



concreces
L E A S I N G

Memoria Integrada

20
24



Alianza con Fondo de Inversión BCI



La Administradora General de Fondos Bci Asset Management, en alianza con Servicios Financieros Concreces, acordó durante el 2024 la operación de un fondo, cuyo objetivo es la adquisición de contratos de créditos habitacionales con subsidio estatal. El fondo cuenta con 35 millones de dólares comprometidos y la inversión será materializada en un plazo de 18 meses. Se estima que con ello se podrá invertir en créditos para financiar la compra de alrededor de 1.200 viviendas.

El fondo cuenta con la participación de inversionistas individuales e institucionales, como las AFPs.

“Tenemos la convicción que el acuerdo que hemos suscrito representa una de las más importantes iniciativas privadas que ayudará a la solución de un problema público de primer orden, como es facilitar el acceso a la vivienda a familias de clase media y sectores vulnerables. Adicionalmente, la puesta en marcha de este Fondo ayuda a la reactivación del mercado de la vivienda” - Gabriela Moraga

Alianza con TokenGo para tokenizar contratos de leasing habitacional



En 2024, Concreces marcó un hito al obtener financiamiento utilizando activos tokenizados como garantía colateral, un hecho inédito en Chile. Asimismo, se convirtió en la primera empresa a nivel mundial en Tokenizar Contratos de Leasing Habitacional.

Con la tokenización abrimos nuevas fuentes de capital y financiamiento que amplían el mercado tradicional de instituciones financieras. Además, esto hace posible democratizar el acceso a la inversión con atractivas rentabilidades para los nuevos inversionistas.

Para lograr lo anterior, Concreces ha trabajado con expertos en la materia, como es el caso de Grant Thornton España, quienes son líderes en proyectos de tokenización y regulación a nivel europeo.

Hitos destacados 2024



Índice de contenidos

01 Carta del Presidente

04 Estrategia, para crear valor

06 Modelo de negocios

- 4.1 Nuestro modelo de creación de valor
- 4.2 Objetivos estratégicos
- 4.3 Planes de Inversión

- 6.1 Nuestro negocio
- 6.2 Clientes y competencia
- 6.3 Grupos de interés del negocio

Hitos Destacados 2024

02 Perfil de la Entidad

- 2.1 Quiénes Somos: Nuestro propósito y trayectoria
- 2.2 Propiedad

05 Personas

- 5.1 Nuestros Colaboradores
- 5.2 Equidad y prevención del acoso
- 5.3 Salud y seguridad
- 5.4 Capacitaciones y beneficios
- 5.5 Nuestros proveedores

07 Información adicional

- 7.1 Indicadores
- 7.2 Hechos relevantes o esenciales
- 7.3 Comentarios de accionistas y del comité de directores
- 7.4 Estados Financieros
- Anexos

03 Gobierno Corporativo

- 3.1 Nuestra modelo de Gobernanza
- 3.2 Nuestro Directorio
- 3.3 Gestión ética y Prevención de Delitos
- 3.4 Gestión de riesgos



01 Carta del Presidente

Estimados

Junto con saludarlos, es un agrado compartir con ustedes nuestra segunda Memoria Integrada (2025), un ejercicio que reafirma nuestro compromiso con la sostenibilidad, la transparencia y la gestión responsable de nuestro negocio. En un contexto de mercado desafiante, CONCRECES ha sabido adaptarse con agilidad, explorando nuevas oportunidades y consolidando su rol en el sector financiero y habitacional.

El 2024 fue un año marcado por ajustes estratégicos en todas las empresas de ECOMAC, incluyendo CONCRECES, donde enfrentamos un entorno económico y sectorial complejo. Sin embargo, gracias a la capacidad de nuestro equipo para encontrar soluciones innovadoras, logramos no solo sortear las dificultades, sino sostener una posición relevante en el mercado. La resiliencia, el compromiso y la visión de nuestros colaboradores han sido clave en este proceso, permitiéndonos avanzar con determinación y solidez.

Uno de los hitos más relevantes de este periodo fue el acuerdo alcanzado con un grupo de inversión relevante a nivel nacional, lo que nos abre nuevas posibilidades para seguir expandiendo nuestras soluciones financieras.

Este logro nos permite explorar alternativas en el rubro de servicios financieros, con el objetivo de diversificar nuestra oferta y consolidarnos como un actor clave en la industria. Ejemplo de lo anterior es lo realizado en 2024, donde CONCRECES hizo historia al ser la primera empresa en Chile y el mundo en tokenizar contratos de leasing habitacional, abriendo nuevas vías de financiamiento e inversión.



Nuestro negocio se sustenta firmemente en el propósito de ECOMAC, transformar vidas. La alta demanda habitacional en Chile es relevante, y las dificultades que implica el acceso a financiamiento tradicional sigue dejando a muchas familias sin alternativas. En este escenario, CONCRECES Leasing ha consolidado un rol como un facilitador clave, permitiendo que más personas puedan acceder a una solución habitacional sin depender del sistema bancario tradicional o de los subsidios estatales. En línea con el propósito de ECOMAC de transformar vidas, reafirmamos nuestro compromiso con la inclusión financiera y la generación de impacto positivo en la sociedad.

De cara al futuro, nos preparamos para un 2025 con nuevos desafíos y oportunidades. Nuestra apuesta seguirá siendo la sostenibilidad, la innovación y la búsqueda constante de soluciones que aporten valor a nuestros clientes e inversionistas. Confiamos en que, con el talento y compromiso de nuestro equipo, seguiremos avanzando con éxito en esta senda de crecimiento y transformación.

Agradecemos profundamente a cada uno de nuestros colaboradores, socios y clientes por su confianza y apoyo. Seguiremos trabajando con el mismo espíritu de adaptación e innovación que nos ha caracterizado, impulsando un futuro donde CONCRECES continúe marcando la diferencia en la vida de las personas.

Daniel Mas Valdés

Presidente de Concreces Leasing

Marzo 2025

CAPÍTULO
02

Perfil de la entidad

2.1 Quiénes Somos:
Nuestro Propósito y
Trayectoria

2.2 Propiedad





2.1 Quiénes Somos: Nuestro Propósito y Trayectoria

(CMF 2.1 | CMF 2.2)

Concreces es una compañía perteneciente a ECOMAC, grupo de empresas que cuenta con casi 60 años de trayectoria desde su fundación por Daniel Mas Rocha.

Nuestra empresa fue fundada en 1996, buscando ofrecer opciones para dos necesidades:

Entregar y facilitar financiamiento a sus clientes, quienes en la mayoría de los casos no cuentan con otra alternativa de crédito o subsidio para adquirir su primera vivienda. Para ellos, Concreces ofrece el servicio de Leasing Habitacional, que les permite acceder a soluciones habitacionales.

Ser un vehículo de inversión estable y con mirada a largo plazo para inversionistas que buscan una buena relación riesgo-retorno en inversiones de largo plazo. Gracias a la trayectoria y el trabajo de excelencia de Concreces, nuestros inversionistas pueden confiar plenamente en nosotros.

Como empresa ofrecemos distintos productos y marcas asociadas a ellos, siendo los más relevantes los contratos de leasing con subsidios a través de Concreces Leasing, los Mutuos Hipotecarios Endosables (MHE) a través de Hipotecaria Concreces y la Administración de Cartera de ambos activos, tanto originados por nosotros como también cartera de terceros.

Nuestro servicio de Leasing ha permitido que muchas personas y familias a lo largo del país puedan acceder a su vivienda definitiva, a través de un mecanismo de financiamiento que posibilita la participación de clientes que en su mayoría no tienen otras opciones para cumplir con el sueño de la primera vivienda. Estamos presentes en la gran mayoría de las regiones del país, para poder llegar a la mayor cantidad de personas posibles y adaptarnos a todas las realidades que podamos. Como parte del grupo ECOMAC, compartimos el propósito y los valores del grupo.





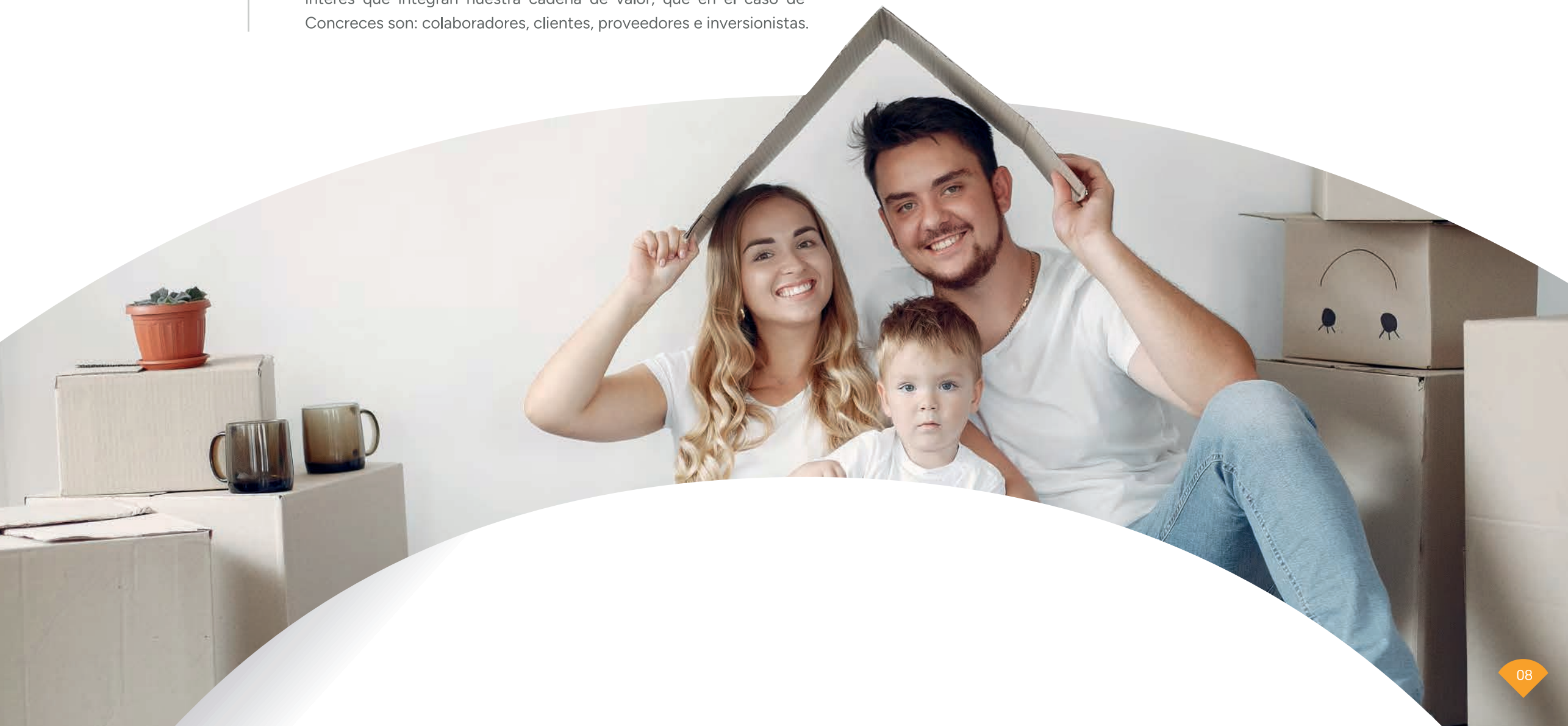
Propósito

En todo el grupo ECOMAC nos une un Propósito común, el de Transformar Vidas.

Tomamos este propósito con el fin de imprimir un sello diferenciador en todos los negocios de la compañía, con una base en la sostenibilidad, y así convertimos en un aporte para los grupos de interés que integran nuestra cadena de valor, que en el caso de Concreces son: colaboradores, clientes, proveedores e inversionistas.

Todas las empresas que participan de ECOMAC orientan sus servicios y productos para cumplir con este objetivo.

Esto se hace tangible a través de los valores de la compañía, que son: coherencia, honestidad y transparencia y respeto y buen trato.





Valores



Coherencia

En todo el grupo la coherencia es un valor fundamental, promoviendo un acyuar concordante a lo que declamamos. Esto nos permite ser responsables de nuestras palabras y acciones.



Honestidad y transparencia

La transparencia, la verdad, la rectitud y el respeto integral a las personas o entidades relacionadas a nuestra empresa rigen nuestro actuar. Buscamos que todas nuestras decisiones estén basadas en la honradez, rectitud e integridad.



Respeto y buen trato

El respeto y buen trato en las personas es un valor ético esencial en nuestra empresa, tanto de manera interna como al relacionarnos con clientes y con el público externo. Esto implica el respeto a la diversidad y el cuidado de todas las personas.





Destacamos los siguientes hitos dentro de nuestros 28 años de historia:

1996

Se funda Concreces junto con la promulgación de la ley N° 19.281, que da origen a la industria del Leasing habitacional en Chile, realizando la primera colocación de contatato de Leasing en el país

2003

Concreces gana premio Salmón del Diario Financiero por su producto Leasing Futuro.

2002

Pioneros en incluir al leasing habitacional como activo subyacente en bonos securitizados.

2006

Humphrey's otorga clasificación CA2+ como administrador primario de activos.

2007

Feller - Rate otorga clasificación como administrador primario de "Más que satisfactorio".

2009

Mejora en clasificación de Bono Securitizado de AA a AAA, cuyo subyacente fue originado y administrado por Concreces

2010

Pioneros en vender Cartera de Leasing Habitacional (CLH) a Compañía de Seguros

2013

Concreces llega a venderles CLH a tres compañías de seguros. La empresa mantiene una importante participación en colocaciones de la industria.

2022

Pioneros en Tokenización de MHE a través de la Bolsa de Producto

2023

Termino exitoso de 3 Securitizaciones cuyo activo subyacente fue originado por Concreces

2024

Firma acuerdo con empresa Fintech para ser pionera a nivel mundial en la tokenización de CLH. Firma acuerdo con fondo de inversión por USD 35 millones para venta de CLH y MHE



2.2 Propiedad

(CMF 2.3.1, CMF 2.3.2, CMF 2.3.3, CMF 2.3.4 i, CMF 2.3.4 iii b, CMF 2.3.4 iii c)

Concreces tiene como controlador, conforme a las disposiciones contenidas en el Título XV de la Ley N°18.045, a Servicios Financieros Concreces S.A. (SFC), RUT 96.784.400-4. SFC posee 884.762 acciones de un total de 902.818, es decir, cuenta con un 98% de las acciones.

