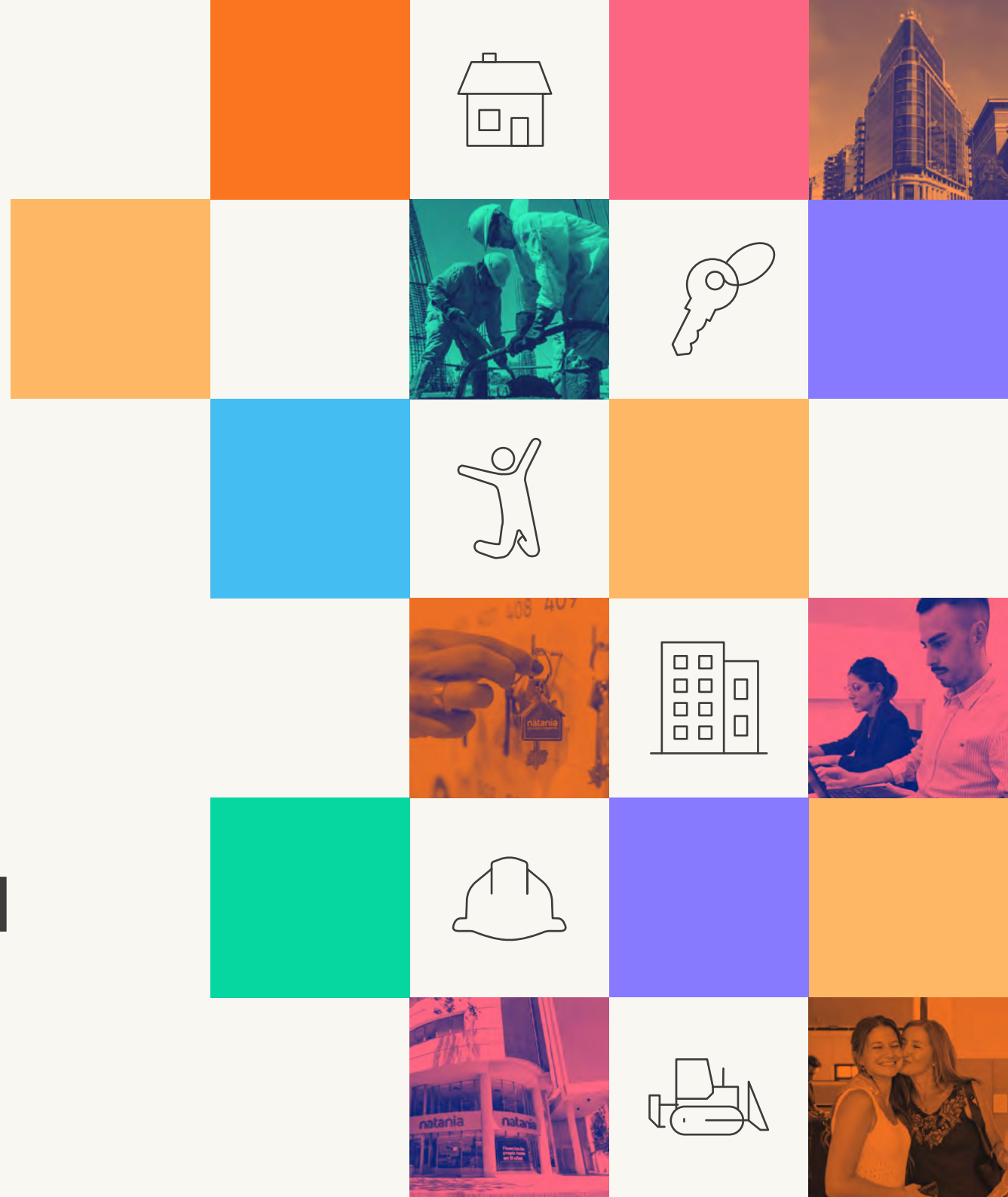
