



Análisis Razonado

Estados Financieros Consolidados al
31 de diciembre de 2025



Análisis Razonado
Vivo SpA
al 31 de diciembre de 2025

Contenido

| | |
|--|----|
| DESTACADOS DEL PERÍODO..... | 3 |
| DESTACADOS DEL AÑO | 3 |
| ANÁLISIS DE RESULTADOS DEL TRIMESTRE | 4 |
| PIPELINE..... | 7 |
| HECHOS DESTACADOS DEL PERIODO | 7 |
| HECHOS POSTERIORES..... | 7 |
| TABLAS..... | 8 |
| ANÁLISIS DE BALANCE | 9 |
| ANÁLISIS DE FLUJO DE EFECTIVO | 11 |
| PRINCIPALES INDICADORES | 12 |
| PRINCIPALES CENTROS COMERCIALES POR CATEGORÍA..... | 13 |
| ANÁLISIS DE RIESGO DE MERCADO..... | 14 |
| GLOSARIO | 16 |

ANÁLISIS DE RESULTADOS DEL CUARTO TRIMESTRE 2025

VIVO SPA

Santiago, Chile, 27 de marzo de 2026 – **Vivo SpA** (“Vivo” o “la Compañía”), operador relevante de rentas comerciales en Chile, presenta sus resultados financieros consolidados para el cuarto trimestre finalizado el 31 de diciembre de 2025. Todos los valores se expresan de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera (*International Financial Reporting Standards* – IFRS) en pesos chilenos (\$). Las variaciones corresponden al mismo período del año anterior, salvo que se indique un valor de comparación distinto.

DESTACADOS DEL PERÍODO

- Los ingresos del cuarto trimestre de 2025 (4T25) alcanzaron MM\$13.404, con un crecimiento de 10,2% respecto al mismo período del año anterior. Este desempeño se explica principalmente por el alza de 5,3% en los arriendos mínimos de locales, el incremento en ingresos por comisiones asociadas a administración de activos de terceros y el aumento en los cobros de energía eléctrica a locatarios. Como contraparte, los arriendos mínimos de supermercados registraron una disminución atribuible a la salida de activos traspasados en la operación de división patrimonial con Grupo Bravo, efectuada durante el primer trimestre de 2025.
- El EBITDA del 4T25 llegó a MM\$7.841, con un crecimiento de 9,1% frente al mismo período de 2024, impulsado tanto por el buen desempeño de los activos como por las iniciativas de eficiencia operacional implementadas durante el año. El formato outlet lideró el crecimiento con un alza de 74,2% respecto al 4T24, resultado del sólido desempeño de Vivo Outlet Chillán y la apertura de Vivo Outlet Parque Los Toros en noviembre de 2025.
- Las ventas *Same Store Sales* (SSS) de los locatarios en centros comerciales crecieron 1,6% en el 4T25, con especial dinamismo en tiendas menores y supermercados. El índice *Same Store Rent* (SSR) registró, por su parte, un crecimiento de 2,0% en igual período.
- Al 31 de diciembre de 2025, la Compañía alcanzó un *leverage* neto de 3,98 veces, reduciéndose desde las 4,92 veces registradas al cierre de 2024. Esta mejora obedece principalmente al incremento del patrimonio total, sustentado en la utilidad del ejercicio de MM\$51.977, y compensado parcialmente por la disminución de MM\$31.186 en los intereses minoritarios, producto de la desconsolidación de Inmobiliaria Vivo Santiago SpA, la salida de Grupo Bravo de la estructura societaria de Vivo SpA y la adquisición a la familia Bitar de su participación en Inmobiliaria Río Lluta S.A.

DESTACADOS DEL AÑO

- Durante marzo de 2025 se aprobó la disolución y liquidación de Desarrollos Comerciales II S.A. e Inmobiliaria Ovalle S.A. La liquidación de esta última determinó la salida de Grupo Bravo –con participación de 8,2% en Inmobiliaria Ovalle S.A. y de 50% en Inmobiliaria SRB S.A.– de la estructura societaria de Vivo SpA y sus filiales.
- Con El 3 de abril de 2025, la filial SR Inmobiliaria S.A. suscribió un contrato de financiamiento por hasta UF710.000, con la participación de Banco Security (hasta UF355.000), Penta Vida (hasta UF255.000) y el Fondo de Inversión Larraín Vial Deuda Privada (hasta UF100.000). Los recursos

se destinaron principalmente al refinanciamiento de pasivos existentes.

- Con fecha 19 de mayo de 2025, la filial SR Inmobiliaria S.A. pasó a ser dueña del 100% de las acciones de Inmobiliaria Río Lluta S.A., propietaria del inmueble Unimarc Arica Santa María. Posteriormente, con fecha 30 de mayo de 2025, el Directorio dio cuenta de la disolución de la sociedad Inmobiliaria Río Lluta S.A. por haberse reunido en manos de SR Inmobiliaria S.A. el 100% de las acciones emitidas por dicha sociedad.
- El 9 de julio de 2025 se formalizó el ingreso de Rentas y Desarrollo Aconcagua S.A. –filial de SalfaCorp S.A.– a la propiedad de Inmobiliaria Vivo Santiago SpA con un 20% de participación. Como consecuencia, Inmobiliaria Puente Ltda.

redujo su participación al 40%, perdiendo el control de la sociedad y dejando de consolidar sus estados financieros, pasando a registrar su inversión bajo el método de la participación.

