando terrenos con espacio disponible en Estaciones de Servicio de la red

1. Corresponde a nuevos contratos de arrendamiento suscritos desde Dic-19 la fecha, los cuales comenzarán a devengar renta durante 2021



IV. Claras líneas de crecimiento de la Compañía (4/4)

Proyectos de *Stripcenters*

Desarrollo de *Stripcenters*

Proyectos comerciales de mayor envergadura en 6 terrenos con alto potencial de desarrollo

A la fecha se está preparando el desarrollo de 6 proyectos de *Stripcenters* en distintas ubicaciones *prime* de la red

6 Proyectos en desarrollo
+ 5.000 m²

MUF 39
NOI
esperado

Plan '21-'22: + 5.000 m² GLA



Formatos de escala vecinal

Proyectos de superficies entre 700 a 1.200 m², con acuerdos comerciales por el ~50% de la superficie arrendable, previo al inicio del desarrollo



Foco en marcas de reconocidas cadenas

Principales arrendatarios de los proyectos corresponderán a marcas reconocidas, con alto perfil crediticio y con cobertura a nivel nacional



VI. Management con amplia experiencia y sólido gobierno corporativo ^(1/3)

Mecanismos de mitigación de riesgos



- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Política de Control Interno • Política de Gestión de Riesgos • Código de Ética y Conducta • Lineamientos para los Conflictos de Intereses | <ul style="list-style-type: none"> • Canal de Denuncias • Política y Procedimientos del Modelo de Prevención de Delitos (Ley 20.393) • Política de Calidad, Seguridad, Medioambiente y Salud |
|--|---|

Control externo

Entes Reguladores	COMISIÓN PARA EL MERCADO FINANCIERO UNIDAD DE ANÁLISIS FINANCIERO GOBIERNO DE CHILE
Asesores Legales	
Audidores Externos	
Clasificadora de Riesgos	Clasificadora de Riesgo

Dividendos

- El reparto de dividendos está condicionado a los resultados de cada ejercicio y son propuestos por el Directorio y aprobado por la Junta de Accionistas

Principales políticas contables de activos

- A partir de 2021, las Propiedades de Inversión se contabilizarán de acuerdo a su *fair value*, según estudio encargado a KPMG, alcanzando aprox. MM\$100.000



V. Sólido gobierno corporativo (2/3)

Directores



Jaime Besa Bandeira
Presidente

Ingeniero Civil Pontificia Universidad Católica de Chile
MPA Harvard. MBA Massachusetts Institute of Technology.
Actualmente Director de Sonacol, SIAV, Volta Chile y Esmax Distribución. Ex Director General de Drake Holdings



Juan Juanet Rodríguez
Director

Ingeniero Comercial Universidad de Chile
44 años de experiencia en la industria petrolera. Actualmente director de Sonacol, SIAV y Presidente de Directorio de Esmax Distribución. Se desempeñó en cargos directivos en Esso Standard Oil Puerto Rico, El Salvador, Miami, Bélgica, Virginia. Ex Gerente General de Esmax Distribución



Cristián Alliende Arriagada
Director

Ingeniero Civil Pontificia Universidad Católica de Chile
MBA London Business School. Ex Gerente General y Presidente Inmobiliaria Aconcagua. Director y Asesor de Inversiones Mar Adentro, Cosmoplas, Algeciras Perú, Constructora Lo Campino



José Edwards Alcalde
Director

Ingeniero Comercial Pontificia Universidad Católica de Chile
Se desempeña como Gerente de Inversiones de Marchigüe S.A. Actualmente Director de GE2, Doble Impacto, Ballon Latam, Codelpa, Energia 7, Sanasalud, Grupo Polpaico y Audiomúsica



Marcos Mulcahy
Director

Licenciado en Economía Universidad Católica Argentina
Director de Planigrupo, Casas Javer, Super Xtra, Axity, BBT y Even Group

Ejecutivos Principales¹



Edgardo Escobar Aguirre
Gerente General

Ingeniero Civil Pontificia Universidad Católica de Chile
MBA Adolfo Ibáñez (Miami, USA). Ex Gerente de Estrategia y Finanzas en San José Farms. Más de 14 años en el negocio de Carga de LATAM Airlines, desempeñando cargos gerenciales en las áreas de Planificación, Finanzas y Operaciones