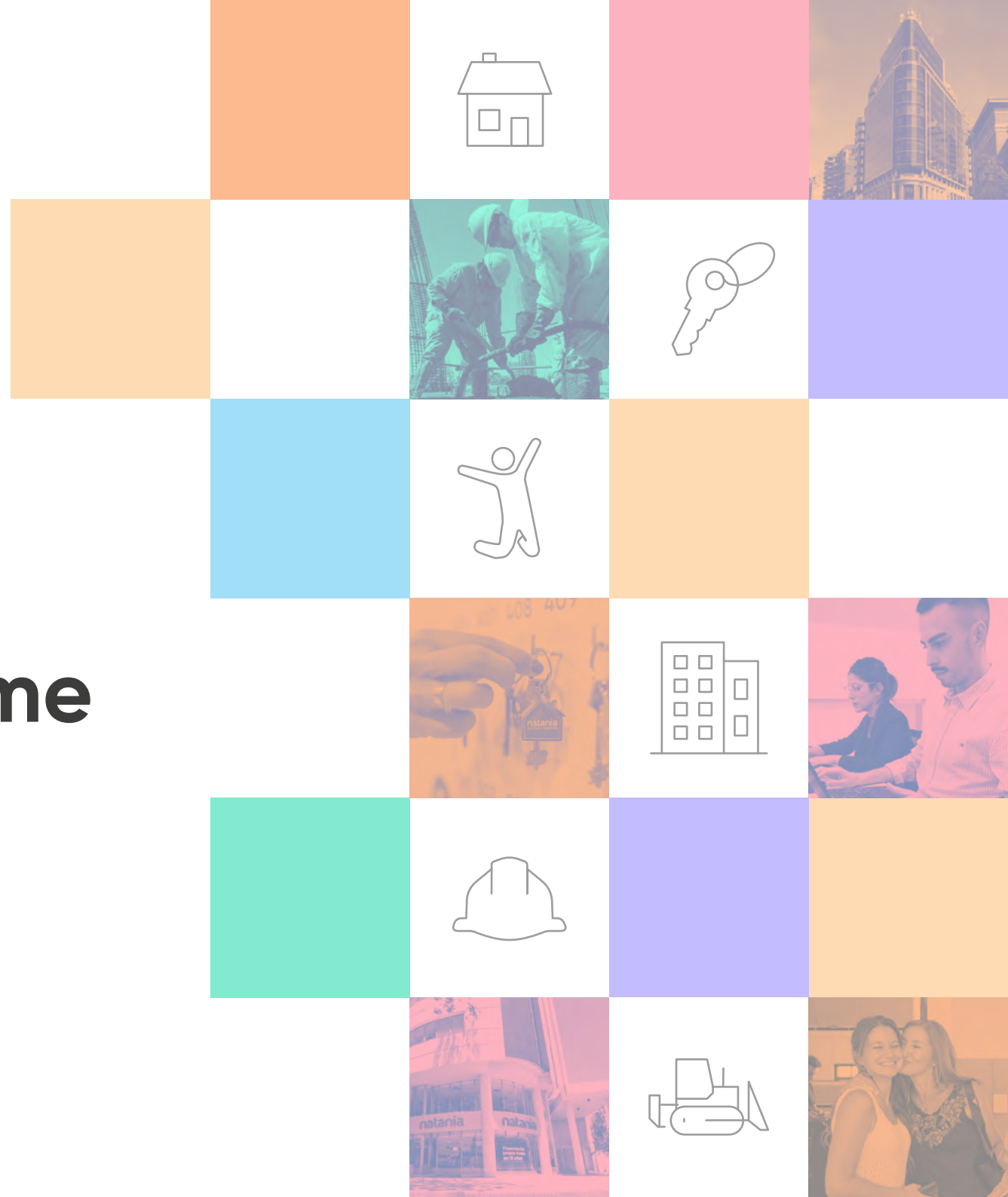