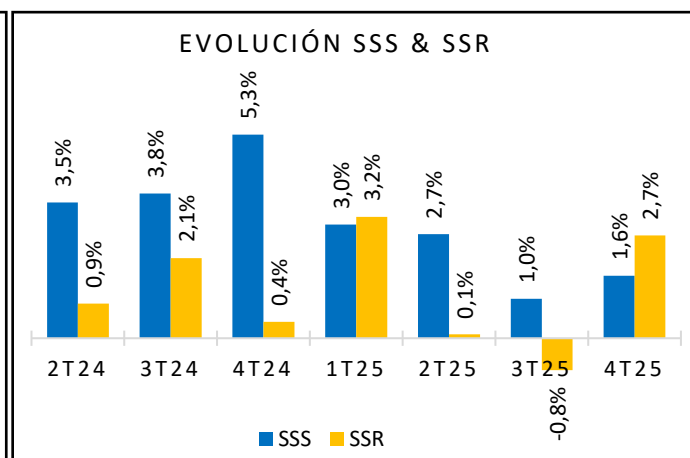
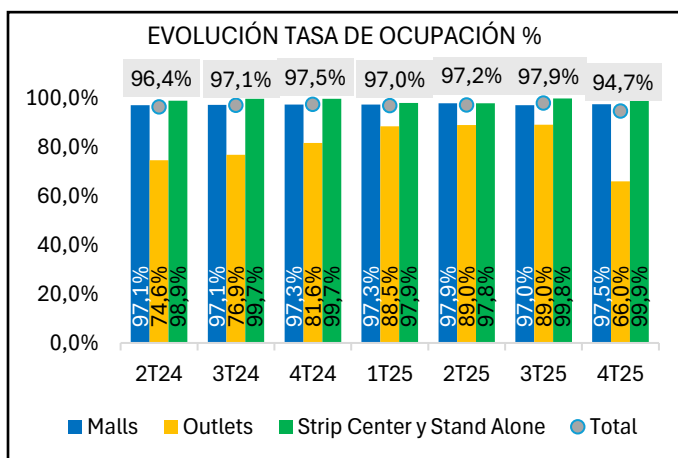
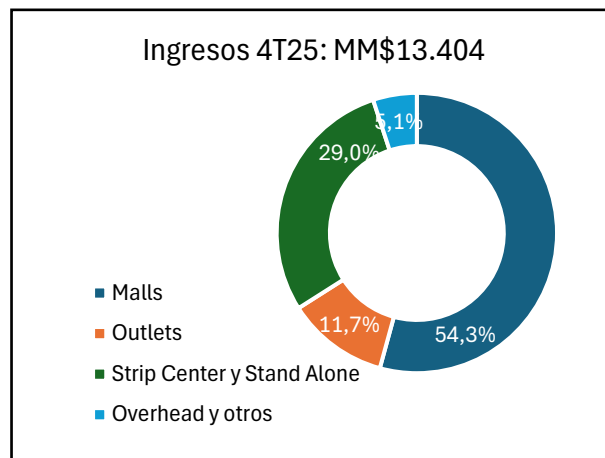
- En el marco del plan de desinversión de activos prescindibles, durante el tercer trimestre de 2025 se concretó la venta de los terrenos de Talcahuano y Maipú Freire, el 17 y 29 de julio, respectivamente.
- El 9 de septiembre de 2025, SR Inmobiliaria S.A. suscribió contratos de mutuos hipotecarios con Metlife Chile Mutuaria por UF552.000, destinados principalmente al refinanciamiento de deudas vigentes y a fines corporativos generales.

ANÁLISIS DE RESULTADOS DEL TRIMESTRE

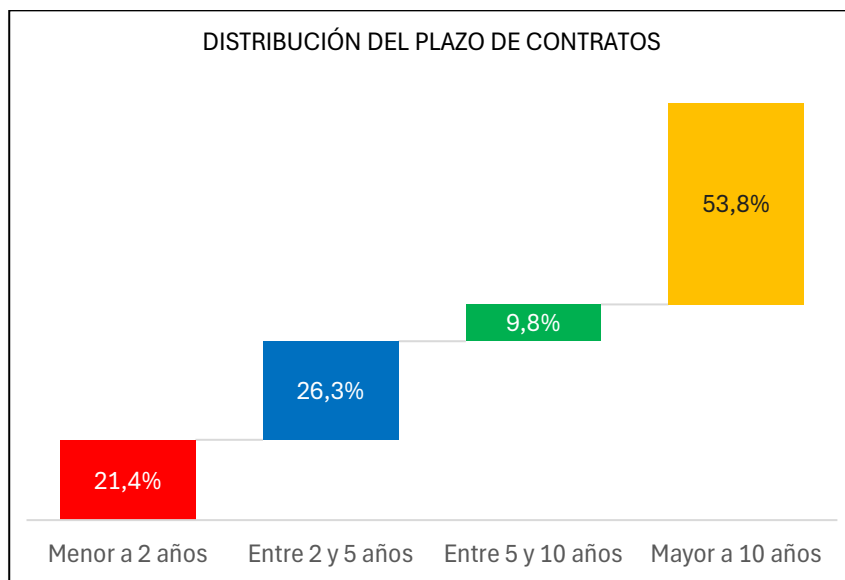
Los ingresos consolidados alcanzaron MM\$13.404 en el 4T25, con un aumento de 10,2% respecto al 4T24, explicado principalmente por el mayor aporte de Vivo Outlet Chillán, la apertura de Vivo Outlet Parque Los Toros en noviembre de 2025, las comisiones por administración de activos de terceros (*fee business*) y los ingresos por cobro de energía eléctrica.

Las ventas totales de los locatarios aumentaron 1,7% durante el trimestre respecto al mismo período del año anterior, con un alza de 52,8% en el formato outlets y de 3,9% en el formato malls. Las tiendas presentes en ambos trimestres dentro de la categoría centros comerciales registraron un crecimiento en SSS de 1,6%.