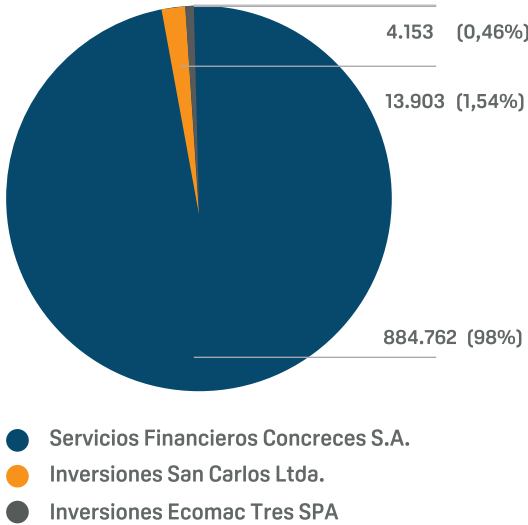
Los demás accionistas corresponden a Inversiones Ecomac Tres SPA e Inversiones San Carlos Ltda, que suman un 2% de las acciones. Concreces tiene entonces un total de 3 accionistas.

La empresa no cuenta con un acuerdo de acción conjunta entre sus accionistas.

Durante el 2024, no hubo cambios de ningún tipo en la propiedad ni en los accionistas. Concreces no se encuentra abierta en la bolsa, por lo que no existieron transacciones relacionadas a ello.

Además del controlador, no existen accionistas que tengan 10% o más de las acciones. El total de las acciones corresponde a 902.818, todas de serie única, cuya distribución es:

Acciones por accionista



Accionistas	RUT	Nº de acciones suscritas	% de propiedad
Servicios Financieros Concreces S.A.	76.451.581-1	884.762	98%
Inversiones San Carlos Ltda.	76.027.495-K	13.903	1,54%
Inversiones Ecomac Tres SPA	76.162.185-8	4.153	0,46%
Totales		902.818	100%





Dividendos

(CMF 2.3.4 ii | CMF 2.3.4 ii a)

Concreces Leasing no repartió dividendos en el período 2024.

Año de pago	Cargo a ejercicio	Tipo de dividendo	Monto Total US\$	Monto pagado por acción (US\$)	Monto por acción (CLP)
2024	-	-	-	-	-
2023	2022-2021	Definitivo	1.235.950,09	1,37	1.211
2022	2021	Definitivo	808.635,49	0,90	770
2021	2020	Definitivo	714.936,78	0,79	673



CAPÍTULO
03

Gobierno corporativo

3.1 Nuestro
Modelo de
Gobernanza

3.2 Nuestro
Directorio

3.3 Gestión ética y
Prevención
de Delitos

3.4 Gestión de
riesgos

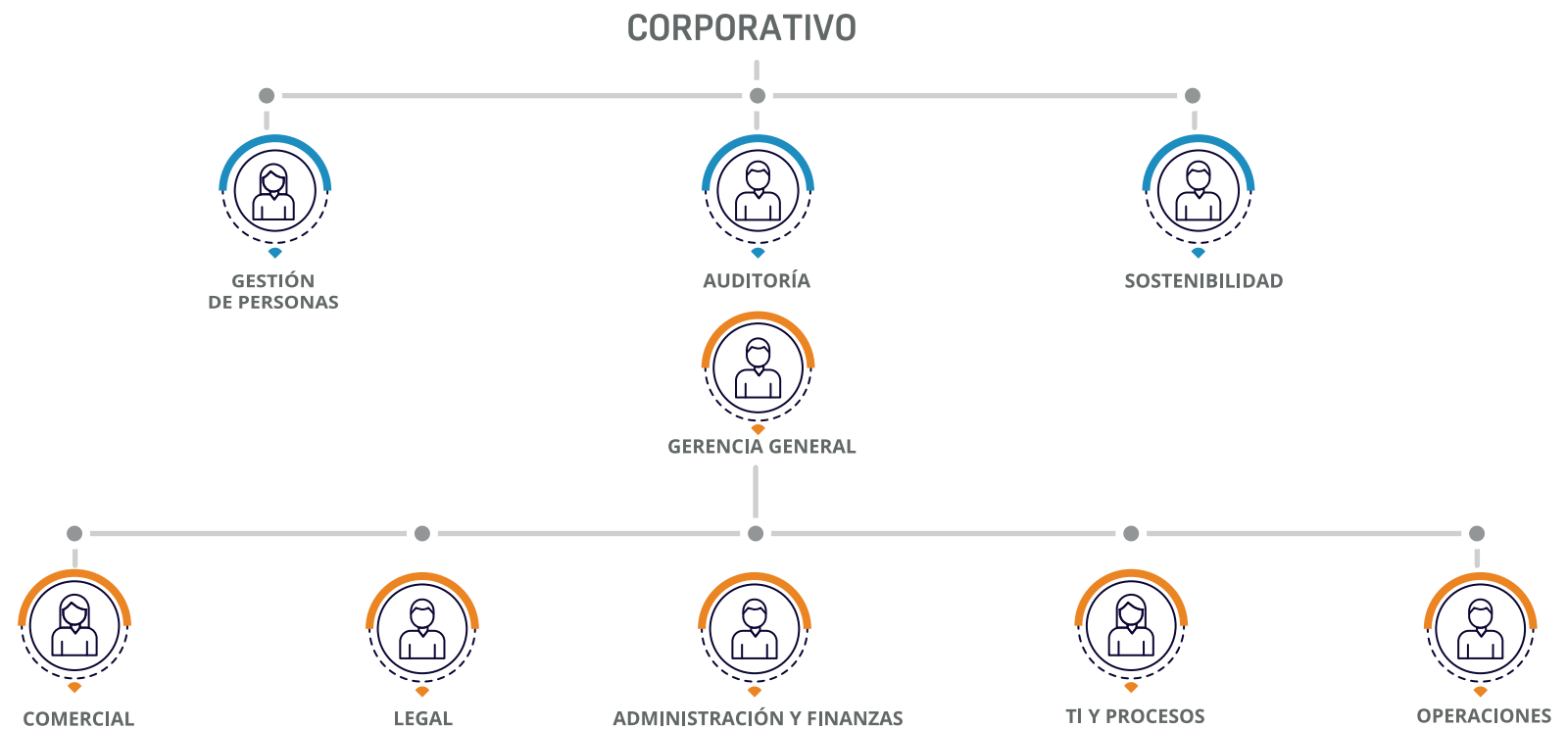


3.1 Nuestro Modelo de Gobernanza

3.1.1 Organigrama (CMF 3.1 vii)

ESTRUCTURA ÁREAS

Concreces es una empresa perteneciente a un grupo más grande, ECOMAC Empresas, que cuenta con una mayor trayectoria y con una estructura de Gobierno Corporativo que da soporte a las compañías del grupo en temáticas relacionadas con auditoría interna, gestión ética, gestión de riesgos y sostenibilidad. Gracias a ser parte de un grupo, Concreces y las otras compañías ECOMAC pueden ir apoyándose y retroalimentándose en el desarrollo de estos temas, facilitando así sus avances y compartiendo sus innovaciones.



A continuación, se presentarán en profundidad los focos de gestión de nuestro Gobierno Corporativo durante el 2024 en cada una de las siguientes materias: Gestión de conflictos de interés, Innovación y desarrollo y Promoción de la Diversidad, Equidad e Inclusión.

3.1.2 Gestión de los conflictos de interés

(CMF 3.1 iii)

Buscando prevenir cualquier conflicto de interés que pudiera existir, Concreces trabaja en base a los principales documentos de ECOMAC Empresas, principalmente el Código de Buenas Prácticas ECOMAC. Dichos documentos definen los lineamientos y directrices relacionados con conflictos de interés, libre competencia, competencia leal y normativa anticorrupción relacionada con el lavado de activos y financiamiento del terrorismo.

En específico, en el proceso de contratación de personal se solicita una Declaración de Conflictos de Interés, con el fin de identificar situaciones relacionadas a este tema y así poder gestionarlas de manera adecuada.

Además, se realizan capacitaciones anuales enfocadas en la prevención de delitos de lavado de activos y financiamiento del terrorismo y en la normativa legal asociada. Sumado a esto, se llevan a cabo actividades de difusión de los Valores Corporativos, buscando promover una buena Cultura de Integridad Corporativa en la organización.

Por último, se dispone de una Línea de Denuncias de temas de Ética, cuya gestión está a cargo del Comité de Ética, quien se asegura de que las situaciones denunciadas se investiguen y de que se realicen las medidas correctivas pertinentes a cada caso.

Cabe mencionar que la información presentada en esta memoria contempla a Servicios Financieros Concreces, que presta soporte a Concreces Leasing. Por esto, la estructura de gobierno corporativo se presenta integrada.¹

3.1.3 Innovación y desarrollo

(CMF 3.1 v)

Participar en la industria de servicios financieros de manera competitiva, requiere de manera permanente explorar e innovar en avances tecnológicos, asociados a herramientas de manejo de datos y a tecnologías útiles para responder a las necesidades de nuestros clientes.

Nuestro compromiso es desarrollar alternativas que permitan ampliar las formas de financiamiento para otorgar soluciones habitacionales y disminuir el déficit de viviendas en Chile.

El año 2020 vislumbramos el potencial de la tokenización de activos como una herramienta clave para tener una alternativa de financiamiento, y fuimos la primera empresa en tokenizar contratos de Mutuos Hipotecarios Endosables (MHE) a través de la Bolsa de Productos. Adicionalmente, contamos con un fondo de inversión dentro de Ecomac que incluye activos tokenizados.

En 2024, nos convertimos en la primera empresa a nivel mundial en Tokenizar Contratos de Leasing Habitacional, obteniendo así financiamiento utilizando activos tokenizados como garantía colateral, un hecho inédito en Chile. Esperamos convertirnos en un referente del mercado impulsando el desarrollo de financiamientos innovadores basados en la tokenización.

Por otro lado, en el negocio tradicional de leasing, Concreces cuenta con un equipo de Tecnología de la Información (TI) que trabaja en identificar, optimizar y mantener los procesos internos, así como de asegurar el diseño, implementación, mantención y actualización de



los sistemas que sustentan los distintos negocios que maneja la empresa. Trabajamos con una visión estratégica hacia la externalización de servicios tecnológicos que ofrezcan las últimas innovaciones del mercado, buscando brindar la posibilidad de enfocar esfuerzos en aquellas áreas que requieren ajustes específicos al negocio y donde el conocimiento interno aporta un valor diferencial.

Buscamos permanentemente mantenernos al día con las tecnologías de vanguardia y hacer más eficientes nuestros procesos, mediante digitalización, gestión electrónica de documentos, sistemas de videoconferencias y servicios digitales para nuestros clientes, entre otros.

3.1.4 Promoción de la Diversidad, Equidad e Inclusión

(CMF 3.1 vi | CMF 3.1 vii)

Buscando detectar y reducir las barreras organizacionales, sociales o culturales que puedan limitar la variedad de capacidades, condiciones, experiencias y perspectivas dentro de la empresa, hemos implementado una serie de políticas diseñadas para promover la diversidad en Concreces:

- ◆ Política de Compensaciones
- ◆ Políticas Inclusivas de Reclutamiento y Selección
- ◆ Equipo de buenas Prácticas Laborales con Equidad de Género
- ◆ Declaración en Código de Buenas Prácticas Laborales
- ◆ Formación en Liderazgo Femenino
- ◆ Modelo de Gestión del Desempeño

Además, para identificar dicha diversidad, con la cual esperamos que todos los miembros de distintos niveles de nuestra organización estén comprometidos, se cuenta con dos herramientas:

- ◆ Política de Gestión del Desempeño
- ◆ Política de Reclutamiento y Selección Con Perspectiva Inclusiva.





3.2 Nuestro Directorio

(CMF 3.2 i, CMF 3.2 ii, CMF 3.2 xiii a, b, c, d, e, f)



Daniel Mas Valdés

Presidente

Ingeniero Agrónomo,
especialidad Economía Agraria.
Nombramiento: 20 de junio, 2016



María Alejandra Mas Valdés

Director Titular

Arquitecta.
Nombramiento:
20 de junio, 2016



Carolina González Gómez

Director Titular

Socióloga, especializada en
organizaciones. Egresada Magister
en Gestión de Personas y
formación en temas de RSE.
Nombramiento: 20 de abril, 2020



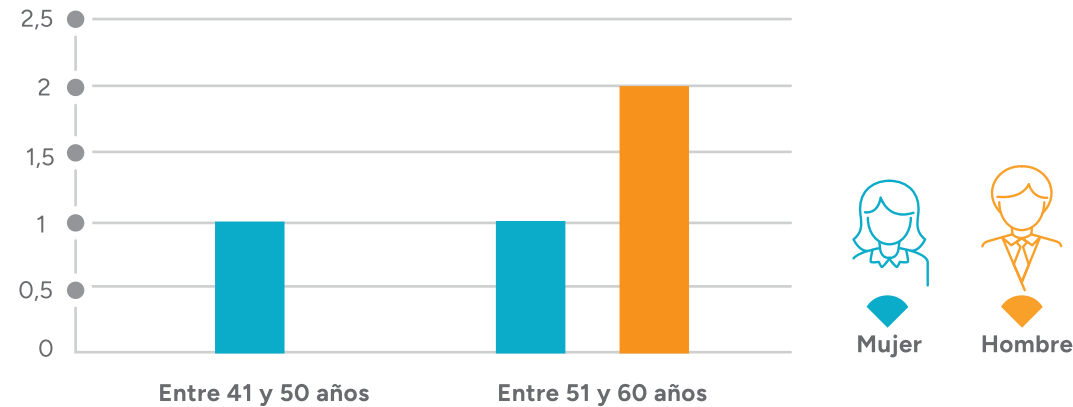
Jerko Stambuk Ruiz

Director Titular

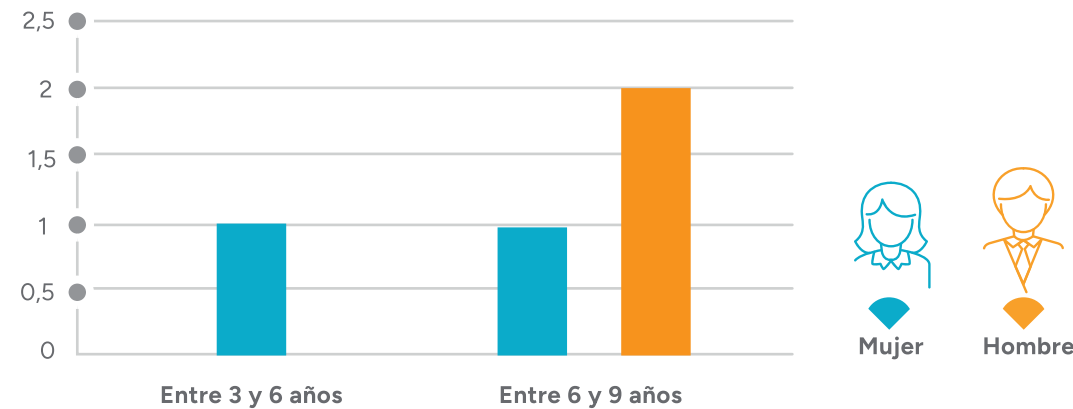
Ingeniero Civil Industrial con
Master en Administración de
Empresas (MBA).
Nombramiento: 20 de junio, 2016



Edad Directorio



Antigüedad Directorio



Todos nuestros directores son chilenos, y ninguno de ellos está en situación de discapacidad. Solo Carolina González se desempeña en calidad de Director independiente. Nuestro Directorio no recibe remuneración por su labor in Concreces, por lo tanto no existe brecha salarial dentro de este.