GRUPO
ECIPSA

Reporte de Sustentabilidad 2023



Sobre el informe





Bienvenidos a nuestro primer Reporte de Sustentabilidad, un desafío que nos propusimos alcanzar y que hoy materializamos como un nuevo hito de nuestra compañía.

Grupo ECIPSA nació de una visión y un sueño, el de dar acceso a la vivienda a la clase media aportando al desarrollo urbano y social de cada comunidad donde estuviéramos presentes. A lo largo de los más de 45 años de nuestra historia, hemos trabajado incansablemente para cumplir con nuestro propósito de innovar en real estate para mejorar la calidad de vida de las personas.

Con mucho esfuerzo y compromiso construimos una ECIPSA de bases sólidas que año a año fue superándose a sí misma. Una ECIPSA profesional, con un equipo que se desafía

Carta del Presidente

constantemente con empuje, pasión y los valores que su fundador, Marcos Garbarsky, dejó grabados en el ADN de la compañía y se transmitieron de generación en generación.

Hace unos años decidimos trazar un nuevo plan, el más ambicioso que nos habíamos propuesto hasta el momento, hacer una ECIPSA Internacional. Y vaya si lo estamos consiguiendo.

En dos años iniciamos operaciones en Paraguay, adquirimos tierras en Estados Unidos, empezamos a proyectar Marcos Tower, nuestro primer edificio en la Ciudad de Panamá, inauguramos las oficinas de ECIPSA en Israel, país para el cual suscribimos un acuerdo de exclusividad con Crystal Lagoons® para nuestros desarrollos, que luego replicamos para el Estado de San Pablo, Brasil.

Así como hemos construido una impecable trayectoria en Argentina, facilitando el acceso a la vivienda a más de 13.600 familias y consolidamos nuestro recorrido en el mercado

de capitales, llegar a nuevos públicos, nuevas culturas e idiosincrasias nos demanda continuar trabajando por una mejor versión de nosotros y parte de ello es este nuevo capítulo que empezamos a escribir en la historia de Grupo ECIPSA, el de la sostenibilidad.

Comenzar a transitar este camino era imprescindible para potenciar e impulsar nuestro propósito. Entendernos desde una mirada ESG, construir sobre nuestros sólidos cimientos una compañía sostenible en el largo plazo, comprometida con mejorar la calidad de vida de las personas, seguramente nos lleve a otros 45 años más de sueños cumplidos.

Los invito a leerlo.

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'JG', written over a white background.

Jaime Garbarsky

Presidente Grupo ECIPSA

Sobre el reporte

Presentamos nuestro Reporte de Sustentabilidad 2023, que por primera vez, reúne en un único documento nuestro accionar en términos de desempeño económico, social y ambiental, por el período iniciado el 1 de enero de 2023 y finalizado el 31 de diciembre de

2023. El mismo se elaboró conforme a los Estándares GRI, informando además, la contribución a los Objetivos del Desarrollo Sustentable (ODS) de Naciones Unidas, sumándonos a los desafíos de la agenda global.

Agradecemos la contribución de nuestros colaboradores que aportaron la información relevante y pertinente de sus áreas. La revisión de los contenidos y aprobación final del presente reporte estuvo a cargo de la Gerencia de Relaciones Institucionales, Comunicación y Sustentabilidad.

Nuestra trayectoria



+45

AÑOS DE EXPERIENCIA



+100

PROYECTOS



+2.000

HECTÁREAS
DESARROLLADAS



13.600

UNIDADES ENTREGADAS
Y FINANCIADAS
POR GRUPO ECIPSA



+1 BN

DE DÓLARES INVERTIDOS
EN DESARROLLOS

Cifras con impacto 2023



18.5 mil
Clientes activos
NPS 36



+ 3.700
Puestos de trabajo indirecto
90% de contrataciones a
proveedores locales de cada
desarrollo.



56%
Colaboradoras mujeres
50% Responsables y jefes
de áreas mujeres.
5.997 Horas de capacitación
a colaboradores.



+ Digitales
- Huella de Carbono
+227 mil hojas de papel se dejaron
de imprimir, el equivalente a
1,18 Tn CO₂(e)/kg no emitidas.



\$ 25.100
millones
En inversiones en productos
inmobiliarios.
Subimos nuestra calificación
de riesgo a BBB+

La Empresa



01

Capital físico e intelectual

02

Capital social y relacional



03

Capital humano



04

Capital natural



05

Capital económico financiero



06

La Empresa

01

02

03

04

05

06



Sobre ECIPSA

GRI 2-1 • GRI 2-23

Desde hace más de 45 años, **nos dedicamos a mejorar la calidad de vida de las personas con innovación en real estate en todas las comunidades donde operamos.**

Somos un holding empresario integrado por desarrollistas y fiduciarias en el mercado de real estate con una importante trayectoria corporativa y una historia de visiones innovadoras y éxitos empresariales en el sector.