La tasa de ocupación consolidada alcanzó 94,7%, cifra 2,8 puntos porcentuales inferior a la del mismo período del año anterior. Esta disminución se origina por la incorporación de Vivo Outlet Parque Los Toros a la medición, centro que cerró el año 2025 con una ocupación de 44,7% y una colocación (contratos firmados) superior al 87% de su superficie arrendable. Por su parte, el formato mall presentó un alza de 20 puntos base en su tasa de ocupación respecto al 4T24.



El plazo promedio de los contratos con arrendatarios es de 11,4 años, ponderados por metros cuadrados. Cabe destacar que el 58,6% de los contratos, ponderados por sus ingresos, tienen una duración superior a los 5 años.



El **costo de ventas** del 4T25 alcanzó MM\$2.913, un 15,5% superior a los MM\$2.522 del mismo período de 2024, debido principalmente al aumento en el costo de la electricidad.

La **ganancia bruta** del trimestre fue de MM\$10.490, con un alza de 8,9% respecto al año anterior, generando un margen bruto de 78,3%.

Los **gastos de administración** alcanzaron MM\$2.713, un aumento de 7,8% respecto a los MM\$2.517 del 4T24. La relación GAV sobre ingresos mejoró, con una disminución de 50 puntos base al comparar ambos períodos.

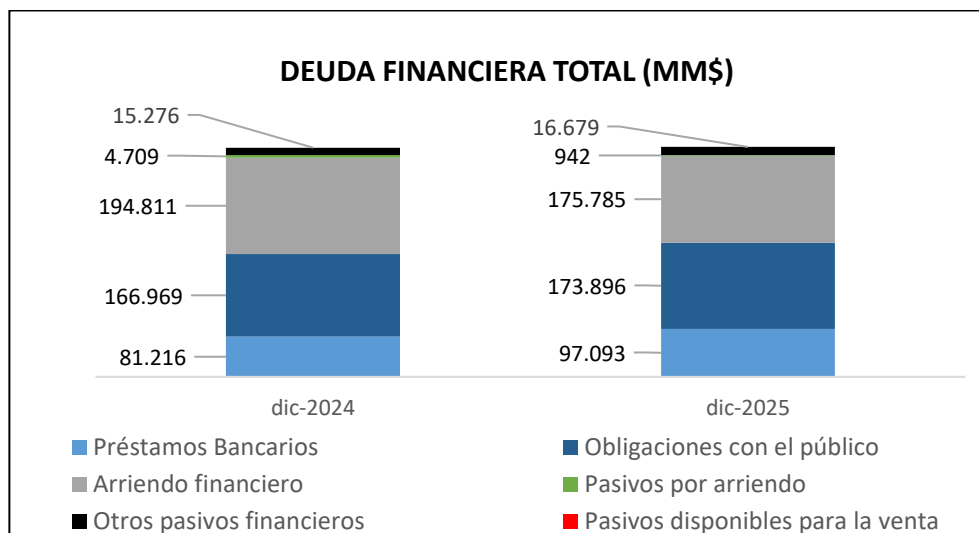
El **EBITDA** consolidado del trimestre llegó a MM\$7.841, representando un incremento de 9,1% respecto al mismo período de 2024 y un margen sobre ingresos de 58,5%, con una mejora de 60 puntos base frente al 4T24.

El resultado de **otras ganancias** fue una utilidad de MM\$53.017, frente a los MM\$42.308 registrados en igual período de 2024. Esta variación se explica principalmente por la variación del *fair value* de las propiedades de inversión, derivada de la disminución en la tasa WACC, las mejoras en el desempeño de los activos y la apertura de Vivo Outlet Parque Los Toros, efecto compensado parcialmente por una menor inflación del período respecto al 4T24.

El **resultado operacional** del 4T25 fue de MM\$60.795, frente a los MM\$49.429 del 4T24, reflejando un aumento de 23,0%.

El **resultado no operacional** presentó una pérdida de MM\$9.144 en el 4T25, inferior a la pérdida de MM\$11.140 registrada en el mismo período de 2024. Los principales movimientos fueron los siguientes:

- Los Costos Financieros alcanzaron MM\$6.389, un 24,6% superior a los MM\$5.127 del 4T24, debido principalmente a gastos asociados a refinanciamientos de deudas con bancos y compañías de leasing.



- Los resultados por unidades de reajuste registraron una pérdida de MM\$2.872 en el 4T25, menor a la pérdida de MM\$6.086 del mismo período del año anterior, explicada principalmente por el efecto de la inflación sobre la deuda en UF.

Con todo lo anterior, se obtuvo una **Utilidad antes de Impuestos** por MM\$51.651 en el trimestre, comparado con una utilidad de MM\$38.289 registrada en igual período de 2024.

Los **impuestos** del período presentaron una pérdida de MM\$14.073 comparado con un resultado negativo de MM\$11.389 en el 4T24.

El **Resultado Neto** del cuarto trimestre de 2025 fue una utilidad de MM\$37.578, aumentando un 39,7% comparado con los MM\$26.900 obtenidos en 4T24.

PIPELINE

La Compañía administra un pipeline de proyectos que podrían contribuir al crecimiento de los flujos una vez que entren en operación. A la fecha de presentación de este informe, el principal proyecto es el siguiente:

| Proyecto | Comuna | ABL [m ²] | Monto Inversión | Fecha Apertura |
|---------------|--------|-----------------------|-----------------|----------------|
| Vivo Santiago | Ñuñoa | 93.000 | MMUF 5,6 | 2031 |

HECHOS DESTACADOS DEL PERIODO

Entre el 1 de octubre de 2025 y el 31 de diciembre de 2025, las sociedades no presentan hechos esenciales que resulten necesario revelar y que pudiesen afectar significativamente la comprensión de los mismos.