Patricio Ábalos Lira
Gerente Corporativo Inmobiliario

Ingeniero Comercial Pontificia Universidad Católica de Chile
MBA UCLA Anderson School of Management, con especialidad en Real Estate. Más de 10 años de experiencia en la industria financiera e inmobiliaria. Ex Portfolio Manager de Fondos de Inversión Inmobiliaria de Credicorp Capital y ex Ejecutivo de Nuevos Negocios de Independencia AGF



Pablo Ulloa Ebensperger
Subgerente Renta Inmobiliaria

Ingeniero Comercial Universidad del Desarrollo
Magíster Finanzas Universidad de Chile. Más de 10 años de experiencia en la industria financiera e inmobiliaria. Ex Jefe de Renta Inmobiliaria en BICE Vida

1. Rentas e Inversiones Baker SpA no mantiene personal contratado. Sin embargo, dentro del servicio de administración que entrega Esmax Distribución, se encuentran los ejecutivos a cargo de la administración, gestión y ejecución del plan de negocios de la Compañía



V. Sólido gobierno corporativo (3/3)

Baker es respaldado por Southern Cross Group, firma de *private equity* líder y con larga trayectoria en América Latina

Centroamérica (2017): US\$80m comprometidos

México (2005): US\$760m comprometidos

Colombia (2010): US\$280m comprometidos

Brasil (2008): US\$910m comprometidos

Chile (1999): US\$840m comprometidos

Argentina (1998): US\$170m comprometidos

- Fundada en 1998, actualmente invirtiendo su 5° fondo regional, con más de MMUSD 3.500 recaudados
- Firma con mayor presencia en la región: oficinas en Argentina, Brasil, Chile, Colombia y México
- Equipo experimentado con socios con trayectoria en private equity, 17 años de experiencia operativa en puestos de alta dirección
- Enfocado en crear valor sostenible en el tiempo, a través de mejoras operativas y dirección estratégica



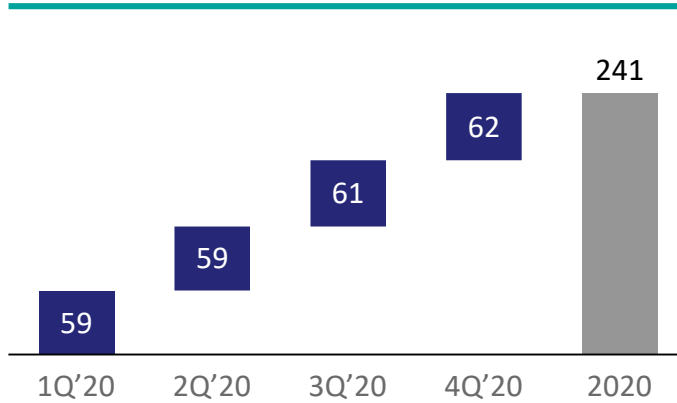
Tabla de contenidos

①	Introducción a Baker	3
②	Consideraciones de inversión	7
③	Antecedentes financieros	19
④	Características de la emisión	22