+ 100

Emprendimientos consolidados

+ 13.600

Unidades entregadas

+ 2.000

Hectáreas desarrolladas

Misión:

En Grupo ECIPSA desarrollamos emprendimientos y sistemas residenciales innovadores que mejoran la calidad de vida de las personas, potenciando el desarrollo económico, social y urbanístico de las comunidades donde operamos.

Visión:

Ser una empresa líder en real estate innovador con presencia global.



Nuestros valores genéticos: Lo que somos



Nuestra pasión distingue todo lo que somos y todo lo que hacemos como grupo humano. Somos intensamente sanguíneos con la realización de nuestras ideas y esperamos la misma intensidad en todos aquellos que desean trabajar con nosotros.

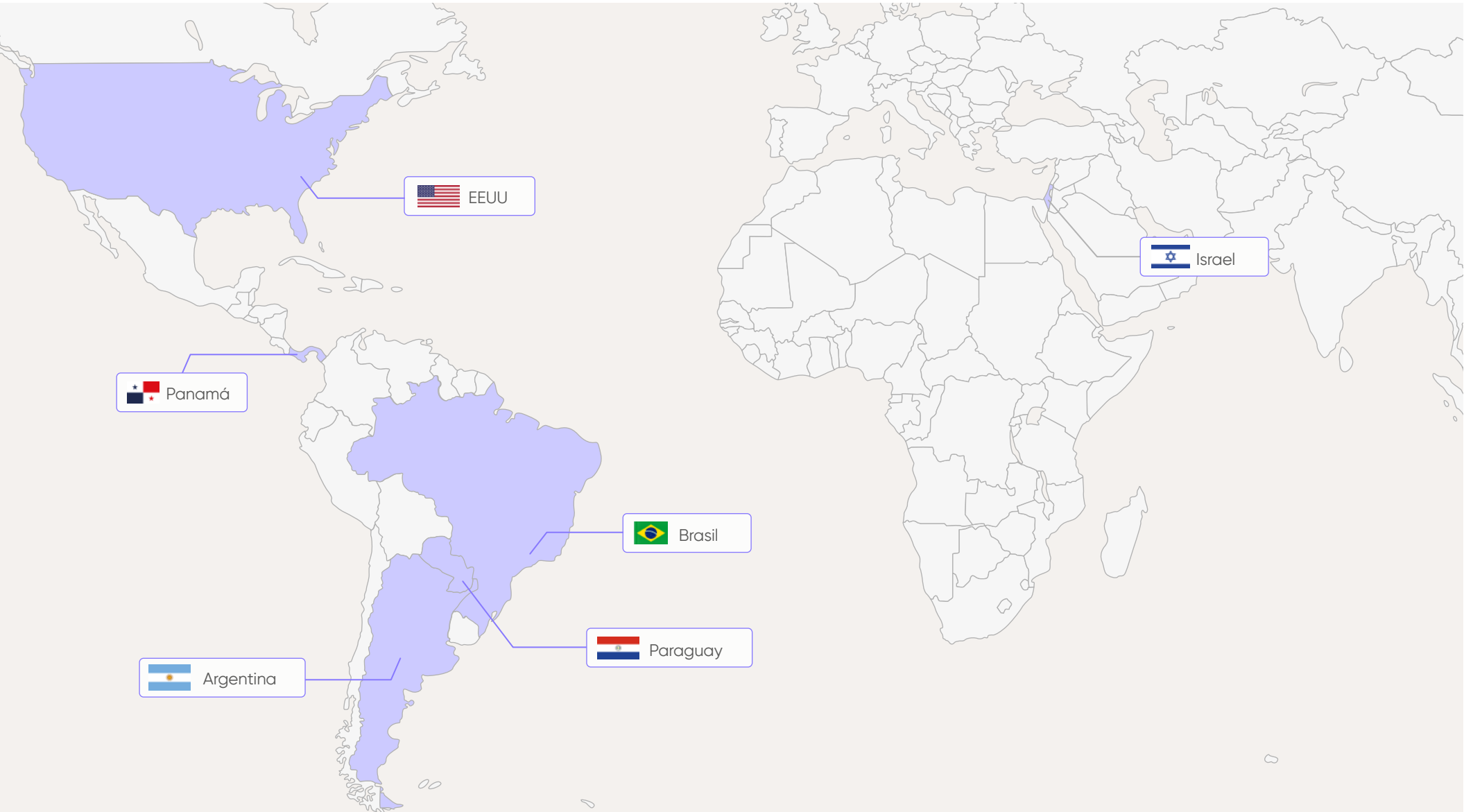
Jamás renunciamos a nuestra irrefrenable tendencia a la acción. Actuamos, resolvemos y consolidamos. La acción es el gen que nos convierte en líderes indiscutidos de nuestro sector.