HECHOS POSTERIORES

Entre el 1 de enero de 2026 y la fecha de emisión de estos estados financieros consolidados, las sociedades no presentan hechos posteriores que resulten necesario revelar y que pudiesen afectar significativamente la comprensión de los mismos.

TABLAS
Estado de Resultados Consolidado:

| Millones CLP | 4T25 | 4T24 | Var % | 12M25 | 12M24 | Var % |
|--|---------------|---------------|---------------|----------------|---------------|---------------|
| Ingresos de actividades ordinarias | 13.404 | 12.159 | 10,2% | 47.938 | 43.516 | 10,2% |
| Costo de ventas | (2.913) | (2.522) | 15,5% | (10.635) | (9.373) | 13,5% |
| Margen bruto | 10.490 | 9.638 | 8,9% | 37.303 | 34.143 | 9,3% |
| <i>Margen bruto %</i> | <i>78,3%</i> | <i>79,3%</i> | <i>-1,0%</i> | <i>77,8%</i> | <i>78,5%</i> | <i>-0,6%</i> |
| Gastos de administración | (2.713) | (2.517) | 7,8% | (10.349) | (10.238) | 1,1% |
| Otras ganancias | 53.017 | 42.308 | 25,3% | 78.118 | 58.892 | 32,6% |
| Ganancias de actividades operacionales | 60.795 | 49.429 | 23,0% | 105.073 | 82.798 | 26,9% |
| Costos financieros | (6.389) | (5.127) | 24,6% | (23.830) | (20.058) | 18,8% |
| Ingresos financieros | 149 | 67 | 121,0% | 299 | 173 | 72,9% |
| Participación en ganancias asociadas por participación | (32) | 5 | -715,4% | (39) | (18) | 117,3% |
| Resultados por unidades de reajuste | (2.872) | (6.086) | -52,8% | (15.130) | (19.272) | -21,5% |
| Utilidad antes de impuesto | 51.651 | 38.289 | 34,9% | 66.373 | 43.623 | 52,2% |
| (Gasto) por impuestos a las ganancias | (14.073) | (11.389) | 23,6% | (14.396) | (12.413) | 16,0% |
| Ganancia (pérdida) procedente de operaciones | 37.578 | 26.900 | 39,7% | 51.977 | 31.210 | 66,5% |
| Utilidad (pérdida) del período | 37.578 | 26.900 | 39,7% | 51.977 | 31.210 | 66,5% |
| Utilidad atribuible a la controladora | 34.698 | 22.073 | 57,2% | 47.837 | 24.516 | 95,1% |
| Utilidad atribuible a no controladoras | 2.879 | 4.827 | -40,3% | 4.140 | 6.694 | -38,2% |

Desempeño por Categoría:
Trimestral

| MM CLP | Malls | | | Outlets | | | Strip Center y Stand Alone | | | Comisiones y otros | | | Total | | |
|------------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|----------------------------|---------|---------|--------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| | 4T25 | 4T24 | Var (%) | 4T25 | 4T24 | Var (%) | 4T25 | 4T24 | Var (%) | 4T25 | 4T24 | Var (%) | 4T25 | 4T24 | Var (%) |
| Ingresos | 7.273 | 6.981 | 4,2% | 1.573 | 920 | 71,0% | 3.881 | 3.989 | -2,7% | 677 | 269 | 151,8% | 13.404 | 12.159 | 10,2% |
| EBITDA | 5.353 | 5.220 | 2,6% | 1.132 | 650 | 74,1% | 3.067 | 3.228 | -5,0% | -1.711 | -1.911 | -10,5% | 7.841 | 7.187 | 9,1% |
| Margen EBITDA (%) | 73,6% | 74,8% | -1,2% | 72,0% | 70,6% | 1,4% | 79,0% | 80,9% | -1,9% | -252,7% | -709,7% | 457,0% | 58,5% | 59,1% | -0,6% |
| ABLs (m2) | 96.101 | 97.191 | -1,1% | 38.436 | 18.733 | 105,2% | 129.019 | 138.812 | -7,1% | - | - | - | 263.556 | 254.736 | 3,5% |
| Tasa de Ocupación (%) | 97,47% | 97,28% | 0,2% | 65,97% | 81,62% | -15,7% | 99,91% | 99,72% | 0,2% | - | - | - | 94,65% | 97,47% | -2,8% |
| Ventas Locatarios MM CLP | 53.512 | 51.491 | 3,9% | 14.582 | 9.543 | 52,8% | 79.374 | 83.913 | -5,4% | - | - | - | 147.467 | 144.947 | 1,7% |
| Ventas Locatarios/M2 Ajustado (\$) | 673.865 | 647.629 | 4,1% | 645.858 | 577.674 | 11,8% | 696.734 | 705.504 | -1,2% | - | - | - | 683.725 | 674.275 | 1,4% |