3.2.1 Asesorías

(CMF 3.2 iii)

El Directorio de Concreces no cuenta con una política definida para establecer los lineamientos de contratación de expertos que lo asesoren en distintas materias. La Gerencia de Finanzas Corporativas, por otro lado, define a auditores de estados financieros para todo el grupo ECOMAC. El año 2024, la empresa auditora fue RSM y el monto pagado fue de 607 UF.

3.2.2 Conocimiento y capacidades del Directorio

(CMF 3.2 iv | CMF 3.2 vii)

El Directorio de Concreces cuenta con una amplia experiencia en múltiples áreas, lo cual resulta clave para garantizar el éxito y la eficacia de Concreces. Su conocimiento en temas relacionados con el negocio permite que tengan una visión integral sobre los objetivos, desafíos y oportunidades de la empresa. Así, es posible definir políticas y acciones que promuevan el crecimiento sostenible y una planificación estratégica a largo plazo.

Nuestro Directorio cuenta con experiencia en las siguientes materias:

Áreas de conocimiento	Factoring	Sector Bancario	Finanzas	Sector Inmobiliario
Daniel Mas Valdés	✓	✓	✓	✓
María Alejandra Mas Valdés	✓	✓	✓	✓
Carolina González Gómez	✓	✓	✓	✓
Jerko Stambuk Ruiz	✓	✓	✓	✓

Uno de los roles específicos del directorio es la comunicación de asuntos relacionados con las materias ambientales y sociales tratadas in Concreces. Dichas materias se gestionan a nivel corporativo, y la comunicación de estas se realiza a través de la responsable corporativa de sostenibilidad, quien revisa este tema in conjunto con el Gobierno Coporativo de ECOMAC.



3.2.3 Sesiones del Directorio

(CMF 3.2 x | CMF 3.2 xii a, b, d)

El Directorio se reúne 4 veces al año. No se ha estimado necesario fijar tiempos de dedicación presencial y remoto a las mismas.

En cada sesión de Directorio se cuenta con libros foliados donde se registran las actas de todas las sesiones realizadas y de las juntas de accionistas, tanto ordinarias como extraordinarias. Estos libros se mantienen en las dependencias de la empresa de manera permanente.

De manera anticipada a las reuniones del Directorio, se envían las minutas con los puntos a tratar, de manera que cada director pueda estudiar los temas a conversar.

Al finalizar las sesiones, se envían las actas a cada director, para obtener su firma y aprobación.

Sesiones Comité de Auditoría

(CMF 3.2 vi)

El Comité de Auditoría, compuesto por tres personas y siendo dos de ellas Directores de Concreces, sesiona tres veces al año. En esta instancia se analizan temas de riesgo y auditoría para todas las empresas de ECOMAC.

3.2.4 Revisión de estructuras salariales

(CMF 3.6 xi)

Al momento de ingreso de un gerente general, el Directorio revisa y determina una estructura de renta para este, en línea con el proceso de revisión y evaluación de las estructuras salariales y de las políticas de compensación e indemnización, que son aplicables para todos los ejecutivos principales de Concreces. Además, todos los cargos de la empresa se evalúan en base al descriptor del cargo y a sus funciones.

Según las políticas de Concreces, ningún colaborador puede recibir un salario menor al 80% ni mayor al 120% de la banda salarial del cargo, y todas las remuneraciones son revisadas de manera anual.





3.3 Gestión ética y Prevención de Delitos

(CMF 3.6 i, CMF 3.6 vii, CMF 3.6 xiii)

Todo el grupo ECOMAC, incluido Concreces, se adhiere y trabaja en base a la Cultura de Integridad Corporativa del grupo y a sus políticas relacionadas. En particular, un documento relevante es el Código de Buenas Prácticas, que entrega directrices para nuestros colaboradores, proveedores y contratistas, buscando tomar un rol activo en la prevención de delitos y riesgos de corrupción, alineado con lo establecido en la Ley N°20.393 sobre Responsabilidad Penal de las Personas Jurídicas y sus modificaciones.

Además, mediante este Código se busca establecer el marco en el cual deben desarrollarse las actividades y negocios de todas las empresas del grupo.

Por otro lado, asociado a la gestión de riesgos del grupo, ECOMAC cuenta con un Modelo de Prevención del Delito, el cual consiste en un análisis específico de los delitos tipificados en la Ley N°20.393 que podrían aplicarse en el grupo y en cada una de sus empresas en particular.

El Modelo también contempla las capacitaciones asociadas que deben realizarse para poder aterrizar dicho análisis.

Actualmente se está desarrollando un proceso de actualización del Modelo de Prevención del Delito, con el objetivo de incorporar en él las modificaciones a la Ley N°20.393 de Responsabilidad Penal de las Personas Jurídicas, asociadas a la publicación de la Ley de Delitos Económicos.

Además, a nivel del grupo, en 2024 se trabajó en reforzar la cultura de integridad corporativa. Para esto, mensualmente se emitió un boletín de ética, llamado Hablemos de Ética, en el cual se recuerdan y refuerzan las buenas conductas, por ejemplo, la gestión adecuada de los conflictos de interés y los pagos oportunos a proveedores. En este boletín también se subrayan los valores corporativos y se promociona el Canal de Denuncias. Por otro lado, se desarrolló e implementó entre los colaboradores un video juego con casos de ética, con premio de un día libre para la persona que mejor contestara los casos.



Canal de denuncias

(CMF 3.2 xii c, CMF 3.6 ix)

Una de las principales herramientas con las que cuenta el grupo ECOMAC para la gestión ética es el canal de consultas y denuncias, el cual permite gestionar dudas, irregularidades y posibles faltas éticas. La Plataforma de Denuncias y Consultas tiene como objetivo facilitar que los trabajadores, clientes, proveedores, comunidades vecinas y otros posibles grupos de interés puedan comunicar sus consultas o denuncias, y también si identifican incumplimientos a las pautas de conducta o valores de ECOMAC Empresas, e incluso hechos constitutivos de delitos. Este canal de denuncias está disponible en los sitios web de cada empresa del grupo y es difundido a través de las diferentes plataformas de comunicación de la empresa, como cadenas de correo electrónico, nuestro boletín de ética o Intranet, entre otros. Además, en las capacitaciones realizadas asociadas a cumplimiento, como la enfocada en la Ley Karin, se transmitió información acerca del canal de denuncia disponible.

Las denuncias recibidas son notificadas al Comité de Ética, integrado por representantes de las empresas del grupo, incluyendo a dos directores de Concreces. Luego, son gestionadas por el propio Comité o investigadas y respondidas por un equipo que se ha capacitado en procedimientos de investigación, dependiendo de cada caso.

Para asegurar a los usuarios la confidencialidad de las consultas o denuncias comunicadas, esta Plataforma es administrada externamente por una empresa proveedora del servicio, la cual cuenta con los más altos estándares de seguridad. Además de la plataforma externa, el grupo cuenta con un correo disponible como canal de denuncias alternativo: **etica@ecomacempresas.cl**. Una tercera opción es realizar denuncias directamente ante la propia Jefatura, el área de Personas o la Subgerencia de Auditoría Interna.

Cada consulta o denuncia cuenta con una clave personal que permite a los usuarios hacer un seguimiento acerca de los avances logrados en la investigación pertinente.



3.4 Gestión de riesgos

(CMF 3.6 i, CMF 3.6 ii a, c, e, CMF 3.6 iii, CMF 3.6 iv)

Promover una cultura de gestión de riesgos con perspectiva de largo plazo, consistente y con mitigadores claros es entendido desde ECOMAC como un desafío transversal, que involucra a todos los ejecutivos y colaboradores del grupo.

Es por esto que la gestión de riesgos es abordada de manera integral y en colaboración desde el Gobierno Corporativo de ECOMAC con cada una de las empresas del grupo, incluyendo a Concreces. Además, el grupo ECOMAC enmarca su actuar en normativas vigentes asociadas a los temas que le son pertinentes, considerando para ello las directrices dictadas por instituciones como el Servicio de Impuestos Internos (SII), la Comisión para el Mercado Financiero (CMF), el Servicio de Vivienda y Urbanización (SERVIU) y la Dirección del Trabajo, entre otros organismos públicos.

La gestión de riesgos a nivel de grupo ECOMAC se implementa a través de un modelo de Gestión de Riesgos, basado en el análisis de riesgos potenciales a los cuales está sujeto intrínsecamente el negocio, lo cual deriva en la elaboración de matrices de riesgo específicas para cada empresa del grupo, entre ellas Concreces. Las matrices fueron elaboradas en conjunto con asesores externos, para asegurar la máxima profundidad e imparcialidad posible en el análisis.

Dichas matrices de riesgo son gestionadas por cada una de las empresas de manera autónoma, a través del monitoreo de riesgos y de la ejecución de medidas de mitigación pertinentes. Este trabajo es supervisado y acompañado a nivel corporativo por la Unidad de Auditoría.

Es importante destacar que estas matrices, desde el 2024, incluyen los delitos tipificados en la Ley N°21.595 de Delitos Económicos. De esta forma, se busca robustecer la capacidad de gestión de riesgos de cada empresa perteneciente al grupo, incluyendo en dicha gestión un monitoreo permanente y estratégico que permita evitar la comisión de delitos.

Por otro lado, a inicio de cada año se evalúan los riesgos generales del grupo, incluyendo temas económicos, de desempleo, operacionales, de nuevos proyectos y de cada una de las empresas del grupo. Esta evaluación es presentada al Comité de Auditoría, compuesto por Daniel Mas, Alejandra Mas y Eduardo Novoa.

El 2024 se dio inicio a una agenda de trabajo para robustecer el modelo de Gestión de Riesgos de ECOMAC y sus empresas. Se espera que el 2025 este proceso culmine y se puedan implementar a cabalidad todas las acciones en las que se trabajó durante el año objeto de esta Memoria, entre las cuales destacan:



En particular, en Concreces la gestión de riesgos ha seguido un foco de gestión incremental a través de los años. En un principio, se comenzó por un análisis exhaustivo de los riesgos potenciales asociados a nuestros clientes, en función del riesgo crediticio, para luego ampliar la mirada e incorporar en la gestión los riesgos específicos del negocio en sí, desde un punto de vista estratégico.

Al 2024, aún no se ha realizado un estudio de riesgos enfocado en nuestros impactos y sus oportunidades y efectos asociados. Tampoco se ha realizado un estudio de riesgos asociados a temas de libre competencia. Respecto a este último, es una materia regulada por la Fiscalía Nacional Económica (FNE).



(CMF 3.6 ii b)

En relación a los riesgos asociados a la seguridad de la información de nuestros clientes, los principales son el riesgo de incautación de datos sensibles y el riesgo de pérdida de estos datos.

Para gestionar estos riesgos, la administración y resguardo de los sistemas está a cargo de ECOMAC, en específico del área corporativa. Para asegurar la confidencialidad, integridad y disponibilidad de los datos, esta área maneja una serie de mecanismos:

- ◆ Procedimientos de respaldo de información
- ◆ Política de seguridad de la información
- ◆ Procedimiento de recursos informáticos y cuentas de usuarios
- ◆ Procedimiento de ingreso a centro de datos

Como Concreces, en octubre del 2024 se inició una consultoría para evaluar las brechas a mejorar para el cumplimiento de las nuevas leyes de protección de datos personales, ciberseguridad, Fintec y de Delitos Económicos. En esta consultoría, llevada a cabo por abogados expertos en la materia, se levantaron procesos en los cuales se detectaron riesgos, generando alertas. El resultado fue una hoja de ruta con aspectos a mejorar desde el punto de vista de TI y del negocio, considerando por ejemplo cláusulas en los contratos con clientes.

Estas gestiones de protección de datos están alineadas con los requisitos de nuestros inversionistas.

A mediano plazo, como Concreces queremos generar un marco de acción robusto en seguridad de la información de nuestros clientes. A largo plazo, se evaluará la posibilidad de certificarse en esta materia. Además, de manera transversal buscamos prepararnos para requerimientos asociados a las leyes y normativas vigentes y nuevas que puedan surgir.

Auditoría interna

(CMF 3.6 vi)

Todas las empresas del grupo ECOMAC cuentan con un área de Auditoría Interna. Esta área reporta al Comité de Auditoría, el cual está conformado por tres personas, dos de las cuales son directores de Concreces Leasing.