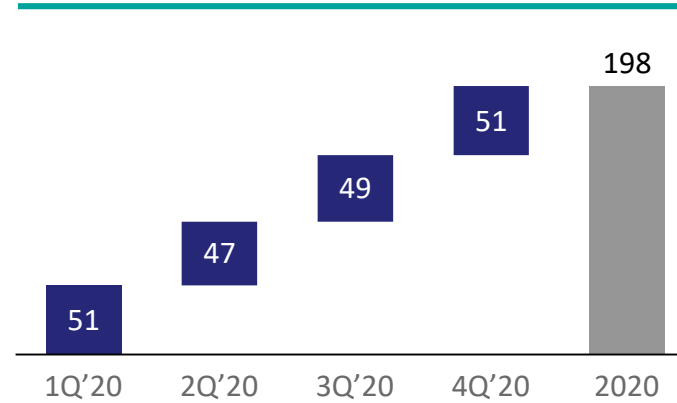


Principales cifras financieras¹

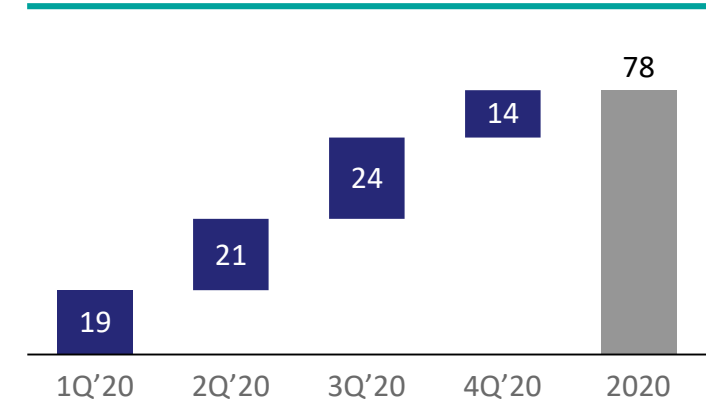
Ingresos (MUF)



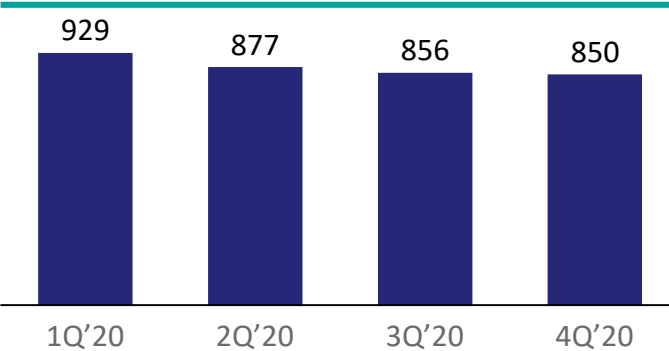
EBITDA (MUF)



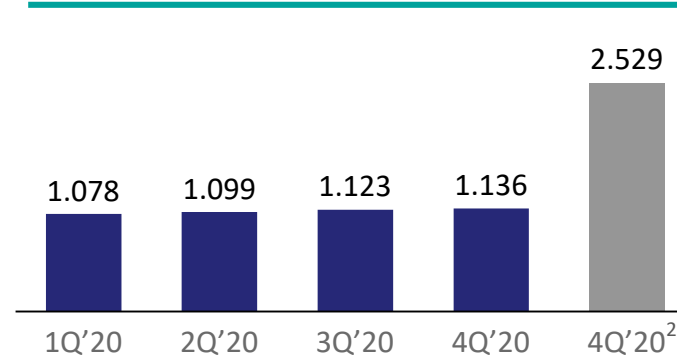
Utilidad (MUF)



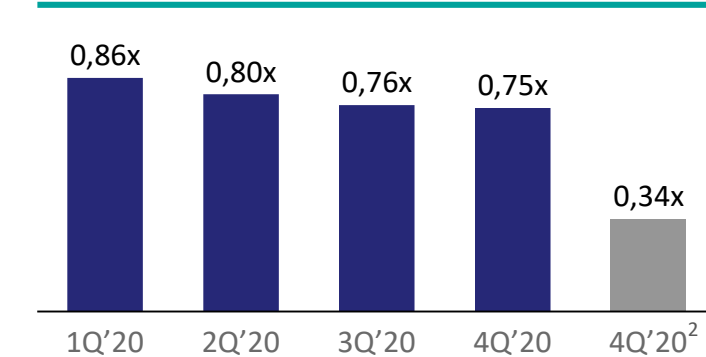
Deuda Financiera Neta (MUF)



Patrimonio (MUF)



Deuda Financiera Neta/Patrimonio



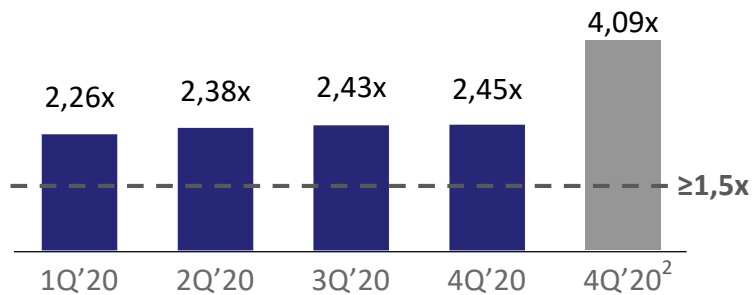
1. Cifras convertidas al valor de la UF al 31 de diciembre de 2020 (CLP\$ 29.070)