Acumulado

| MM CLP | Malls | | | Outlets | | | Stripcenter y Stand Alone | | | Comisiones y otros | | | Total | | |
|------------------------------------|-----------|-----------|---------|-----------|-----------|---------|---------------------------|-----------|---------|--------------------|----------|---------|-----------|-----------|---------|
| | 2025 | 2024 | Var (%) | 2025 | 2024 | Var (%) | 2025 | 2024 | Var (%) | 2025 | 2024 | Var (%) | 2025 | 2024 | Var (%) |
| Ingresos | 26.626 | 24.615 | 8,2% | 4.480 | 3.022 | 48,2% | 15.436 | 15.306 | 0,8% | 1.397 | 573 | 143,8% | 47.938 | 43.516 | 10,2% |
| EBITDA | 19.337 | 18.134 | 6,6% | 3.344 | 2.058 | 62,5% | 12.112 | 12.298 | -1,5% | -7.583 | -8.270 | -8,3% | 27.210 | 24.220 | 12,3% |
| Margen EBITDA (%) | 72,6% | 73,7% | -1,1% | 74,6% | 68,1% | 6,5% | 78,5% | 80,9% | -2,4% | -542,7% | -1443,1% | 900,4% | 56,8% | 55,7% | 1,1% |
| ABLs (m2) | 96.101 | 97.191 | -1,1% | 38.436 | 18.733 | 105,2% | 129.019 | 138.812 | -7,1% | - | - | - | 263.556 | 254.736 | 3,5% |
| Tasa de Ocupación (%) | 97,41% | 97,21% | 0,2% | 80,58% | 76,05% | 4,5% | 99,44% | 99,25% | 0,2% | - | - | - | 96,97% | 96,73% | 0,2% |
| Ventas Locatarios MM CLP | 182.253 | 172.849 | 5,4% | 42.408 | 29.949 | 41,6% | 304.365 | 327.530 | -7,1% | - | - | - | 529.026 | 530.328 | -0,2% |
| Ventas Locatarios/M2 Ajustado (\$) | 2.295.086 | 2.173.996 | 5,6% | 2.153.178 | 1.812.992 | 18,8% | 2.671.679 | 2.753.746 | -3,0% | - | - | - | 2.485.284 | 2.467.027 | 0,7% |

ANÁLISIS DE BALANCE

| Millones CLP | dic-25 | dic-24 | Var % |
|---|----------------|----------------|---------------|
| Activos corrientes: | | | |
| Efectivo y equivalentes al efectivo | 3.257 | 3.352 | -2,8% |
| Otros activos financieros, corrientes | 6.832 | 5.366 | 27,3% |
| Otros activos no financieros, corrientes | 1.107 | 963 | 15,1% |
| Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, corrientes | 8.899 | 6.877 | 29,4% |
| Cuentas por cobrar a entidades relacionadas, corrientes | 313 | 281 | 11,3% |
| Activos por impuestos, corrientes | 2.518 | 7.609 | -66,9% |
| Activos no corrientes para su disposición clasificados como mantenidos para la venta o como mantenidos para distribuir a los propietarios | 15.163 | 22.218 | -31,8% |
| Total activos, corrientes | 38.089 | 46.665 | -18,4% |
| Activos no corrientes: | | | |
| Otros activos no financieros, no corrientes | 623 | 1.102 | -43,5% |
| Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, no corrientes | 1.164 | 6.035 | -80,7% |
| Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación | 32.668 | 1.102 | 2864,3% |
| Activos intangibles distintos de la plusvalía | 25 | 32 | -21,7% |
| Propiedades, plantas y equipos | 64 | 92 | -30,6% |
| Propiedades de inversión | 574.157 | 555.304 | 3,4% |
| Activos por derecho de uso | 718 | 939 | -23,5% |
| Activo por impuesto diferido | 17.619 | 19.055 | -7,5% |
| Total activos, no corrientes | 627.037 | 583.661 | 7,4% |
| Total Activos | 665.126 | 630.326 | 5,5% |
| Pasivos Corrientes | | | |
| Otros pasivos financieros, corrientes | 4.841 | 6.871 | -29,5% |
| Pasivos por arrendamientos, corrientes | 5.812 | 9.151 | -36,5% |
| Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar, corrientes | 3.182 | 4.787 | -33,5% |
| Cuentas por pagar a entidades relacionadas, corrientes | 1.270 | 969 | 31,1% |
| Pasivos por impuestos, corrientes | 886 | 723 | 22,5% |
| Provisiones corrientes por beneficios a los empleados | 2.482 | 2.244 | 10,6% |
| Total pasivos corrientes | 18.473 | 24.746 | -25,3% |
| Pasivos no corrientes: | | | |
| Otros pasivos financieros, no corrientes | 282.827 | 256.589 | 10,2% |
| Pasivos por arrendamientos, no corrientes | 170.916 | 190.368 | -10,2% |
| Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar, no corrientes | 6.436 | 6.224 | 3,4% |
| Cuentas por pagar a entidades relacionadas, no corrientes | 5.025 | 6.506 | -22,8% |
| Pasivos por impuestos diferidos | 66.022 | 50.670 | 30,3% |
| Otros pasivos no financieros, no corrientes | 1.198 | 1.336 | -10,3% |
| Otras provisiones, no corrientes | - | 379 | -100,0% |
| Total pasivos, no corrientes | 532.423 | 512.073 | 4,0% |
| Total Pasivos | 550.896 | 536.819 | 2,6% |
| Patrimonio: | | | |
| Capital pagado | 21.369 | 21.369 | 0,0% |
| Resultados acumulados | 80.869 | 33.032 | 144,8% |
| Otras reservas | 428 | 428 | 0,0% |
| Total Patrimonio Atribuible a propietarios de la controladora | 102.666 | 54.829 | 87,2% |
| Participaciones no controladoras | 11.564 | 38.678 | -70,1% |
| Total Patrimonio | 114.230 | 93.508 | 22,2% |
| Total Pasivos y Patrimonio | 665.126 | 630.326 | 5,5% |

ACTIVOS

El **total de activos** al 31 de diciembre de 2025 alcanzó MM\$665.126, frente a los MM\$630.326 registrados a diciembre de 2024.