Nos resistimos a la idea de que las cosas no pueden ser siempre mejores de lo que son. Nos une la innovación, el desarrollo de soluciones y la creación de valor para cada una de nuestras iniciativas.

Crecimiento local e internacional

GRI 2-1

- 2024:**
- Inauguramos oficinas corporativas y comerciales en Israel.
 - Nuevo mercado: San Pablo, Brasil.
 - Iniciamos Proyecto Marcos Tower, Costa del Este, Panamá.



Crecimiento local e internacional

Nuestra sede central se encuentra en Córdoba, Argentina. Actualmente tenemos presencia en 9 provincias de Argentina y en Paraguay, Panamá, Israel, Estados Unidos y Brasil.

Oficinas corporativas

E Córdoba

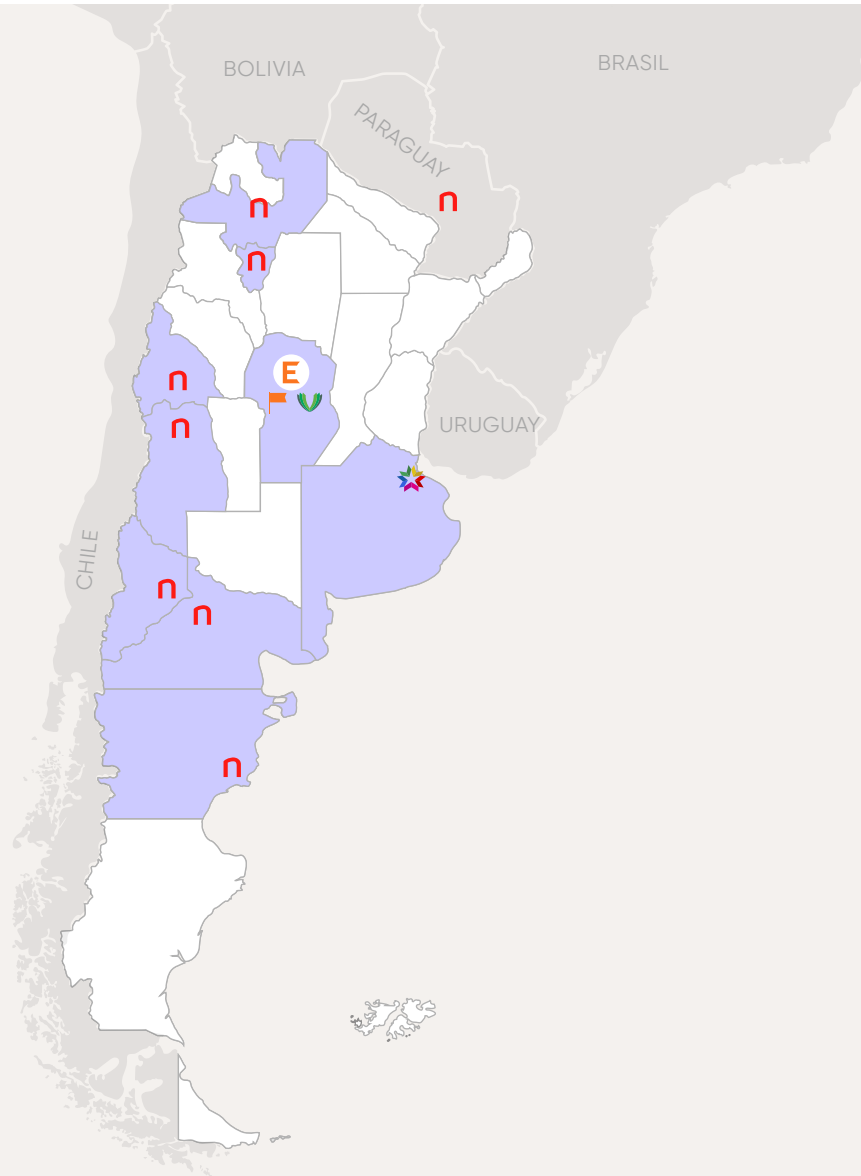
Sucursales comerciales

 MilAires

 Natania

 Valle Cercano

 Emprendimientos hito



Proyectos

- 41** San Juan
- 19** Córdoba
- 13** Mendoza
- 9** Salta
- 8** Tucumán
- 6** Neuquén
- 2** Chubut
- 2** Río Negro
- 2** Asunción (PY)
- 1** Buenos Aires