El área de Auditoría Interna tiene la responsabilidad de verificar la efectividad del control interno de los procesos de cada negocio, en términos de fiabilidad e integridad de la información; cumplimiento con políticas, planes, procedimientos, leyes y regulaciones; protección de los activos; y efectividad y eficiencia en el uso de los recursos.

El Plan de Auditoría de la Subgerencia de Auditoría Interna considera específicamente la revisión de temas referidos a los negocios de Concreces Leasing. Este Plan y el trabajo asociado a auditoría interna se administra con un enfoque en riesgos.





3.4.1

Capacitación en gestión de riesgos

(CMF 3.6 viii)

Toda persona que ingresa a Concreces debe participar en un proceso de inducción diseñado para familiarizarse con las políticas y procedimientos relevantes para su cargo. En esta inducción también se les da a conocer el Código de Buenas Prácticas, que establece pautas claras respecto a los comportamientos que deben mantenerse al trabajar en Concreces.

Además, cada año, en conjunto con el equipo de auditoría interna, se genera un plan de capacitación de riesgos asociados a la Ley 19.913 y 20.393 y a contenidos determinados por la Unidad de Análisis Financiero (UAF) y por entidades gubernamentales. Así, se busca mantener una actualización constante en estos temas.

Por otra parte, el oficial de cumplimiento recibe capacitaciones anuales para mantenerse al día con los conceptos y conocimientos más recientes.

De manera constante, se desarrollan campañas comunicacionales para entregar información y conocimiento relacionado con los distintos riesgos a los que nuestros colaboradores podrían verse enfrentados. Un ejemplo de estas campañas es el Boletín Ética en Acción.

CAPÍTULO 04

Estrategia para crear valor

4.1 Nuestro modelo
de creación
de valor

4.2 Objetivos
estratégicos

4.3 Planes de inversión





4.1 Nuestro modelo de creación de valor

(CMF 4.2)



CAPTURA DE CLIENTES

- ◆ **CLIENTES:** Nos acercamos a quienes requieren una solución habitacional.
- ◆ **COLABORADORES:** Gracias a su asesoría, permiten que nuestros clientes escojan la mejor solución.
- ◆ **SERVIU:** estamos atentos a las necesidades habitacionales que puedan ser solucionadas con Leasing.
- ◆ **BROKERS:** Facilitan la llegada de nuevos clientes.

Contamos con:

- ◆ Oportunidades de contacto vía web.
- ◆ Asesoría personalizada a potenciales clientes.
- ◆ Innovación para llegar a nuevos clientes.



Transparencia



Acceso a
financiamiento



Agilidad



Responsabilidad

- ◆ **CLIENTES:** Participan directamente en el proceso, entregando alternativas de vivienda a ser financiadas, para que nuestros equipos las puedan analizar.
- ◆ **COLABORADORES:** nuestros ejecutivos acompañan a clientes potenciales durante todo el proceso, para que puedan acceder a la mejor solución acorde a su situación.

Realizamos:

- ◆ Análisis de riesgo de alternativas de vivienda.
- ◆ Análisis de riesgo de nuestros clientes.
- ◆ Asesoramiento de beneficios a clientes: Buen pagador.



ESTUDIO Y CONTRATO



VENTA DE CARTERA

- ◆ **INVERSIONISTAS:** Entregamos información de calidad y certera sobre las oportunidades de inversión a través de instrumentos que gestionamos como empresa
- ◆ Los inversionista, además de la rentabilidad, obtienen la oportunidad de ser parte en el cumplimiento de los sueños de muchos clientes a lo largo del país.

Ofrecemos:

- ◆ Innovación al entregar información al mercado, respecto a oportunidades de inversión en este tipo de instrumentos.



Transparencia



Responsabilidad

sostenibilidad y la perspectiva a largo plazo son claves. El financiamiento de soluciones habitacionales a un segmento de la población que en general no cuenta con otras alternativas, integrando en esto el aporte y los retornos de los inversionistas, componen dicho modelo. Este modelo configura la estrategia de Concreces, estructurándose de la siguiente manera:



Cercanía



Transparencia

- ◆ **CLIENTES:** acompañamos a nuestros clientes en el cuidado de su vivienda y en el mantenimiento de un buen comportamiento de pago, para que puedan acceder a beneficios y así mejorar su calidad de vida.
- ◆ **INVERSIONISTAS:** mantenemos informados a nuestros inversionistas respecto al comportamiento de pago de nuestros clientes, con lo cual se informan respecto a su inversión.

Nos comprometemos:

- ◆ Entrega de información y capacitación a nuestros clientes, y de beneficios asociados a un buen comportamiento de pago.
- ◆ Acompañamiento en el uso, cuidado y mantención de las viviendas.



GESTIÓN DE CONTRATO



Hoy, la preocupación de los inversionistas por los temas de sostenibilidad y contribución social de los negocios es cada vez más relevante al momento de evaluar oportunidades de inversión con rentabilidad y mirada de largo plazo.

En esta línea, Concreces busca ser un aliado estratégico que permita facilitar que grupos de inversión participen de un negocio estable y con una gestión activa en materias de sostenibilidad. Así, nuestra empresa no solo entra en el mercado, sino que además cuenta con un sello diferenciador a los ojos de los inversionistas.

Para Concreces es fundamental contar con el apoyo de este grupo de interés, ya que son ellos los que en última instancia permiten que como Concreces seamos un aporte para nuestros clientes y para la sociedad.

Por otro lado, promovemos el cuidado de las viviendas y el buen comportamiento de pago de nuestros clientes, garantizando así el retorno de inversión esperado de los inversionistas.





4.2 Objetivos estratégicos

Estrategia de sostenibilidad (CMF 3.1 ii)

Concreces, como parte del grupo ECOMAC, adhiere y participa activamente en movilizar la estrategia de sostenibilidad del grupo.

La estrategia fue definida en 2021, y busca responder a las expectativas de nuestros grupos de interés por medio de acciones concretas. A su vez, delimita una hoja de ruta para los negocios del grupo, entre ellos Concreces, con mirada a largo plazo. Hoy, la Estrategia incluye compromisos y metas al 2023, constituyendo así un marco de acción transversal a todas las empresas ECOMAC.

La Estrategia de Sostenibilidad de ECOMAC se basa en cuatro pilares:



Innovación sostenible para modelar el futuro

Compromiso 2030

- ◆ Fortalecer el impacto social, ambiental y corporativo de nuestros negocios.

Meta 2030

- ◆ 50% de empresas o proyectos con certificación en materia de sostenibilidad.



Mejores oportunidades para los entornos

Compromisos 2030

- ◆ Aumento de la satisfacción de nuestros clientes.
- ◆ Aportes en espacios públicos sostenibles.

Metas 2030

- ◆ Aumento en NPS (Net Promoter Score) en un 10%.
- ◆ Una acción en cada entorno operacional.



Personas en el centro

Compromisos 2030

- ◆ Desarrollo de colaboradores.
- ◆ Promover la equidad de género.
- ◆ Contratación de proveedores locales.
- ◆ Innovación con proveedores y contratistas críticos.

Metas 2030

- ◆ Al menos ocho horas de formación por colaborador al año.
- ◆ Aumentar en un 30% la cantidad de mujeres en cargos de primera línea.
- ◆ Asegurar 20% de participación femenina.
- ◆ Garantizar política de compensaciones sin sesgo.
- ◆ 10% de proveedores locales.
- ◆ Programa de acompañamiento.



Ecosistema fuerte y saludable

Compromisos 2030

- ◆ Disminución de la huella hídrica y energética.
- ◆ Reducción de gases de efecto invernadero.
- ◆ Gestión y reducción de residuos.

Metas 2030

- ◆ Aumento en un 10% en uso de ERNC y recuperación de aguas.
- ◆ 100% de empresas cuenten con certificación de medición de Huella Chile.
- ◆ Aumento de un 10% en revalorización y recuperación de residuos.



En este marco, desde Concreces participamos activamente en la Estrategia de Sostenibilidad de ECOMAC a través de un estamento denominado “Embajadores de Sostenibilidad”. Este espacio nos permite reproducir buenas prácticas e implementarlas en nuestro negocio, y también compartir lo encontrado en nuestra propia búsqueda para promover el desarrollo sostenible.

ECOMAC, y en consecuencia Concreces, buscan movilizar los Objetivos de Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas:

Objetivos de desarrollo sostenible



8 TRABAJO DECENTE Y CRECIMIENTO ECONÓMICO



9 INDUSTRIA, INNOVACIÓN E INFRAESTRUCTURA



11 CIUDADES Y COMUNIDADES SOSTENIBLES

Facilitando y dinamizando el acceso a soluciones habitacionales formales y definitivas.



12 PRODUCCIÓN Y CONSUMO RESPONSABLES



13 ACCIÓN POR EL CLIMA

A través de capacitaciones a nuestros clientes para el uso, cuidado y mantenimiento de sus viviendas, con enfoque en el uso eficiente de la energía.



16 PAZ, JUSTICIA E INSTITUCIONES SÓLIDAS

Mediante un modelo de prevención de delitos que garantiza una institucionalidad y comportamiento de mercado de excelente estándar.



Decisiones **estratégicas**

En línea con la Estrategia de Sostenibilidad y los objetivos de la empresa, hemos tomado las siguientes consideraciones a efectos de la perspectiva estratégica de Concreces:

Gobernanza y Personas:

invertimos en nuestro equipo, preparándonos para el crecimiento.

Área comercial:

fortalecimiento de convenios comerciales, para crecer en soluciones habitacionales a lo largo del país.

Gestión de riesgos:

cambiamos la definición de riesgos dentro de Concreces, desde entenderla como riesgo crediticio, desde el área de operaciones, hacia una definición más financiera. Así, gestionamos desde este enfoque el riesgo de la empresa a mediano y largo plazo. Además, se profundizará en gestión de riesgos tecnológicos relacionados a ciberseguridad y datos.

Administración de Cartera:

reforzamos los equipos, los sistemas y el protocolo de trabajo, para crecer en volumen de manera sostenida.

Desafíos del mercado para el desarrollo del negocio

El año 2024 fue un año lleno de desafíos para la empresa, presentes desde la pandemia y agudizados desde entonces, asociados principalmente a factores derivados de la crisis económica:

- ◆ Menor apetito de parte de los inversionistas en financiar nuevos o conocidos negocios.
- ◆ Disminución en la demanda de Leasing, debido a una menor cantidad de poder adquisitivo de parte de nuestros potenciales clientes.

Frente a este escenario, Concreces fue capaz de perseverar y sortear la crisis, no sin sufrir algunas de sus consecuencias.

Debido a esto, el 2025 estará cargado de nuevos desafíos para Concreces. Las principales dificultades por abordar desde un punto de vista estratégico son:

- ◆ Responder de manera adecuada al nuevo financiamiento recibido, creciendo comercialmente. Es decir, poder invertir de manera adecuada este capital y permitir que muchas más personas adquieran su primera vivienda mediante Leasing, mientras los inversionistas rentan lo esperado.
- ◆ Llevar el área de financiamiento desde una mirada higiénica, con mucha responsabilidad financiera y alta capacidad de gestión, acorde a la exigencia del nuevo fondo de inversión.

Para enfrentar estos desafíos, será crucial seguir trabajando como siempre lo hemos hecho, con una gran resiliencia y fuertes liderazgos, que permiten tener un equipo competente y leal. En este sentido, el 2025 será un año para consolidar los aprendizajes adquiridos hasta ahora, para poder, a futuro, proyectar nuevamente una estrategia de crecimiento para un negocio estable.



4.3 Planes de inversión

(CMF 4.3)

Diversificación del negocio

Para el corto y mediano plazo, como Concreces queremos diversificar nuestro negocio, explorando distintas posibilidades dentro del rubro financiero. En este sentido, buscaremos opciones para reactivar el negocio Mutual, reafirmar nuestra posición en el negocio de los Leasing, profundizar en el área de Administración de Cartera, e indagar en soluciones innovadoras del mundo financiero, por ejemplo, analizando el mundo de las tecnologías financieras.

En particular, esperamos que el 2025 aumente, desde Administración de Cartera, la gestión de contratos no originados en Concreces, negocio que creció de manera significativa en 2024.



Fondo de inversión

Durante el año objeto de esta Memoria, participamos en un proceso de negociación para ser los originadores exclusivos del activo subyacente de un nuevo fondo de inversión bancario, el más grande de la historia de Concreces. En diciembre del 2024 y enero del 2025 logramos finalizar dichas negociaciones y formalizar la participación en el fondo, cuyo objetivo es la adquisición de contratos de créditos habitacionales con subsidio estatal. Este tipo de fondos ofrecen no solo una rentabilidad atractiva para los inversionistas, si no que también entregan nuevas opciones para facilitar el financiamiento para la adquisición de viviendas, aportando a solucionar uno de los problemas públicos de primer orden, como lo es el difícil acceso a viviendas para la clase media y sectores vulnerables del país.

El modelo de negocio de dicha inversión se basa en que Concreces originará créditos habitacionales, fundamentalmente de Leasing habitacional y Mutuos Hipotecarios Endosables (MHE) con subsidio estatal, que serán colocados en el mercado, para luego ser adquiridos por el fondo estructurado por Bci Asset Management.

El fondo cuenta con 35 millones de dólares comprometidos y la inversión será materializada en un plazo de 18 meses. Se estima que con ello se podrá invertir en créditos para financiar la compra de alrededor de 1.200 viviendas.

Esta alianza nos permitirá crecer y adquirir experiencia en este tipo de negocios para diversificar nuestra matriz de inversionistas, que históricamente ha estado concentrada en compañías de seguros. El fondo cuenta con la participación de inversionistas individuales e institucionales, al igual que las AFP.

CAPÍTULO 05

Personas

5.1 Nuestros
Colaboradores

5.2 Equidad y
prevención
del acoso

5.3 Salud y seguridad

5.4 Capacitaciones
y beneficios

5.5 Nuestros proveedores





5.1 Nuestros Colaboradores

Nuestros colaboradores son la clave de la empresa para brindar un servicio de excelencia a nuestros clientes, acompañándolos en un proceso tan significativo y especial como lo es la adquisición de su primera vivienda.