Los **activos corrientes** al cierre del período alcanzaron MM\$38.089, una disminución de 18,4% respecto a los MM\$46.665 de diciembre de 2024, explicada principalmente por la reducción de MM\$5.091 en activos por impuestos corrientes, producto de la recuperación de Pagos Provisionales por Utilidades Absorbidas por MM\$6.822.

Los **activos no corrientes** alcanzaron MM\$627.037 al cierre de diciembre de 2025, con un aumento de MM\$43.376 respecto a los MM\$583.661 de diciembre de 2024. Esta variación se explica principalmente por (i) un aumento de MM\$18.853 en las **propiedades de inversión**, derivado de adiciones y de la variación del *fair value* como consecuencia de la disminución en la tasa WACC, y (ii) un aumento de MM\$31.566 en las **inversiones contabilizadas bajo el método de la participación**, producto de la desconsolidación de Inmobiliaria Vivo Santiago SpA y su nuevo tratamiento contable.

PASIVOS

El **total de pasivos** alcanzó MM\$550.896 al 31 de diciembre de 2025, reflejando un aumento de 2,6% respecto a los MM\$536.819 de diciembre de 2024.

Los **pasivos corrientes** alcanzaron MM\$18.473, con una disminución de 25,3% respecto a los MM\$24.746 registrados al cierre de diciembre de 2024.

Los **pasivos no corrientes** aumentaron MM\$20.350, desde MM\$512.073 en diciembre de 2024 a MM\$532.423 al 31 de diciembre de 2025. Esta variación se explica principalmente por (i) un aumento de MM\$26.237 en **otros pasivos financieros no corrientes**, asociado a los financiamientos obtenidos con Banco Security, Penta Vida, Fondo de Inversión Larraín Vial y el refinanciamiento con Metlife Chile Mutuaria, compensados en parte por prepagos de deudas vigentes; (ii) una disminución de MM\$19.452 en **pasivos por arrendamientos no corrientes**, debido principalmente a la desconsolidación del leasing de Inmobiliaria Vivo Santiago SpA; y (iii) un aumento de MM\$15.351 en **pasivos por impuestos diferidos**, como consecuencia de la variación del *fair value* de las propiedades de inversión.

El **patrimonio** de la Compañía aumentó 22,2%, sustentado en la **utilidad del ejercicio** de MM\$51.977, compensado parcialmente por una disminución de MM\$31.186 en las **participaciones no controladoras**, como resultado de la desconsolidación de Inmobiliaria Vivo Santiago SpA, la salida de Grupo Bravo de la estructura societaria y la adquisición de la participación de la familia Bitar en Inmobiliaria Río Lluta S.A.

ANÁLISIS DE FLUJO DE EFECTIVO

| Flujo de efectivo CLP millones | 2025 | 2024 | Dif. |
|---|--------------|--------------|--------------|
| De la operación | 29.409 | 23.430 | 5.979 |
| De la inversión | (10.245) | (10.137) | (109) |
| De financiamiento | (19.259) | (13.098) | (6.161) |
| Flujo de período | (95) | 195 | (291) |
| Efectivo y equiv. Al inicio del período | 3.352 | 3.157 | 195 |
| Efectivo y equiv. al final del período | 3.257 | 3.352 | (-95) |

Los **flujos de operación** alcanzaron MM\$29.409, con un aumento de MM\$5.979 respecto de 2024, explicado principalmente por:

- Una variación positiva de MM\$6.722 en **impuestos a las ganancias** reembolsados, producto de la recuperación de pagos provisionales por utilidades absorbidas en el período.
- Un aumento de MM\$4.909 en **cobros por ventas de bienes y servicios**.
- Lo anterior fue compensado parcialmente por menores **entradas de efectivo** de MM\$3.179, dado que en el 1T24 se recibió la devolución de compañías de seguros por activos siniestrados durante el cuarto trimestre de 2019 en el contexto del estallido social, y por mayores **otros pagos por actividades de operación** de MM\$2.059, correspondientes a contribuciones e impuestos a las ventas.

El **flujo de inversión** registró un flujo negativo de MM\$10.247, frente al flujo negativo de MM\$10.137 del año anterior. Los principales movimientos fueron:

- Mayor nivel de **compras de propiedades de inversión** por MM\$6.350, asociado principalmente al proyecto Vivo Outlet Parque Los Toros.
- Mayor **flujo utilizado en la compra de participaciones no controladoras** por MM\$1.773, correspondiente a la adquisición de la participación en Inmobiliaria Río Lluta S.A. y aportes de capital a la coligada Inmobiliaria Vivo Santiago SpA.
- Una variación positiva de MM\$4.792 en **importes procedentes de la venta de propiedades de inversión**, por las ventas de los terrenos de Talcahuano, Maipú Freire, Ciudad de los Valles y Curicó.
- Un mayor **flujo procedente de pérdida de control de subsidiarias** por MM\$1.308, en la operación de salida de Grupo Bravo.

El **flujo de financiamiento** fue negativo en MM\$19.259, con una diferencia negativa de MM\$6.161 respecto al flujo negativo de MM\$13.098 del cierre del 4T24. Las principales variaciones se explican por:

- Mayores **intereses pagados** por MM\$3.509.
- Mayor nivel de **otras salidas de efectivo por actividades de financiamiento**, principalmente por costos de prepago de deudas refinanciadas durante el período, por MM\$3.621.
- Mayores importes provenientes de nuevos financiamientos por MM\$30.455 (Banco Security, Penta Vida, Fondo de Inversión Larraín Vial, MetLife Mutuaria y MetLife Seguros de Vida), compensados por mayores pagos de pasivos por arrendamiento financiero de MM\$19.370 y reembolso de préstamos de MM\$8.966, generando un impacto neto de MM\$2.120.