Nuestra historia

GRI 2-1

1977

Nace **Grupo ECIPSA**, fundada por Marcos Garbarsky, se consolida como una constructora de viviendas financiadas a través del Banco Hipotecario Nacional, desarrollando también obras públicas y privadas dentro de los rubros viales, civiles y sanitarios.



1986

Lanza al mercado sanjuanino, su marca **Natania**, convirtiéndose a la empresa en pionera en implementar un sistema con financiación propia a largo plazo para la adquisición de viviendas.



1991

Crea **Las Delicias**, el primer country de vivienda permanente del interior del país, en alianza con Roggio, una de las principales empresas constructoras de la provincia.



1995

Presenta el segundo country de la ciudad, **Lomas de la Carolina**, con cancha de golf para adultos y niños. El mismo año lanza la primera ON Pyme del mercado de capitales en Argentina.



1997

Nace **Valle Escondido**, la primera Master Planned Community del interior del país. El mismo año realiza la primera securitización de cartera hipotecaria no bancaria, y lleva adelante la asociación estratégica con el Grupo Busan y con Valmy Corporation de Suiza.



Nuestra historia

1998

Lanza **ECIPSA Tower**, el primer Fideicomiso Financiero Inmobiliario del país con oferta pública y doble calificación para el mercado internacional.



2000

En la provincia de Córdoba, crea el emprendimiento **Club de Campo El Bosque**. En el mismo año se emiten nuevas Obligaciones Negociables.



**2005
2006**

Se presenta **TierraAlta Ecopueblo y Valle del Golf**, respectivamente. Este último se convirtió en el primer country del país con una cancha de 27 hoyos con el sello de Nicklaus Design. Además, la empresa concretó la adquisición de **SAP**, el ERP número 1 del mundo. En paralelo, **Natania** comienza a expandirse en Mendoza.



2007

Acuerdo con fondos de inversión estadounidenses: JER Investments LLC. & Caravel Management LLC.

2008

Vende su sociedad cotizante, **Euromayor S.A.**



Nuestra historia

**2009
2010**

Inicia el proceso de desarrollo organizacional de **ECIPSA** y **Natania** que la llevarían a dónde está hoy. Planteando una nueva visión y re diseño de procesos claves. Además, nace un nuevo proyecto para la ciudad de Córdoba: **Valle Cercano**.

2011

Incorpora el Sistema de Planeamiento y Management Estratégico, "Balanced Scorecard" de Kaplan y Norton (Harvard University) para su estrategia e inaugura su primera sucursal en Tucumán.

2013

Se concreta la apertura de **Natania** en Salta.

2014

Lanza la III serie de ON Pyme y se concreta la incorporación del CRM Gestar.

Apertura de sucursales **Natania** en Neuquén y Chubut.

2015

Se adquiere el primer terreno en Buenos Aires, donde actualmente desarrolla **MilAires**, el mayor emprendimiento para la clase media de CABA.



Nuestra historia

2017



2018



2020



2021

2022



Comienza la operación de **Natania Directa**, posibilitando la entrada de inversores a los productos comercializados por **Natania**. Se inaugura **E-call**, un centro de contacto omnicanal para brindar soluciones a los clientes de **ECIPSA**.

Nueva colocación de Obligaciones Negociables y al año siguiente alcanza la aprobación del programa global de Fideicomisos Financieros Natania por la Comisión Nacional de Valores (CNV).

Grupo ECIPSA fue rankeado como The Americas' Fastest Growing Companies del periódico británico Financial Times. Además, la empresa alcanzó el tercer lugar en "Employers for Youth", entre las mejores empresas de Argentina para jóvenes profesionales.