5.1.1 Equipo Concreces

(CMF 5.1.2, CMF 5.1.5, CMF 5.2, CMF 5.3)

Nuestros colaboradores trabajan mayoritariamente en cargos administrativos y de fuerza de venta. Todos ellos son chilenos, y ninguno está en situación de discapacidad.

Formalidad y Adaptabilidad Laboral

En Concreces, todos nuestros colaboradores trabajan con contrato indefinido, con modalidad de jornada ordinaria de trabajo, es decir, jornada completa. No hay colaboradores que estén actualmente trabajando con pactos de adaptabilidad laboral.





5.2 Equidad y prevención del acoso

(CMF 5.4.1, CMF 5.4.2, CMF 5.5)

Con el fin de asegurar una compensación equitativa para nuestros colaboradores contamos con una Política de Compensaciones, en la que se establece que todos los cargos deben ser evaluados y que el salario de cada uno de los colaboradores debe ubicarse entre el 80% y el 120% de la banda salarial correspondiente a su cargo, sin distinción de género.

En cuanto a la brecha salarial existente en Concreces, esta solo aplica en los colaboradores de cargo Administrativo, ya que este es el único cargo en el que hay dos o más colaboradores. La brecha existente es:

	Media de brecha	Mediana de brecha
Administrativo	91,93%	89,60%

En relación a la prevención del acoso laboral y sexual, Concreces cuenta con un Código de Buenas Prácticas y con un Canal de Denuncias, en el cual nuestros colaboradores pueden denunciar situaciones de violencia física o verbal, acoso, intimidación, abuso de alcohol o drogas, conflictos de interés, invitaciones y obsequios, entre otros. Dichas denuncias pueden ser anónimas, dependiendo de la preferencia del denunciante.

Por otro lado, a nivel de grupo durante el año se desarrolló un protocolo relacionado a la Ley 21.643 o Ley Karin. En este protocolo se analiza y detalla todo el proceso asociado a una

situación de acoso, incluida la investigación interna. Además, se designó un grupo corporativo encargado de estos casos. También se realizaron las capacitaciones pertinentes al tema, en primera instancia a las personas del área de Auditoría y luego al resto de los colaboradores. De esta manera, el 2024 se realizó en Concreces una capacitación relacionada a la nueva Ley Karin, en la cual participaron todos los colaboradores de la empresa. Esta capacitación contribuyó a fomentar un ya existente clima laboral positivo y sano, en línea con lo establecido en la Ley.





5.3 Salud y seguridad

(CMF 5.6)

Concreces implementó el protocolo de riesgos psicosociales como principal medida de salud y seguridad. La Asociación Chilena de Seguridad (ACHS) evaluó los riesgos, determinando un nivel bajo, el estado óptimo, y recomendó medidas preventivas que aplicamos en 2024. En 2025, realizaremos una nueva evaluación para actualizar los factores de riesgo y ajustar las medidas.

Durante 2024, no se registraron accidentes, fatalidades ni enfermedades profesionales, cumpliendo nuestra meta anual.



5.4

Capacitaciones y beneficios

(CMF 5.7, CMF 5.8)

Durante el 2024, en Concreces se realizó una capacitación asociada a la nueva Ley Karin, la cual tuvo una duración de 1.5 horas y no tuvo costo, ya que fue impartida por la ACHS y está incluida dentro de sus servicios.

Además de dicha capacitación, se implementaron varios programas de desarrollo de empleados a partir de directrices surgidas a nivel corporativo, descritos en el siguiente cuadro:

Programa de desarrollo de empleados	Descripción y objetivos
Excelencia Operacional	Abarcar la comprensión de los principios de excelencia operacional, metodologías, optimización de uso de recursos y fortalecimiento de una cultura de innovación y mejora continua.
Programa BOW	Formación en habilidades directivas en mujeres profesionales con alto potencial, fortaleciendo su preparación para asumir roles de liderazgo en la alta dirección y en directorios de empresas.
Programa PAD	Potenciar el liderazgo de mujeres talentosas, robusteciendo sus habilidades y proporcionándoles herramientas para avanzar en su desarrollo profesional hacia puestos de mayor responsabilidad.
Diplomado IFRS	Proporcionar un conocimiento amplio, profundo y crítico sobre las Normas Internacionales de Información Financiera, su aplicación y el marco de desarrollo.
Liderazgo conectado	Fortalecer un sello de liderazgo que se encarga colaborativamente de su excelencia con propósito.
Zendesk	Proporcionar habilidades y conocimientos necesarios para utilizar eficazmente las herramientas y funcionalidades de Zendesk, optimizando así la gestión de la atención al cliente y mejorando la eficiencia operativa.
WorkWithPlus y WorkWithPlus15	Proporcionar habilidades y conocimientos necesarios para utilizar eficazmente las herramientas y funcionalidades de WorkWithPlus, optimizando así el desarrollo de aplicaciones web y móviles con GeneXus.



Programa de desarrollo de empleados	Descripción y objetivos
Genexus 18 Junior Analyst	Enseñar los fundamentos de GeneXus a través del desarrollo de una aplicación, permitiendo a los participantes introducirse en su lógica y construir rápidamente cualquier tipo de aplicación, presente o futura.
Genexus18 BPMN Suite Course	Proporcionar conocimientos esenciales para modelar, integrar y ejecutar procesos de negocio utilizando la suite GeneXus BPM, mejorando la eficiencia y productividad en la organización.
Protección datos personales	Proporcionar conocimientos y habilidades necesarios para gestionar y proteger adecuadamente la información personal en conformidad con las normativas vigentes.
Taller Especialista UX con WorkWithPlus	Capacitar a los participantes en la creación de interfaces de usuario complejas y atractivas, aprovechando las funcionalidades avanzadas de GeneXus y WorkWithPlus, preparándolos para diseñar experiencias de usuario en aplicaciones web y móviles.
XMicrosoft Dynamics 365 Virtual Training Day: Fundamentals (ERP) 1 y 2	Proporcionar una comprensión integral de las capacidades de planificación de recursos empresariales (ERP) de Microsoft Dynamics 365, preparando a los participantes para integrar y gestionar áreas clave.



En relación con el permiso postnatal, en Concreces no contamos con políticas que entreguen días adicionales a lo establecido por la normativa vigente. Durante el 2024, una colaboradora, de cargo administrativo, ha hecho uso de este permiso, gozando de un descanso post natal maternal de seis semanas.

Los beneficios otorgados a nuestros colaboradores son:



Seguro de salud complementario

Este seguro está disponible para todos nuestros colaboradores con contrato indefinido y es de carácter voluntario.

Funciona con un cofinanciamiento, en el cual el trabajador aporta un 40% y la empresa un 60% del costo del seguro.

Actualmente, el seguro es otorgado por la compañía de seguros Bupa y tiene cobertura de salud, dental, catastrófica y de vida.



Ticket de almuerzo

Cada colaborador recibe una vez al mes una tarjeta con dinero, con la cual puede acceder a lugares de compra de comida, con el fin de aportar al gasto que significa el almuerzo cada día.

Regalo de navidad para hijos menores de 12 años

Todos los hijos de nuestros colaboradores que tengan menos de 12 años reciben un regalo para navidad,

elegido por su padre o madre durante octubre, a través de una plataforma de un proveedor de juguetes.



Beneficio 5+2

Este beneficio está disponible para quienes mantienen menos de dos períodos pendientes de vacaciones, y ofrece que de abril a octubre, nuestros colaboradores pueden acceder a tomar 5 días de vacaciones y la empresa regala como beneficio dos días adicionales.

Super Viernes

Una vez al año, nuestros colaboradores pueden optar por un día viernes libre, que cuenta como día administrativo.

Super Cumpleaños

Todos nuestros colaboradores pueden acceder a una tarde libre por su cumpleaños.

5.5 Nuestros Proveedores

(CMF 6.2 iii)

Contamos con cerca de 84 proveedores, siendo tres de ellos compañías de seguros que en conjunto representan un 45% de la facturación total recibida. Individualmente, cada uno representa más de un 10% de este total.



5.5.1

Pago a proveedores

(CMF 7.1 i, ii, iii, iv, v)

Como empresa, reconocemos que realizar pagos oportunos y con la mayor prontitud posible a nuestros proveedores no es solamente una práctica ética, sino que también fortalece nuestra relación comercial con ellos y tiene beneficios tangibles en nuestra propia gestión financiera. Es por esto que nuestra política de pagos establece un plazo de cancelación entre 15 a 30 días. Dicha política no distingue entre proveedores críticos y no críticos.

En 2024, se realizaron pagos a proveedores asociados a Leasing y a Servicios Financieros. Las principales cifras de pagos a proveedores del negocio de Leasing fueron:

	Nº de facturas pagadas	Monto total de facturas pagadas (en \$CLP)	Monto total de intereses por mora en el pago de facturas (en \$CLP)	Nº de proveedores	Nº de acuerdos inscritos en Registros de Acuerdos con Plazo Excepcional de Pago
Hasta 30 días	729	\$2.744.892.108	\$0	87	0
Entre 31 y 60 días	0	\$0	\$0	0	0
Más de 60 días	0	\$0	\$0	0	0

Mientras que los pagos a proveedores asociados a Servicios Financieros fueron:

	Nº de facturas pagadas	Monto total de facturas pagadas (en \$CLP)	Monto total de intereses por mora en el pago de facturas (en \$CLP)	Nº de proveedores	Nº de acuerdos inscritos en Registros de Acuerdos con Plazo Excepcional de Pago
Hasta 30 días	224	\$989.995.170	\$0	37	0
Entre 31 y 60 días	0	\$0	\$0	0	0
Más de 60 días	0	\$0	\$0	0	0

Durante 2024, no se realizaron pagos a proveedores extranjeros.

CAPÍTULO
06

Modelo de negocios

6.1 Nuestro negocio

6.2 Clientes y competencia

6.3 Grupos de interés del negocio





6.1 Nuestro negocio

(CMF 6.1 i, CMF 6.1 iii, CMF 6.1 iv)

Como empresa, nuestro impulso es apoyar a las personas en la adquisición de su primera vivienda, en específico a aquellos que no pueden acceder a créditos en el sistema bancario tradicional, pero tampoco califican para la mayoría de los programas de subsidios estatales. Así, estamos alineados con nuestro propósito de Transformar Vidas. Nuestro negocio es de Leasing Habitacional, en el marco del programa de 1995 del Ministerio de Vivienda y Urbanismo (MINVU), que busca cubrir la necesidad habitacional de sectores medios de la sociedad. Nuestra actividad de originación de contratos de arriendo con promesa de compraventa se encuentra regulada por la Ley 19.281 y por el Decreto Supremo 120 del MINVU.

Además, este año tomó mucha fuerza nuestra área de Administración de Cartera, cuyo trabajo se basa en dos grandes temas: por una parte, gestionar el pago oportuno de las cuotas de cada familia arrendataria y posteriormente remesar dichos flujos a los distintos inversionistas, y por otro lado, acompañar a nuestros clientes en temas de siniestros y gestión de seguros, cobro de subsidios, y todo lo que requieran. Dicha atención dura en promedio 20 años.

Buscamos facilitar el acceso a vivienda a personas o familias mediante contratos de arriendo que permiten la compraventa futura del inmueble, modelo también conocido como arriendo con posibilidad de compra.

En Concreces tenemos un fuerte compromiso con nuestros clientes, debido a que:

Nuestro negocio se basa en tener buenas fuentes de financiamiento, por lo que es esencial para nosotros resguardar las relaciones establecidas con los inversionistas. Para esto, es esencial poder garantizarles cierta rentabilidad y un comportamiento favorable de la inversión. En esta línea, desde Concreces fomentamos el pago oportuno de parte de nuestros clientes, a la vez que los orientamos para acceder a beneficios complementarios que les permitan sostener un comportamiento de pago estable y adecuado durante el tiempo.

Concreces se encuentra regulada, orientada y fiscalizada por la Comisión para el Mercado Financiero (CMF), servicio público de carácter técnico que busca velar por el correcto funcionamiento, desarrollo y estabilidad del Mercado Financiero, y por la Unidad de Análisis Financiero (UAF) del Ministerio de Hacienda de Chile, organismo que procura prevenir e impedir el uso indebido del sistema financiero para la comisión de delitos de lavado de activos o de financiamiento al terrorismo.

(CMF 6.2 v, CMF 6.2 vi, CMF 6.2 vii)

La empresa opera con la marca Concreces. No contamos con licencias, franquicias o patentes distintas a nuestra marca.

La entrega de información

El acompañamiento

La orientación

que les brindamos a
nuestros clientes, son

componentes fundamentales del negocio.

claves para nuestro éxito.



Leasing habitacional

(CMF 6.2 i)

El servicio de Leasing se expresa a través de un contrato, en el cual Concreces adquiere una vivienda adecuada según los requerimientos y expectativas del cliente, quien recibe la vivienda a cambio de un pago en cuotas de carácter periódico. Este es el modelo de arriendo con opción de compra.

Así, a través del pago mensual comprometido, nuestros clientes financian tanto el arriendo de la vivienda como un aporte al pago del valor del inmueble para su eventual compra carteras de inversión.

Los contratos tienen la característica de ser endosables, lo que implica que una vez perfeccionados son susceptibles de ser transferidos a los fondos de inversión o compañías de seguros que los deseen adquirir para sus propias carteras de inversión.

La hoja de ruta del negocio de Leasing es:

Análisis de oportunidad para los clientes



- ◆ Financiamos primeras viviendas dentro del rango de 800 a 2.200 U según las oportunidades y requerimientos de nuestros clientes.
- ◆ Como pie, solicitamos el 5% del precio de la vivienda.
- ◆ Acompañamos a nuestros clientes para que escojan la mejor opción acorde a su realidad financiera.

Análisis de riesgo



- ◆ Cuando el cliente ya escogió la vivienda, realizamos un exhaustivo análisis de riesgo, tanto del cliente como de la vivienda.
- ◆ Por el lado del cliente, se analizan las capacidades de pago según sus posibilidades financieras.
- ◆ Por el lado de la vivienda, interesa resguardar que esta solución habitacional acompañe al cliente por un largo periodo.