PRINCIPALES INDICADORES

| Millones CLP | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | Dic-25 |
|--|--------|-----------|----------|---------|---------|
| Liquidez | | | | | |
| Razón corriente | 0,21 | 0,56 | 0,79 | 1,89 | 2,06 |
| Endeudamiento | | | | | |
| <i>Leverage</i> : Deuda Financiera Neta/Patrimonio | 2,44 | 6,03 | 7,10 | 4,92 | 3,98 |
| Pasivos Corrientes/Pasivos Totales | 54,2% | 12,5% | 11,6% | 4,6% | 3,4% |
| Pasivos No Corrientes/Pasivos Totales | 45,8% | 87,5% | 88,4% | 95,4% | 96,6% |
| Deuda Financiera Neta/EBITDA (UDM) | 27,8 | 23,7 | 20,8 | 19,0 | 16,7 |
| Eficiencia (Últimos 12 meses) | | | | | |
| Cobertura de Gastos Financieros (UDM) | 0,90 | 1,21 | 1,05 | 1,21 | 1,14 |
| Utilidad (UDM) | 12.763 | (14.053) | (3.263) | 31.210 | 51.977 |
| EBITDA (UDM) | 11.959 | 16.319 | 20.634 | 24.220 | 27.210 |
| Margen EBITDA (UDM) | 42,9% | 49,4% | 53,6% | 55,7% | 56,8% |
| Rentabilidad del Patrimonio UDM | 9,4% | -21,9% | -5,4% | 33,4% | 45,5% |
| Ganancia por acción básica (\$) | 150,2 | (70.567)* | (27.701) | 123.817 | 241.600 |

* Nota: En agosto de 2022, el número de acciones cambió como consecuencia de la Reorganización de la Compañía

Forma de cálculo principales indicadores:

Razón Corriente: Activo Corriente dividido por Pasivo Corriente.

Deuda financiera Neta /Patrimonio: Pasivos financieros corrientes + Pasivos financiero no corrientes – caja dividido Patrimonio

Pasivos corrientes /Pasivos Totales: Total de pasivos corrientes divididos pasivos totales

Pasivos No Corrientes /Pasivos Totales: Total de pasivos no corrientes divididos pasivos totales

Deuda Financiera Neta /EBITDA: Pasivos financieros corrientes + Pasivos financiero no corrientes – caja dividido Ebitda UDM

Cobertura de Gastos Financieros: EBITDA de los últimos doce meses sobre gastos financieros de los últimos doce meses.

Margen Bruto: Corresponde al Margen Bruto de los últimos doce meses

Rentabilidad del Patrimonio: Utilidad del período dividida por el patrimonio total.

Ganancia por Acción Básica: Utilidad del período dividida por el total de acciones.

PRINCIPALES CENTROS COMERCIALES POR CATEGORÍA

| Propiedad | ABL | Comuna | Ciudad | Categoría | Año Apertura | % Propiedad |
|-------------------------------------|----------------|--------------|--------------|---------------------|--------------|-------------|
| Vivo Coquimbo | 35.809 | Coquimbo | Coquimbo | Mall | 2017 | 100% |
| Vivo Los Trapenses | 26.579 | Lo Barnechea | Santiago | Mall | 2015 | 100% |
| Vivo Panorámico | 6.090 | Providencia | Santiago | Mall | 2009 | 100% |
| Vivo San Fernando [1] | 27.623 | San Fernando | San Fernando | Mall | 2016 | 50% |
| Total Mall | 96.101 | | | | | 85% |
| Vivo Outlet Chillán | 18.733 | Chillán | Chillán | Outlet | 2022 | 100% |
| Vivo Outlet Parque Los Toros | 19.703 | Puente Alto | Santiago | Outlet | 2025 | 100% |
| Total Outlet | 38.436 | | | | | 100% |
| Strip Center | 54.863 | | | Strip Center | | |
| Stand Alone | 74.156 | | | Stand Alone | | |
| Total Vivo SpA - Consolidado | 263.556 | | | | | |

¹ Activo en Inmobiliaria SRR S.A., cuya propiedad es 50,0% de Vivo SpA. Inmobiliaria SRR S.A. consolida en Vivo SpA.

ANÁLISIS DE RIESGO DE MERCADO

Vivo SpA Vivo SpA está expuesta a una serie de riesgos de mercado que podrían afectar su desempeño. A continuación, se presentan los más relevantes, junto con sus respectivas medidas de mitigación.

Riesgo macroeconómico. La actividad económica nacional incide directamente en los niveles de venta de los locatarios. En períodos de desaceleración, las ventas en los centros comerciales podrían disminuir y, en consecuencia, afectar los ingresos variables de la Compañía. No obstante, los ingresos por arriendo variable no superan el 9,0% de los ingresos totales, lo que contribuye a mantener este riesgo acotado.

Riesgo de ocupación. Ante una desaceleración económica prolongada, los niveles de ocupación de los centros comerciales podrían verse afectados. Para mitigar este riesgo, la Compañía mantiene el 58,6% de los contratos vigentes con una duración superior a 5 años, ponderado por ingresos, y un plazo promedio de contratos de aproximadamente 11,4 años, ponderado por metros cuadrados.

Riesgo inflacionario. La inflación podría impactar los flujos de la Compañía, dado que su deuda se expresa mayormente en unidades de fomento. Sin embargo, los ingresos también están indexados a la inflación al estar denominados en UF, lo que genera un calce de flujos que neutraliza en gran medida la exposición a este riesgo.