2. Cifras proforma a diciembre 2020 considerando valorización de propiedades de inversión a *fair value* según estudio encargado a KPMG

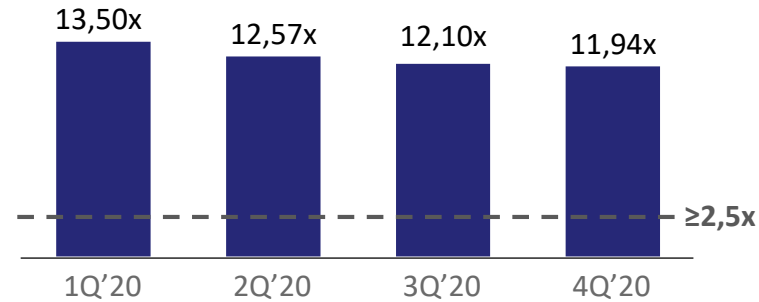


Perfil de deuda financiera

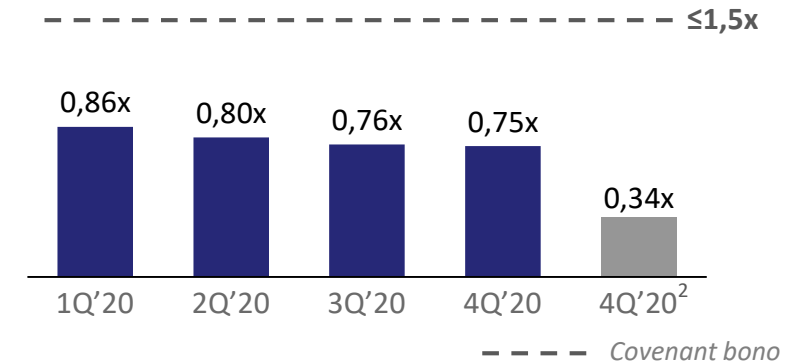
Activos Inmobiliarios Libres de Gravamen / Deuda Financiera Neta¹



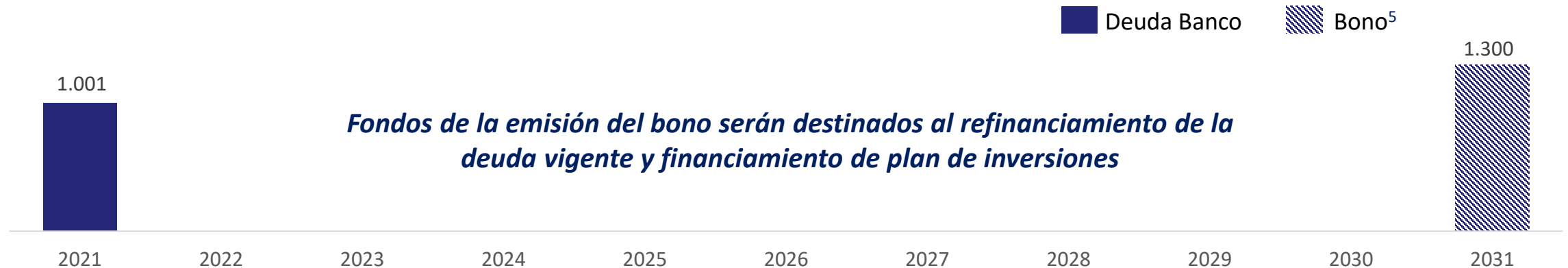
EBITDA/Gastos Financieros Netos³



Deuda Financiera Neta/Patrimonio



Perfil de amortización⁴ (MUF)



- Indicador comienza a medirse 12 meses posteriores a la fecha de colocación de la Serie
- Cifras proforma a diciembre 2020 considerando valorización de propiedades de inversión a *fair value* según estudio encargado a KPMG
- Indicador calculado con cifras últimos 12 meses, dado que la sociedad se constituyó en diciembre 2019, el 4to trimestre 2020 muestra indicador en régimen
- Cifras al cierre de diciembre 2020
- Referencia a la serie de 9,5 años por UF 1,3 millones con valor UF al 31.12.2020 (CLP\$ 29.070)



Tabla de contenidos

①	Introducción a Baker	3
②	Consideraciones de inversión	7
③	Antecedentes financieros	19
④	Características de la emisión	22