Acompañamiento a residentes



- ◆ Una vez concretado el contrato de Leasing, acompañamos a nuestros clientes que ya están residiendo en las viviendas adquiridas, mediante
 - a) Entrega de información de beneficios que aporten al buen comportamiento de pago.
 - b) Orientaciones para el cuidado y mantención de la vivienda.
 - c) Recaudación de cuotas de pago y atención de siniestros.

Relación con inversionistas



- ◆ Los compromisos de pago de nuestros clientes constituyen una oportunidad atractiva para los inversionistas.
- ◆ Los grupos de inversión con los que nos relacionamos buscan diversificar sus oportunidades a través de la compra de carteras de clientes con compromisos de pago vigentes.



(CMF 6.2 viii)

Concreces opera con el subsidio Leasing DS120, un beneficio exclusivo para la adquisición de viviendas nuevas. Este subsidio permite financiar casas o departamentos, nuevos o usados, con un valor de hasta 2.200 UF. El monto del subsidio otorgado varía entre 125 y 425 UF.

Además, contamos con el subsidio Buen Pagador. Este beneficio incentiva el pago puntual de las cuotas mensuales para créditos de hasta 1.200 UF. Consiste en que, si el pago de la cuota se realiza antes del día 10 de cada mes, se aplica un descuento que puede variar entre el 10% y el 20%.

Características de originación

El 2024 estuvo marcado por una reactivación del negocio, representada en las siguientes cifras:

Características de originación

El precio promedio de las viviendas fue de 1.122,65 UF

El valor promedio de los créditos fue de 746 UF

El valor promedio de los subsidios fue de 306,33 UF

(CMF 6.4 i)

Con el fin de ofrecer una buena atención a nuestros clientes e inversionistas, Concreces cuenta con dos oficinas, que son los principales activos de la empresa. Las direcciones de estas oficinas son:

Tipo de propiedad	Ubicación	Propia / Arrendada / Leasing / Otro
Oficina	Av Alonso de Córdova, Las Condes, Santiago, Chile	Arrendada
Oficina	Av. Manuel Antonio Matta, La Serena, Chile	Otro





6.2 Clientes y competencias

(CMF 6.1 ii)

Los competidores de Concreces son todas las empresas que también dan acceso a soluciones de leasing habitacional a sus clientes, siendo las principales:



En este competitivo mercado, Concreces tiene una propuesta de valor consolidada, con un sello diferenciador: el acompañamiento permanente a nuestros usuarios, desde el primer interés en comprar una vivienda, hasta después de su adquisición, donde el soporte al cliente viene del área de Administración de Cartera. Además, otro importante factor competitivo de Concreces es el canal de contacto 100% digital con los clientes, estando así alineados con nuestra orientación de privilegiar a las personas y hacer las cosas más simples.

(CMF 6.2 ii)

Nuestros canales de venta, por lo tanto, son 100% remotos, favoreciendo la facilidad para acceder y consultar por parte de nuestros clientes, y asegurando a la vez la protección de sus datos e información, mediante el cumplimiento de altos estándares de manejo de tecnologías. También contamos con “brokers” como alternativa para acercarnos y mantener contacto con nuestros clientes. Ellos enlazan a potenciales clientes con nuestras alternativas de Leasing habitacional.



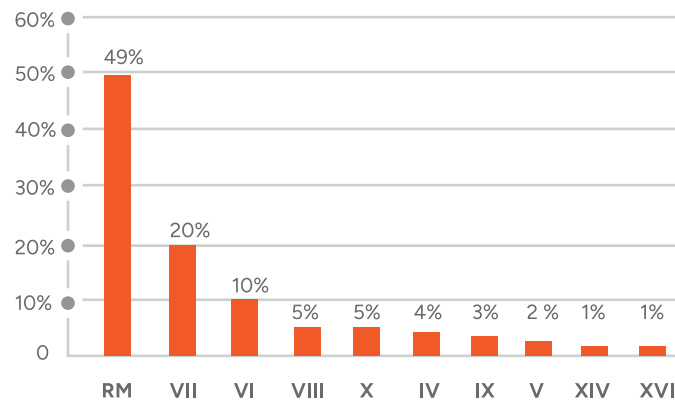
(CMF 6.2 iv)

Nuestros clientes de leasing habitacional son variados y se encuentran en diversas regiones del país. Ninguno concentra el 10% del ingreso de este segmento del negocio. En relación con el segmento de venta de cartera, durante el 2024 hemos tenido 2 clientes principales:

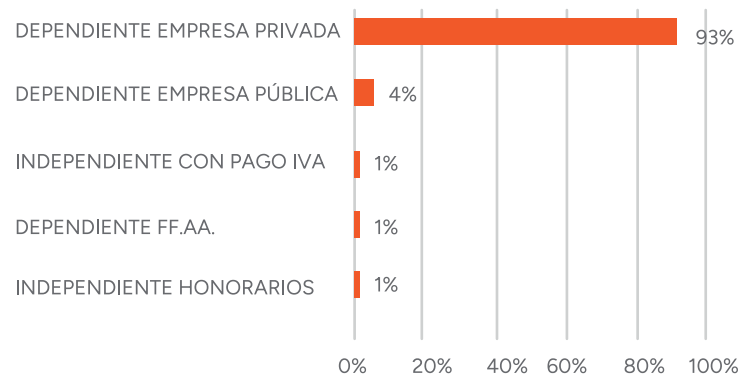
Penta Vida Compañía de Seguros de Vida S.A., que concentra el 56% de las ventas, y Banco Consorcio, con el 44%.

Respecto a los clientes de leasing habitacional, el 2024 estos se caracterizaron según:

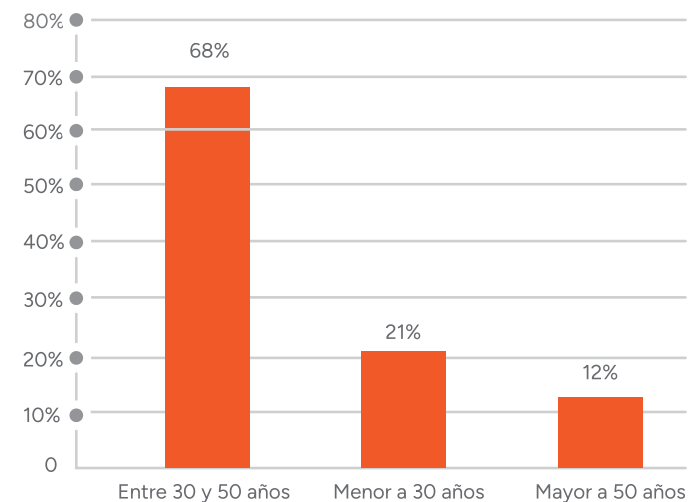
Operaciones por región



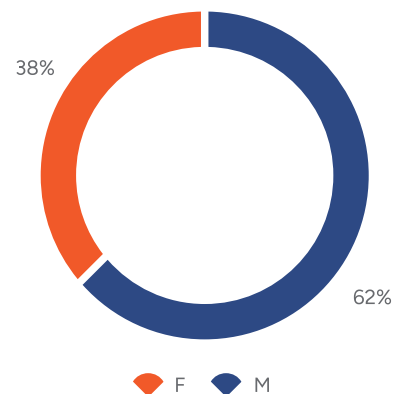
Actividad económica titular



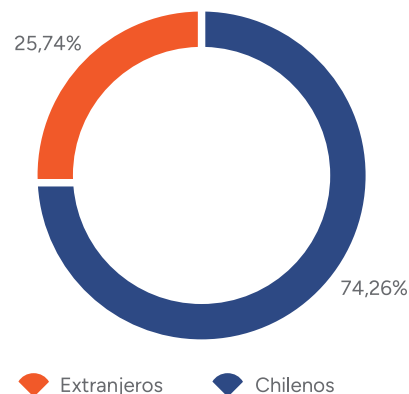
Edad titular



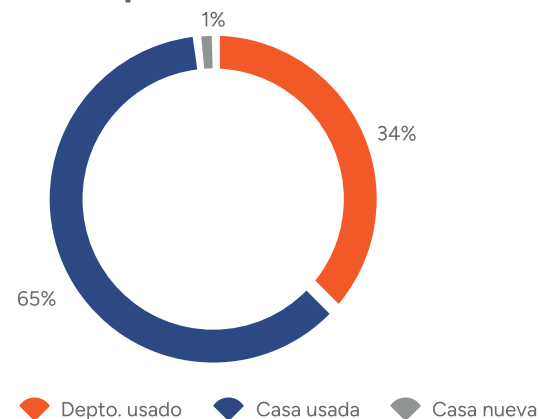
Sexo titular



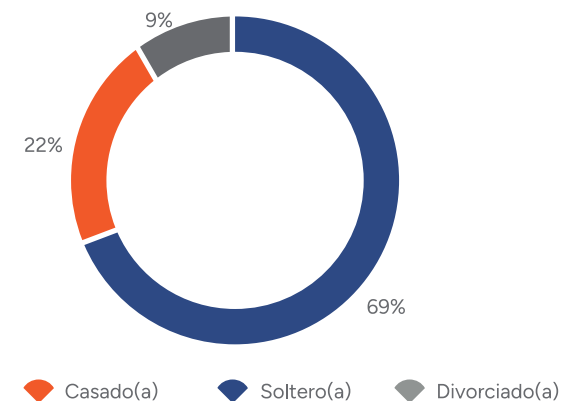
Nacionalidad titular



Tipo de vivienda



Estado civil titular





6.3 Grupos de interés del negocio

(CMF 3.1 iv, CMF 3.7 i, CMF 6.1 v, CMF 6.3)

Las relaciones con nuestros grupos de interés se gestionan a nivel corporativo, desde el área de sostenibilidad, la cual trabaja en pos de un relacionamiento estrecho y cercano con los grupos de interés participantes del modelo de creación de valor de cada una de las empresas del grupo ECOMAC. Cada una de estas organizaciones, incluyendo a Concreces, cuenta con sus propios mecanismos de identificación de grupos de interés, para así establecer herramientas y una estructura adecuada para el relacionamiento con dichos grupos:

(CMF 6.1 vi)

Actualmente, Concreces no está afiliado a ningún gremio ni organización asociada al rubro.

Grupo de interés	Descripción y objetivos	Estrategia de relación
<div>Cientes potenciales</div> <div></div>	<p>Personas y familias que necesiten financiamiento para poder adquirir su primera vivienda.</p> <p>Nuestro negocio se basa en prestar servicio de financiamiento a familias de sectores medios de la sociedad, que no pueden participar del sistema de financiamiento bancario tradicional ni son sujetos a beneficios estatales.</p>	<p>Principalmente orientada a poner a disposición de los clientes nuestros canales de contacto digitales, de acceso permanente y fácil uso.</p>
<div>Corredores de propiedades y brokers</div> <div></div>	<p>Empresas o profesionales que acompañan a nuestros clientes para encontrar soluciones habitacionales acordes a sus necesidades.</p>	<p>Tenemos un canal digital de contacto para los Brokers, desde el cual hemos consolidado una red de agentes con presencia en múltiples regiones del país.</p>
<div>Fondos de inversión, Banco, Compañías de Seguro</div> <div></div>	<p>Inversionistas institucionales.</p> <p>El incentivo para los inversionistas es participar en una inversión que le asegure un retorno futuro estable. En este contexto, para ellos las carteras de Leasing habitacional son una excelente alternativa para obtener réditos a largo plazo.</p>	<p>Nuestros inversionistas reciben información permanentemente respecto al cumplimiento de los compromisos de pago pactados con los clientes de Leasing habitacional.</p> <p>Además, les compartimos nuestras iniciativas orientadas a fomentar un buen comportamiento de pago de los usuarios y un adecuado uso y cuidado de la vivienda adquirida.</p>
<div>Enlace Inmobiliario</div> <div></div>	<p>Plataforma que publica viviendas nuevas y usadas. En ella, los potenciales clientes pueden buscar alternativas de vivienda, a la vez que encuentran a Concreces como posible financiador.</p>	<p>El 2024 establecimos una alianza con esta plataforma, permitiéndonos así llegar a una mayor cantidad de clientes.</p>

CAPÍTULO
07

Información adicional

7.1 Indicadores

7.2 Hechos
relevantes o
esenciales

7.3 Comentarios
de accionistas
y del comité
de directores

7.4 Estados
Financieros

Anexos





7.1 Indicadores

7.1.1 Cumplimiento normativo

En relación a clientes

(CMF 8.1.1)

Concreces procura atender en tiempo y forma adecuados a los requerimientos que tienen los clientes de contratos de Leasing habitacional, con el fin de continuar una relación empresa-cliente lo más transparente posible, entregando confianza y satisfacción a los clientes. En esta línea, funcionamos con un procedimiento de respuesta para reclamos SERNAC de 2 días hábiles a través de la plataforma de Inprovider, y tenemos sistemas internos para solucionar las necesidades de nuestros clientes a través del canal de atención al cliente. Asociado a incumplimientos referidos a los derechos de nuestros clientes, Concreces no ha sido sancionado en el período consultado.

En relación a colaboradores

(CMF 8.1.2)

Concreces cuenta con un Canal de Denuncias en el cual se reciben consultas, sugerencias, inquietudes o denuncias, a través de distintos medios, para preservar la integridad de nuestros trabajadores. Dichas observaciones o denuncias pueden ser o no de carácter anónimo, dependiendo de la preferencia del denunciante.

Dependiendo de la situación particular, se aplican protocolos de investigación establecidos, con el fin de determinar los hechos y, de ser necesario, levantar los casos al Comité de Ética, compuesto por diversos ejecutivos del grupo ECOMAC. Según los resultados de esta investigación, se realizan acciones con el fin de resolver las situaciones notificadas.

Durante 2024, no existieron sanciones ejecutorias, ni tuvimos denuncias o demandas por tutela laboral.

En relación a libre competencia

(CMF 8.1.4)

El Código de Buenas Prácticas de ECOMAC Empresas, equivalente al Código de Ética del grupo y al cual Concreces se adhiere, recoge y declara las políticas de libre competencia que deben ser seguidas y respetadas por todos los colaboradores en el desarrollo de sus actividades. Además, declara la ilegalidad de la realización de actividades relacionadas a la limitación de la libre competencia, la restricción del comercio u otras prácticas con propósitos monopólicos, anticompetitivos o desleales cuya intención sea dominar el mercado, incluyendo Acuerdos entre Competidores.