Riesgo de concentración de locatarios. SMU ha representado históricamente una proporción relevante de los ingresos de la Compañía. Desde concentrar más del 50% de los ingresos hasta 2014, dicho porcentaje se redujo a un 20% al 31 de diciembre de 2019. En los años posteriores, producto de la pandemia y de las ventas de activos, esta participación registró un alza, llegando a 42% en diciembre de 2021. Desde entonces ha disminuido progresivamente, representando un 34% en diciembre de 2024 y un 31% al cierre de estos estados financieros. En cuanto al resto de los locatarios, ninguno de los que siguen a los tres mayores supera el 3% de los ingresos totales.

Riesgo de daños físicos. La Compañía está expuesta a daños en sus activos derivados de conmoción social o desastres naturales —como terremotos, incendios o saqueos—, que podrían interrumpir o restringir su operación. Como medida de mitigación, Vivo mantiene la política de contratar seguros de todo riesgo para la totalidad de sus activos inmobiliarios, incluyendo coberturas por lucro cesante.

Riesgo competitivo y de comercio electrónico. Los centros comerciales operan en un entorno competitivo que podría generar sobreoferta y presionar a la baja las rentas. Asimismo, el crecimiento del comercio electrónico representa un riesgo para las ventas presenciales. Para hacer frente a este desafío, Vivo ha diversificado su portafolio hacia Strip Centers y Stand Alone. Adicionalmente, los centros comerciales cuentan con una propuesta diversificada que, además del *retail*, incluye restaurantes, cines y gimnasios, generando múltiples motivos de visita para los clientes.

Riesgo de ciberseguridad. Existen riesgos asociados a ataques cibernéticos, *malware* y virus informáticos. Para mitigar esta exposición, Vivo utiliza los servicios de Core TIVIT, proveedor con certificación TIER III y altos estándares en materia de ciberseguridad.

Riesgo medioambiental. El cambio climático incrementa los riesgos ambientales, como sequías que podrían afectar la red hídrica y energética, con impacto en los precios de insumos básicos que no son fácilmente traspasables a los locatarios.

Riesgo regulatorio. Cambios en las condiciones regulatorias, institucionales, de seguridad jurídica o certeza normativa podrían afectar los resultados financieros de la Compañía y el valor de sus activos inmobiliarios. El Estado y los organismos reguladores pueden influir en modificaciones urbanísticas, comerciales, tributarias, laborales y medioambientales, así como en los plazos y aprobaciones de permisos para proyectos en desarrollo, con potencial impacto en la continuidad operacional y la rentabilidad de los proyectos.

GLOSARIO

ABL Consolidado - Área Bruta Locataria: Equivalente a la suma de las áreas disponibles para arrendamiento

Centros comerciales: malls, outlets, strip centers y stand-alone

Comisiones y Otros: incluye comisiones de administración de activos e ingresos por proyectos de construcción entre otros.

Ingresos por Comisiones: ingresos provenientes de administración de centros comerciales y proyectos, entre otros

EBITDA - Earnings Before Interest Tax Depreciation and Amortization: Ingresos + Costo de Ventas + Gastos de Administración - Depreciación y Amortización

Mall: Centro comercial con un ABL mayor a 10.000 m² en el caso que sean abiertos o de 7.000 m² en caso de que sean cerrados.

M2 ajustados: m² que registran ventas de locatarios (excluye módulos, espacios y estacionamientos)

Margen EBITDA: EBITDA dividido por Ingresos

Ocupación: ABL con contrato de arriendo vigente dividido por ABL consolidado

Outlet: Centro comercial generalmente ubicado en las afueras de la ciudad, de arquitectura y construcción más simple, ofreciendo bienes a precios descontados

SSR - Same Store Rent: Cambio porcentual en el arriendo recaudado de los arrendatarios con contrato vigente en ambos períodos mensuales comparados en UF

SSS - Same Store Sales: Cambio porcentual en las ventas informadas de los arrendatarios que informaron ventas en ambos períodos mensuales comparados

Stand-Alone: Un local independiente no conectado a otras tiendas, generalmente administrado por el arrendatario

Strip Center: Un centro comercial abierto hasta 10.000 m² de ABL

UDM - Últimos Doce Meses: Se refiere a información de los últimos doce meses

UF - Unidad de Fomento: Unidad de cuenta utilizada en Chile, indexada según la inflación diaria

Ventas Locatarios: Ventas de los arrendatarios excluyendo módulos, espacios y estacionamientos

NOTA SOBRE DECLARACIONES DE EXPECTATIVAS FUTURAS

Las declaraciones contenidas en este comunicado en relación con perspectivas del negocio de la Compañía, las proyecciones de operación, resultados financieros, el potencial de crecimiento de la empresa y del mercado y las estimaciones macroeconómicas son meras previsiones y se basan en las expectativas de gestión en relación con el futuro de la Compañía. Estas expectativas son altamente dependientes de los cambios en el mercado, del rendimiento económico general del país donde tenemos operaciones, de la industria y los mercados internacionales y por lo tanto están sujetos a cambios. Las declaraciones sobre las expectativas hacen relación solo a la fecha en que son hechas, y la Compañía no se hace responsable de actualizar públicamente ninguna de ellas, existiendo nueva información, eventos futuros u otros. La Memoria anual de la Compañía incluye más información sobre riesgos asociados al negocio y está disponible en el sitio web www.vivospa.cl



Vivo SpA
Av. Vespucio Norte 1.561; Pisos 3 y 4
Vitacura
Santiago-Chile
+562 2660 7250
investor@vivospa.cl

Martín Swett Tobar
mswett@vivospa.cl
Gerente de Administración y Finanzas

César Herrera Contreras
cherrera@vivospa.cl
Subgerente de Administración y Finanzas