Se lanza **MilAires**, el proyecto residencial para la clase media de CABA más importante de la última década con el Showroom más imponente de Argentina con 1.500 metros cuadrados cubiertos. Además, por segundo año consecutivo, la empresa fue rankeada en el The Americas' Fastest Growing Companies del Financial Times, quedando en el top 10 en rubro de real estate con mayor velocidad de crecimiento.

FixScr, asociada la internacional Fitch Ratings, califica a **Construir SA** como compañía altamente confiable (BBB).

MilAires recibe el Premio anual APPI, a la innovación en materia de comercialización y financiamiento en el marco de la Expo Real Estate Argentina. Ese mismo año se concreta la internacionalización de la compañía con la llegada de **Natania** a Paraguay en asociación con INMO Desarrollos. Se presentó el primer proyecto, Natania 85 y se abrió la sucursal de Asunción.

FIXScr (Fitch Ratings) subió la calificación a BBB+ en grado de inversión.

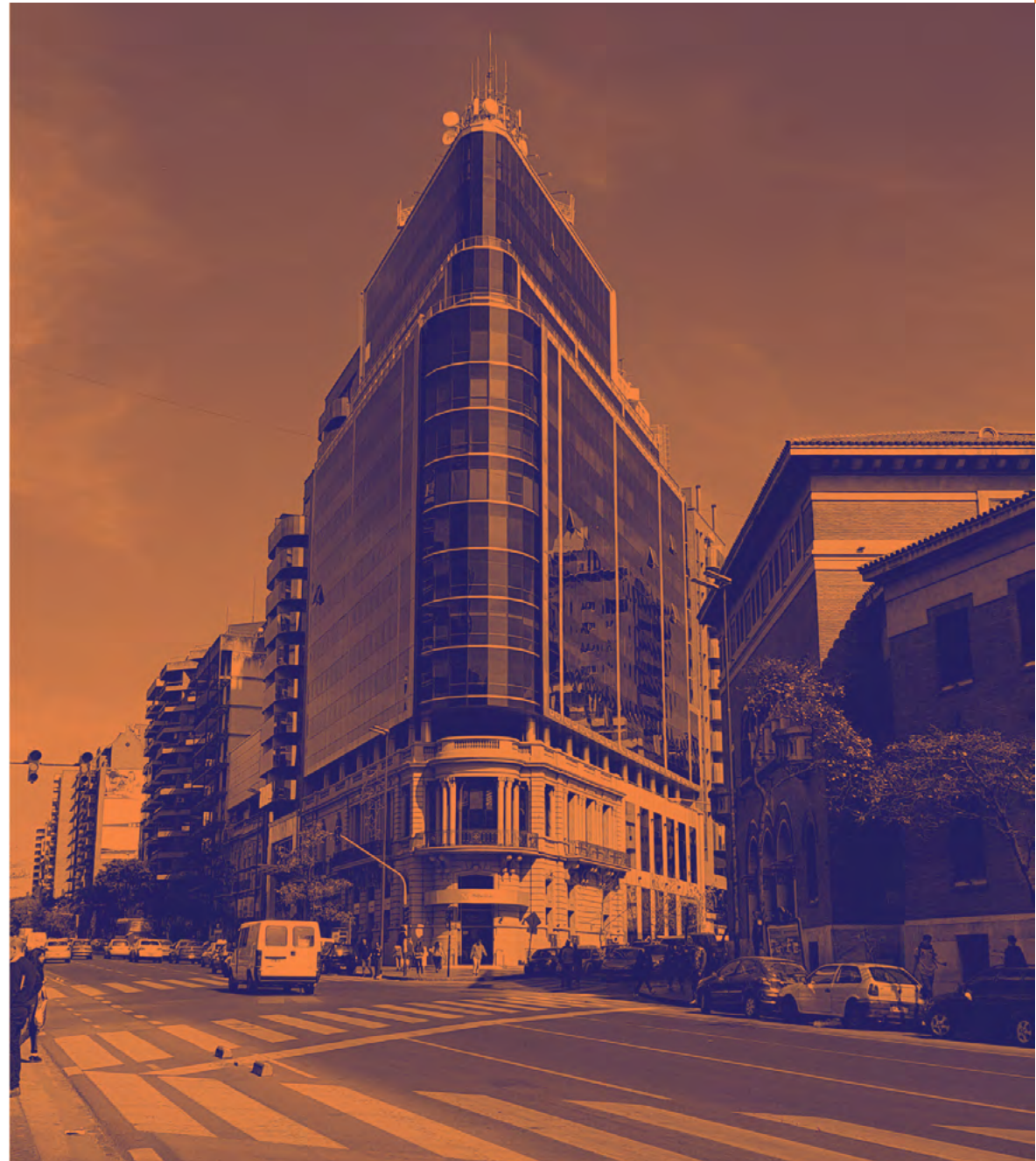


Nuestra historia

2023 Hitos importantes

- Firma de exclusividad de **Crystal Lagoons®** para Israel por medio de un Master Agreement para el desarrollo de proyectos inmobiliarios de real estate, Public Acces Lagoons (PAL™) e híbridas.

Zeev Kirtchuk se incorporó al equipo de **Grupo ECIPSA** como Director Ejecutivo para liderar el proceso de expansión de la compañía en Israel.
- Adquisición de terreno (28 acres) en Palm Bay, Florida, Estados Unidos.
- Adquisición del 50% a IRSA de Quality Invest S.A., sociedad propietaria del ex predio de Nobleza Piccardo de 15.9 hectáreas en San Martín, Buenos Aires. Allí se desarrollará el emprendimiento de usos mixtos de mayor envergadura de los próximos 20 años de Argentina.
- Colocación de la V Serie de Obligaciones Negociables de **Construir S.A.**
- Entrega de la unidad 13.500 en la historia de **Grupo ECIPSA**, durante la inauguración del edificio Natania 57 en San Juan.



Nuestra estrategia

GRI 2-22 • GRI 2-23 • GRI 2-24

Somos una empresa sólida desde los cimientos. Por eso nuestra estrategia corporativa se sustenta en la planificación bajo la metodología **Execution Premium Process** que integra todas las prácticas en un sistema que da foco estratégico a la organización y crea los mecanismos necesarios que garantizan la ejecución y el aprendizaje continuo para obtener resultados sostenibles.



Lineamientos clave

Creación de valor a largo plazo