En relación a prevenir y detectar incumplimientos regulatorios a la Ley N°20.393

(CMF 8.1.5)

El grupo ECOMAC Empresas cuenta con un Modelo de Prevención de Delitos desarrollado en función de y aplicable a todos los negocios del grupo, conforme a la Ley N°20.393. De manera periódica realizamos capacitaciones sobre el Modelo de Prevención de Delitos en ECOMAC y los conceptos relevantes asociados a este. Los temas abordados en el Modelo se administran con un enfoque de riesgos. Disponemos de Matrices de Riesgo y Controles que identifican riesgos de comisión de delitos en función de lo establecido por la Ley N° 20.393, y en las cuales se registran los controles que permiten prevenir y aminorar dichos riesgos. Estos controles forman parte del Control Interno correspondiente a los procesos de cada negocio. Además, el Modelo de Prevención de Delitos contempla la mantención y actualización de dichas matrices.

Durante el período objeto de este informe, no hubo sanciones asociadas a incumplimientos relacionados a lo descrito en la Ley N° 20.393.



7.1.2 Indicadores SASB – Mortgage Finance

En materia de reportabilidad SASB, respondemos al sector “Mortgage Finance”.

TEMA	INDICADOR	DESCRIPCIÓN	RESPUESTA																														
Prácticas de préstamo	FN-MF-270a.1	(1) Número y (2) valor de las hipotecas residenciales de los siguientes tipos: (a) hipotecas de tipo variable (HTV) híbridas o de opción, (b) con recargo por cancelación anticipada, (c) de tipo más elevado, (d) total, con puntajes FICO superiores o inferiores a 660	<p>Número de hipotecas residenciales de tipo variables: 5.776.</p> <p>Valor (UF) de hipotecas residenciales de tipo variable: UF 3.660.120,96.</p> <table><tr><th></th><th colspan="2">Número</th><th colspan="2">Valor del préstamo (en UF)</th></tr><tr><th></th><th>(FICO < 660)</th><th>(FICO > 660)</th><th>(FICO < 660)</th><th>(FICO > 660)</th></tr><tr><td>HTV híbrida o de opción</td><td>5.353</td><td>423</td><td>3.386.068,23</td><td>274.052,73</td></tr><tr><td>De tipo más elevado</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td></tr><tr><td>Recargo por cancelación anticipada</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td></tr><tr><td>Total de hipotecas residenciales</td><td>5.353</td><td>423</td><td>3.386.068,23</td><td>274.052,73</td></tr></table>		Número		Valor del préstamo (en UF)			(FICO < 660)	(FICO > 660)	(FICO < 660)	(FICO > 660)	HTV híbrida o de opción	5.353	423	3.386.068,23	274.052,73	De tipo más elevado	0	0	0	0	Recargo por cancelación anticipada	0	0	0	0	Total de hipotecas residenciales	5.353	423	3.386.068,23	274.052,73
		Número		Valor del préstamo (en UF)																													
		(FICO < 660)	(FICO > 660)	(FICO < 660)	(FICO > 660)																												
	HTV híbrida o de opción	5.353	423	3.386.068,23	274.052,73																												
De tipo más elevado	0	0	0	0																													
Recargo por cancelación anticipada	0	0	0	0																													
Total de hipotecas residenciales	5.353	423	3.386.068,23	274.052,73																													
FN-MF-270a.2	(1) Número y (2) valor de (a) las modificaciones de las hipotecas residenciales, (b) las ejecuciones hipotecarias y (c) las ventas a corto o la entrega de escrituras en lugar de una ejecución hipotecaria, según los puntajes FICO superiores o inferiores a 660.	<table><tr><th></th><th colspan="2">Número</th><th colspan="2">Valor del préstamo (en UF)</th></tr><tr><th></th><th>(FICO < 660)</th><th>(FICO > 660)</th><th>(FICO < 660)</th><th>(FICO > 660)</th></tr><tr><td>Modificación</td><td>8</td><td>0</td><td>6.153,75</td><td>0,00</td></tr><tr><td>Ejecución hipotecaria</td><td>1</td><td>14</td><td>650,00</td><td>8.214,00</td></tr><tr><td>Recargo por cancelación anticipada</td><td>0</td><td>0</td><td>0,00</td><td>0,00</td></tr><tr><td>Venta a corto / escritura en lugar de ejecución</td><td>0</td><td>0</td><td>0,00</td><td>0,00</td></tr></table>		Número		Valor del préstamo (en UF)			(FICO < 660)	(FICO > 660)	(FICO < 660)	(FICO > 660)	Modificación	8	0	6.153,75	0,00	Ejecución hipotecaria	1	14	650,00	8.214,00	Recargo por cancelación anticipada	0	0	0,00	0,00	Venta a corto / escritura en lugar de ejecución	0	0	0,00	0,00	
	Número		Valor del préstamo (en UF)																														
	(FICO < 660)	(FICO > 660)	(FICO < 660)	(FICO > 660)																													
Modificación	8	0	6.153,75	0,00																													
Ejecución hipotecaria	1	14	650,00	8.214,00																													
Recargo por cancelación anticipada	0	0	0,00	0,00																													
Venta a corto / escritura en lugar de ejecución	0	0	0,00	0,00																													
FN-MF-270a.3	Importe total de las pérdidas monetarias resultantes de los procedimientos judiciales relacionados con las comunicaciones a los clientes o la remuneración de los originadores de los préstamos.	\$0.-																															
FN-MF-270a.4	Descripción de la estructura retributiva de los originadores de los préstamos.	Los ejecutivos originadores de préstamo reciben una comisión fija de 3 UF por cada contrato generado.																															



TEMA	INDICADOR	DESCRIPCIÓN	RESPUESTA																									
Préstamo discriminatorio	FN-MF-270b.1	(1) Número, (2) valor y (3) promedio ponderado de la ratio préstamo-valor (RPV) de las hipotecas otorgadas a (a) prestatarios pertenecientes a las minorías y (b) todos los demás prestatarios, con arreglo a los puntajes FICO superiores o inferiores a 660.	<p>La definición de minoría establecida por el estándar no aplica a la realidad de Chile, por lo que para responder a este indicador se considera como minoría a cualquier persona de nacionalidad extranjera.</p> <table><tr><th></th><th colspan="2">Número</th><th colspan="2">Valor del préstamo (en UF)</th></tr><tr><th></th><th>(FICO < 660)</th><th>(FICO > 660)</th><th>(FICO < 660)</th><th>(FICO > 660)</th></tr><tr><td>Número</td><td>430</td><td>36</td><td>4.923</td><td>387</td></tr><tr><td>Valor</td><td>263.517,57</td><td>17.914,06</td><td>3.122.550,66</td><td>256.138,67</td></tr><tr><td>Pormedio ponderado de la RPV</td><td>55,2%</td><td>52,78%</td><td>62,19%</td><td>64,25%</td></tr></table>		Número		Valor del préstamo (en UF)			(FICO < 660)	(FICO > 660)	(FICO < 660)	(FICO > 660)	Número	430	36	4.923	387	Valor	263.517,57	17.914,06	3.122.550,66	256.138,67	Pormedio ponderado de la RPV	55,2%	52,78%	62,19%	64,25%
		Número		Valor del préstamo (en UF)																								
		(FICO < 660)	(FICO > 660)	(FICO < 660)	(FICO > 660)																							
	Número	430	36	4.923	387																							
Valor	263.517,57	17.914,06	3.122.550,66	256.138,67																								
Pormedio ponderado de la RPV	55,2%	52,78%	62,19%	64,25%																								
FN-MF-270b.2	Importe total de las pérdidas monetarias como resultado de los procedimientos judiciales relacionados con préstamos hipotecarios discriminatorios.	\$0.-																										
FN-MF-270b.3	Descripción de las políticas y los procedimientos para asegurar la apertura de hipotecas sin discriminación.	<p>Toda persona que cumpla los requisitos de Concreces puede acceder a nuestro servicio de Leasing Habitacional, de manera libre de discriminación. Los requisitos a cumplir son:</p> <ul style="list-style-type: none">◆ Tener una edad mínima de 21 años y máxima de 60 años.◆ Se financia la primera vivienda solo con subsidio automático.◆ Se debe contar con un pie mínimo del 5% del precio total de la vivienda.◆ El precio de la vivienda debe estar entre 850 y 2.000 UF.◆ El o los postulantes deben cumplir con una renta mínima exigida de																										



TEMA	INDICADOR	DESCRIPCIÓN	RESPUESTA																				
Riesgo ambiental de las propiedades	FN-MF-450a.1	(1) Número y (2) valor de los préstamos hipotecarios en zonas de inundación de 100 años.	Durante el 2024 no se realizaron préstamos hipotecarios en zonas de inundación de 100 años.																				
	FN-MF-450a.2	(1) Pérdida total esperada y (2) pérdida por impago (LGD) atribuibles al impago de préstamos hipotecarios y a la morosidad provocada por catástrofes naturales relacionadas con el clima, por región geográfica.	No aplica, ya que durante el 2024 no se realizaron préstamos hipotecarios en zonas de inundación de 100 años.																				
	FN-MF-450a.3	Descripción de cómo el cambio climático y otros riesgos ambientales se incorporan en la apertura y suscripción de hipotecas.	No se cuantifica este indicador actualmente.																				
Parámetros de actividad	FN-MF-000.A	(1) Número y (2) valor de las hipotecas abiertas por categoría: (a) residencial y (b) comercial.	<table><tr><th></th><th colspan="2">Hipotecas abiertas</th><th colspan="2">Hipotecas adquiridas</th></tr><tr><th></th><th>Nº de hipotecas</th><th>Valor (\$) de hipotecas</th><th>Nº de hipotecas</th><th>Valor (\$) de hipotecas</th></tr><tr><td>Residenciales</td><td>5.153</td><td>3.219.276,22</td><td>623</td><td>440.844,74</td></tr><tr><td>Comerciales</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td><td>0</td></tr></table>		Hipotecas abiertas		Hipotecas adquiridas			Nº de hipotecas	Valor (\$) de hipotecas	Nº de hipotecas	Valor (\$) de hipotecas	Residenciales	5.153	3.219.276,22	623	440.844,74	Comerciales	0	0	0	0
		Hipotecas abiertas		Hipotecas adquiridas																			
	Nº de hipotecas	Valor (\$) de hipotecas	Nº de hipotecas	Valor (\$) de hipotecas																			
Residenciales	5.153	3.219.276,22	623	440.844,74																			
Comerciales	0	0	0	0																			
	FN-MF-000.B	1) Número y (2) valor de las hipotecas adquiridas por categoría: (a) residencial y (b) comercial.																					



7.2

Hechos relevantes o esenciales

(CMF 9)

Concreces Leasing presentó hechos posteriores al cierre de sus Estados Financieros a diciembre 2024. Con fecha 02 de enero de 2025, se firmó un contrato con Fondo de Inversión BCI LH y MHE III, para la adquisición de UF 869.649 en contratos de Leasing Hipotecarios con Subsidio, cuya vigencia se extenderá hasta junio del año 2026.

Con fecha 31 de enero de 2025, se hace efectiva la salida del Gerente General Jorge Jaramillo Vergara de la Sociedad Concreces Leasing S.A. Internamente, el cargo lo asumirá Gabriela Moraga Vega, actual Gerente de Administración y Finanzas.

Al 31 de diciembre de 2024 no han ocurrido otros hechos posteriores a revelar.

7.3

Comentarios de accionistas y del comité de directores

(CMF 10)

Concreces Leasing no cuenta con un Comité de Directores. Por su parte, los accionistas no han presentado observaciones ni comentarios relativos a la marcha de los negocios de la empresa.



7.4

Estados financieros

[CMF 11]

Para acceder a los EE.FF. puedes acceder al siguiente link

Sección Publicación EEFF



ESTADOS DE SITUACIÓN FINANCIERA	M\$ 2024	M\$ 2023
ACTIVOS CORRIENTES	16.880.193	16.323.655
ACTIVOS NO CORRIENTES	1.733.739	3.595.278
TOTAL ACTIVOS	18.613.932	19.918.933
PASIVOS CORRIENTES	12.146.724	14.084.991
PASIVOS NO CORRIENTES	636.612	323.517
TOTAL PASIVOS	12.783.336	14.408.508
Capital pagado	4.134.224	4.134.224
Otras reservas	205.186	205.186
Ganancias acumuladas	1.491.186	1.171.015
Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora	5.830.596	5.510.425
TOTAL PATRIMONIO	5.830.596	5.510.425
TOTAL DE PASIVOS Y PATRIMONIO	18.613.932	19.918.933

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES	31-12-2024 M\$	31-12-2023 M\$
Ingresos de actividades ordinarias	13.714.381	4.063.484
Costo de ventas	(11.005.286)	(2.310.017)
Ganancia bruta	2.709.095	1.753.467
Gasto de administración	(1.446.470)	(1.319.592)
Ingresos financieros	38.980	57.197
Costo financieros	(771.609)	(856.523)
Depreciación y Amortización	(74.106)	(73.536)
Unidades de reajuste	98.849	137.603
Ganancia antes de impuestos	554.739	(301.384)
Gasto por impuestos a las ganancias	(97.353)	183.464
Resultado del período	457.386	(117.920)



ESTADOS DE FLUJOS DE EFECTIVOS	31-12-2024 M\$	31-12-2023 M\$
Flujos de efectivo netos procedentes de actividades de operación	5.311.867	(3.741.173)
Flujos de efectivo netos utilizados en actividades de inversión	(2.766.402)	44.486
Flujos de efectivo netos (utilizados) procedentes de actividades de financiación	(1.685.093)	994.435
Incremento (disminución) neto en el efectivo y equivalentes al efectivo antes del efecto de los cambios en la tasa de cambio	860.372	(2.702.252)
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del período	93.042	2.795.294
Efectivo y equivalentes al efectivo al final del período	953.414	93.042

Anexos | Índice de contenidos CMF

(CMF 1)