Términos y condiciones

Características de la Emisión		
Emisor	Rentas e Inversiones Baker SpA	
Rating	A+ (Feller Rate) / A+ (ICR)	
Monto Máximo a Colocar	UF 1.300.000	
Serie	A	B
Línea	1.064	1.064
Código Nemotécnico	BAKER-A	BAKER-B
Monto Máximo a Inscribir	UF 1.300.000	UF 1.300.000
Moneda / Reajustabilidad	UF	UF
Plazo	5 años	9,5 años
Estructura	<i>Bullet</i>	<i>Bullet</i>
<i>Duration</i>	4,89 años	8,63 años
Intereses	Semestrales	Semestrales
Tasa Cupón	1,00%	2,20%
Fecha de Inicio Devengo de Intereses	15-03-2021	
Fecha de Vencimiento	15-03-2026	15-09-2030
Fecha Inicio Opción de Prepago Make Whole	15-03-2021	15-03-2021
Fecha Inicio Opción de Prepago Valor Par	15-12-2025	15-06-2030
Condiciones de Prepago	-Make Whole: Mayor valor entre Valor Par y Tasa de Referencia + 80 pbs -Opción de prepago a la par durante los últimos 3 meses de vigencia de cada serie	
Covenants Financieros	Deuda Financiera Neta / Patrimonio \leq 1,5x EBITDA / Gastos Financieros Netos \geq 2,5x Activos Inmobiliarios Libres de Gravamen / Deuda Financiera Neta \geq 1,5x	
Covenants No Financieros	<i>Cross Default</i> <i>Cross Acceleration</i> <i>Negative Pledge</i>	
Valor Nominal de Cada Bono	UF 500	UF 500
Número de Bonos	2.600	2.600
Uso de Fondos	En un 75% Refinanciamiento de pasivos bancarios de largo plazo y en un 25% al financiamiento de plan de inversiones	
Régimen Tributario	Acogido al Artículo 104 y al Artículo 74, N°8	



Calendario

Marzo 2021				
L	M	W	J	V
1	2	3	4	5
8	9	10	11	12
15	16	17	18	19
22	23	24	25	26
29	30	31		

Marzo
15–17

Roadshow

Marzo
18

Reunión Ampliada

Marzo
24–25

Construcción
Libro
de Órdenes

Marzo
26

Colocación



Contactos



Nombre	Cargo	Teléfono	Correo Electrónico
Patricio Ábalos	Gerente Inmobiliario	+56 9 8888 9550	patricio.abalos@esmax.cl
Pablo Ulloa	Subgerente de Renta Inmobiliaria	+56 9 8410 1669	pablo.ulloa@esmax.cl
Alberto Corona	Gerente de Administración y Finanzas	+56 9 9231 0243	alberto.corona@esmax.cl
Lorena León	Gerente de Finanzas	+56 9 9949 9339	lorena.leon@esmax.cl
Rodrigo De La Barra	Jefe de Finanzas	+56 9 5179 9128	rodrigo.delabarra@esmax.cl
Tomás Núñez	Analista de Finanzas	+56 9 7660 8420	tomas.nunez@esmax.cl

Scotiabank.

Scotia Asesorías Financieras Limitada – Asesor Financiero

Nombre	Cargo	Teléfono	Correo Electrónico
Deneb Schiele	Director	+56 9 6190 2965	deneb.schiele@scotiabank.cl
Cristián Prieto	Analyst	+56 9 9739 8740	cristian.prieto@scotiabank.cl
Maximiliano Yunge	Analyst	+56 9 9494 5445	maximiliano.yunge.r@scotiabank.cl

Scotia Corredora de Bolsa Chile Limitada – Agente Colocador

Nombre	Cargo	Teléfono	Correo Electrónico
Mauricio Bonavia	Gerente General	+56 9 8923 3356	mauricio.bonavia@scotiabank.cl
Sergio Zapata	Head of Credit Sale	+56 9 9309 9515	sergio.zapata@scotiabank.cl
María Victoria Izaguirre	Fixed Income Sales Trader	+56 9 3408 7262	maria.izaguirre@scotiabank.cl

Rentas e Inversiones Baker SpA

Emisión de Bonos Corporativos Series A y B

Marzo 2021

Asesor Financiero y Agente Colocador:

Scotiabank[®]