ÁMBITO	Nº INDICADOR	REQUERIMIENTO	PÁGINA / COMENTARIO
	1	Índice de contenidos	56 - 65
Perfil de la entidad	2.1	Misión, visión, propósito y valores	7 - 9
	2.2	Información histórica	7; 10
Propiedad	2.3.1	Situación de control	11
	2.3.2	Identificación de socios o accionistas mayoritarios	11
	2.3.3	Socios y accionistas mayoritarios	11
	2.3.4 I	Descripción de las series de acciones	11
	2.3.4 II	Política de dividendos	12
	2.3.4 III A	a. Dividendos	12
	2.3.4 III B	b. Transacciones en bolsas	Concreces Leasing no transa en bolsa.
	2.3.4 III C	c. Número de accionistas	11
	2.3.5	Otros Valores	Concreces Leasing no ha emitido otros valores distintos de las acciones mencionadas en esta Memoria.
Marco de gobernanza	3.1 I	Buen funcionamiento del gobierno corporativo	No existen políticas ni prácticas en este ámbito.
	3.1 II	Enfoque de sostenibilidad en el negocio	28 - 30
	3.1 III	Gestión de conflictos de interés	15
	3.1 IV	Principales intereses de grupos de interés	46
	3.1 V	Promoción y facilitación de la innovación	15 - 16
	3.1 VI	Reducción de barreras para la diversidad de de capacidades, condiciones, experiencias y visiones	16
	3.1 VII	Identificación de capacidades, conocimientos, condiciones, experiencias y visiones con que para el desempeño de funciones	14; 16



ÁMBITO	N° INDICADOR	REQUERIMIENTO	PÁGINA / COMENTARIO
Directorio	3.2 I	Integrantes Directorio	17
	3.2 II	Ingresos del Directorio	18
	3.2 III	Políticas de contratación de expertos en Directorio	18
	3.2 IV	Conocimientos del Directorio	18
	3.2 V	Proceso de inducción del directorio	La empresa no cuenta con un proceso de inducción para el Directorio.
	3.2 VI	Periodicidad de reuniones para temas de gestión de riesgo, auditoría interna y responsabilidad social	19
	3.2 VII	Periodicidad para informar asuntos relacionados con las materias ambientales y sociales	18
	3.2 VIII	Visitas a instalaciones y dependencias por parte del directorio	No existen dependencias más allá de las oficinas corporativas de Concreces, que es donde trabajan sus directores, por lo tanto no hay visitas a terreno.
	3.2 IX A	Áreas de capacitación para integrantes del directorio	Concreces no cuenta con Política de Evaluación del Directorio.
	3.2 IX B	Reducción de barreras organizacionales, sociales o culturales que inhiban la diversidad del Directorio	
	3.2 IX C	Consideraciones para contratación de asesorías externas para la evaluación del desempeño del directorio	
	3.2 X	Número mínimo de reuniones ordinarias, el tiempo promedio mínimo de dedicación presencial y remota a las mismas, y la antelación con la que se debe remitir la citación y los antecedentes necesarios para la adecuada realización de aquéllas.	19
	3.2 XI	Cambios internos ante situaciones de contingencia o crisis	Concreces no cuenta con un Plan de Continuidad Operacional.



ÁMBITO	Nº INDICADOR	REQUERIMIENTO	PÁGINA / COMENTARIO
	3.2 XII A	Sistema de acceso al registro de actas y documentos para sesiones del Directorio	19
	3.2 XII B	Sistema de acceso a síntesis de las materias tratadas en cada sesión del Directorio	19
	3.2 XII C	Sistema de acceso a canal de denuncias implementado para Directorio	21
	3.2 XII D	Sistema de acceso a las actas de cada sesión	19
	3.2 XIII A	Número de directores separados por hombres y mujeres, distinguiendo entre titulares y suplentes	18
	3.2 XIII B	Número de directores por nacionalidad, separados por hombres y mujeres, distinguiendo entre titulares y suplentes.	18
	3.2 XIII C	Número de directores según rango de edad, separados por hombres y mujeres, distinguiendo entre titulares y suplentes	18
	3.2 XIII D	Número de directores por antigüedad en la organización, separados por hombres y mujeres, distinguiendo entre titulares y suplentes.	18
	3.2 XIII E	Número de directores en situación de discapacidad, separados por hombres y mujeres, distinguiendo entre titulares y suplentes	18
	3.2 XIII F	Brecha salarial por sexo en función de la media y la mediana	18



ÁMBITO	N° INDICADOR	REQUERIMIENTO	PÁGINA / COMENTARIO
Comités del Directorio	3.3 I	Rol y principales funciones de Comités del Directorio	Concreces Leasing no cuenta con un Comité de Directores.
	3.3 II	Integrantes de los 2 últimos ejercicios de comités del Directorio	
	3.3 III	Ingresos de miembros de comités del directorio en comparación al ejercicio anterior	
	3.3 IV	Principales actividades que el comité haya desarrollado durante el año	
	3.3 V	Políticas implementadas para la contratación de asesorías y los gastos de comités	
	3.3 VI	Reuniones con unidades de gestión de riesgos del Comité de Directores del artículo 50 bis de la Ley N°18.046, o comité que cumpla funciones equivalentes o de gestión de riesgos	
	3.3 VII	Periodicidad de reporte al Directorio por parte de comités	
Ejecutivos principales	3.4 I	Información personal de ejecutivos principales	Concreces no tiene contratados ejecutivos principales
	3.4 II	Monto de las remuneraciones percibidas por los ejecutivos principales respecto al ejercicio anterior	
	3.4 III	Planes de compensación o beneficios especiales dirigidos a sus ejecutivos principales.	
	3.4 IV	Porcentaje de participación en la propiedad del emisor que posean cada uno de los ejecutivos principales y directores de la sociedad	

ÁMBITO	N° INDICADOR	REQUERIMIENTO	PÁGINA / COMENTARIO
Adherencia a códigos nacionales o internacionales	3.5	Si la entidad adopta o adhiere a códigos de buen gobierno corporativo emanados de organismos públicos o privados nacionales o extranjeros	Concreces Leasing no se adhiere a códigos de gobierno corporativo.
Gestión de riesgos	3.6 I	Las directrices generales establecidas por el Directorio, u órgano de administración, sobre las políticas de gestión de riesgos.	20 - 22
	3.6 II	Los riesgos y oportunidades que la entidad hubiere determinado pudieran afectar de manera material el desempeño de sus negocios y su condición financiera.	
	3.6 II A	Riesgos y oportunidades inherentes a las actividades de la entidad	22
	3.6 II B	Riesgos de seguridad de la información	23
	3.6 II C	Riesgos relativos a la libre competencia	22
	3.6 II D	Riesgos referentes a la salud y seguridad de los consumidores	Este riesgo no se presenta en la línea de negocios de Concreces.
	3.6 II E	Otros riesgos y oportunidades derivados de las operaciones la entidad	22
	3.6 III	Cómo se detectan todos esos riesgos y cómo se determinan aquellos relativamente más significativos que los demás	22
	3.6 IV	Rol del Directorio y alta gerencia en la detección, evaluación, gestión y monitoreo de los riesgos	22
	3.6 V	Unidad de gestión de riesgos	Concreces Leasing no cuenta con un área de Gestión de riesgos.
	3.6 VI	Unidad de auditoría interna o equivalente	23
	3.6 VII	Código de Ética o de Conducta o documento equivalente	20



ÁMBITO	Nº INDICADOR	REQUERIMIENTO	PÁGINA / COMENTARIO
	3.6 VIII	Programas de divulgación de información y capacitación sobre la gestión de riesgos	24
	3.6 IX	Canal de denuncias para personal, accionistas, clientes, proveedores	21
	3.6 X	Plan de Sucesión	Concreces Leasing no cuenta con un Plan de Sucesión.
	3.6 XI	Revisión de estructuras salariales por parte del Directorio	19
	3.6 XII	Aprobación de estructuras salariales por parte de los accionistas	Concreces es una sociedad anónima cerrada, por lo que no cuenta con este procedimiento.
	3.6 XIII	Modelo implementado de prevención de delitos conforme a lo establecido en la Ley N°20.393	20
Relación con los grupos de interés y el público en general	3.7 I	Unidad de relaciones con los grupos de interés y medios de prensa.	46
	3.7 II	Procedimiento de mejoramiento continuo en procesos de difusión de revelaciones.	No se cuenta con tal procedimiento actualmente.
	3.7 III	Procedimiento para que accionistas se informen sobre diversidad de capacidades de candidatos a directores	Concreces Leasing es una sociedad anónima cerrada, por lo que este procedimiento no existe.
	3.7 IV	Mecanismos para ejercer derecho a voto de forma remota para accionistas	
Estrategia	4.1	Horizontes de tiempo	CONCRECES no cuenta con activos físicos que determinen un horizonte de tiempo en corto, mediano y largo plazo.
	4.2	Objetivos estratégicos	26 - 27
	4.3	Planes de inversión	31



ÁMBITO	Nº INDICADOR	REQUERIMIENTO	PÁGINA / COMENTARIO
Personas	5.1.1	Número de personas por sexo	66
	5.1.2	Número de personas por nacionalidad	33
	5.1.3	Número de personas por rango de edad	66
	5.1.4	Antigüedad laboral	66
	5.1.5	Número de personas con discapacidad	33
	5.2	Formalidad laboral	33
Equidad salarial por sexo	5.3	Adaptabilidad laboral	33
	5.4.1	Política de equidad	34
Acoso laboral y sexual	5.4.2	Brecha Salarial	34
	5.5	Acoso laboral y sexual	34
Seguridad Laboral	5.6	Seguridad laboral	35
Permiso postnatal	5.7	Permiso postnatal	38
Capacitación y beneficios	5.8	Beneficios	38
	5.8 I	Monto total de recursos destinados a capacitaciones	36
	5.8 II	Número total de personal capacitado	36
	5.8 III	Promedio anual de horas de capacitación	36
	5.8 IV	Materias que abordaron esas capacitaciones	36 - 37
Política de subcontratación	5.9	Política de subcontratación	Concreces Leasing no cuenta con Política de Subcontratación.

ÁMBITO	Nº INDICADOR	REQUERIMIENTO	PÁGINA / COMENTARIO
Sector industrial	6.1 I	Naturaleza de los productos y/o servicios de la entidad	41
	6.1 II	Competencia que enfrenta la entidad en el sector industrial	44
	6.1 III	Marco legal que regule la industria	41
	6.1 IV	Entidades reguladoras nacionales o extranjeras con atribuciones fiscalizadoras	41
	6.1 V	Principales grupos de interés que se hubieren identificado	46
	6.1 VI	Afiliación a gremios, asociaciones u organizaciones	46
Negocios	6.2 I	Principales bienes producidos y/o servicios prestados y los principales mercados	42
	6.2 II	Canales de venta y métodos de distribución	44
	6.2 III	Número de proveedores que representen en forma individual, al menos el 10% del total de compras	38
	6.2 IV	Número de clientes que concentren en forma individual, a lo menos, un 10% del ingreso del segmento	45
	6.2 V	Principales marcas utilizadas en la comercialización de los bienes y servicios	41
	6.2 VI	Patentes de propiedad de la entidad	41
	6.2 VII	Principales licencias, franquicias, royalties y/o concesiones de propiedad de la entidad	41
	6.2 VIII	Otros factores del entorno externo que fueran relevantes para el desarrollo de los negocios de la entidad	43
Grupos de interés	6.3	Grupos de interés	46



ÁMBITO	Nº INDICADOR	REQUERIMIENTO	PÁGINA / COMENTARIO
Propiedades e instalaciones	6.4 I	Características más relevantes de las principales propiedades	43
	6.4 II	Áreas de concesión y/o los terrenos que posee (para empresas de extracción de recursos naturales)	No aplica.
	6.4 III	Identificar si la entidad es propietaria o arrendataria de dichas instalaciones	
Subsidiarias y asociadas	6.5.1	Subsidiarias y asociadas	Concreces Leasing no cuenta con subsidiarias ni asociadas.
Inversiones en otras sociedades	6.5.2	Inversión en otras sociedades	Concreces Leasing no posee inversiones en otras sociedades.
Gestión de proveedores	7.1	Política de pago a proveedores	39
	7.1 I	Número de facturas pagadas	39
	7.1 II	Monto Total de facturas pagadas	39
	7.1 III	Monto Total intereses por mora en pago de facturas	39
	7.1 IV	Número de proveedores	39
	7.1 V	Número de acuerdos inscritos en el Registro de Acuerdos con Plazo Excepcional de Pago	39
	7.2	Evaluación de proveedores	Actualmente Concreces Leasing no cuenta con procesos de evaluación de proveedores.



ÁMBITO	N° INDICADOR	REQUERIMIENTO	PÁGINA / COMENTARIO
Cumplimiento legal y normativo	8.1.1	Cumplimiento legal y normativo en relación con sus clientes	48
	8.1.2	Cumplimiento legal y normativo en relación con sus trabajadores	48
	8.1.3	Cumplimiento legal y normativo medioambiental	Concreces Leasing no cuenta con obligaciones ambientales.
	8.1.4	Cumplimiento legal y normativo en relación con libre competencia	48
	8.1.5	Cumplimiento legal y normativo otros	48
Indicadores de sostenibilidad por tipo de industria	8.2	Indicadores de sostenibilidad por tipo de industria	49 - 51
Hechos relevantes o esenciales	9	Hechos relevantes o esenciales	52
Comentarios de accionistas y del comité de directores	10	Comentarios de accionistas y del comité de directores	52
Informes Financieros	11	Informes financieros	53 - 55



Dotación

Principales cifras del equipo de Concreces

(CMF 5.1.1, CMF 5.1.3, CMF 5.1.4)

	Entre 30 y 40 años		Entre 41 y 50 años		Entre 51 y 60 años	
	Nº Mujeres	Nº Hombres	Nº Mujeres	Nº Hombres	Nº Mujeres	Nº Hombres
Fuerza de venta	1	0	0	0	0	0
Administrativo	4	1	4	0	1	1

	Entre 3 y 6 años		Entre 6 y 9 años		Entre 9 y 12 años		Más de 12 años	
	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres
Fuerza de venta	0	0	0	0	1	0	0	0
Administrativo	3	1	1	0	2	1	3	0



20
24

Memoria Integrada