Orientación a las personas:

Estamos atentos a las necesidades de nuestros clientes y colaboradores, enfocando nuestros esfuerzos en proporcionarles verdaderas experiencias de satisfacción.

Mejora continua: Nos desafiamos día a día en la excelencia de nuestra gestión, incorporando mejoras a los procesos e impulsando el aprendizaje continuo.

Confianza: honramos y respetamos nuestros compromisos, generando vínculos a largo plazo con todos nuestros stakeholders.



Globalización de servicios

En los últimos años hemos alcanzado nuestro plan de expansión y consolidación local. Desde 2022 nos encontramos en plena expansión internacional, lo que ha significado un crecimiento exponencial para la compañía. En Argentina, estamos presentes en 9 provincias del país y a nivel global tenemos operaciones en Paraguay, Israel, Panamá, Estados Unidos y Brasil con planes de expansión en otros países de la región.

Diversificación de productos

Nos identificamos como una compañía que pone a nuestros clientes y sus necesidades en el centro, es por eso que nuestros productos y propuestas evolucionan para acompañar a nuestra cartera. A través de nuestras diferentes marcas comerciales, desarrollamos propuestas a medida de nuestros clientes, persiguiendo siempre su satisfacción a través de desarrollos que mejoren su calidad de vida.

Temas materiales priorizados

GRI 3-1 • GRI 3-2 • GRI 3-3

Los temas materiales son aquellos que se consideran los más importantes para una compañía por el impacto que pueden generar en sus grupos de interés en relación a criterios ambientales, sociales y de gobernanza.

Por este motivo, realizar un proceso de análisis y definición de los mismos, nos aporta una visión holística de los riesgos y oportunidades para el negocio, permitiéndonos crear valor, haciendo foco en la gestión de los asuntos más relevantes.

Para este reporte, trabajamos en la identificación y priorización de los temas más importantes para nuestra organización. Para ello, consultamos a nuestros colaboradores mediante una encuesta interna, cuáles consideraban que eran los temas de mayor importancia según el impacto que generamos con nuestras operaciones.

Luego de este proceso del que participaron más de 140 miembros de la compañía, se validaron los resultados internamente junto con los lineamientos estratégicos de Grupo ECIPSA, conformando el siguiente listado de temas materiales:



Eje Ambiental



Eje Social



Eje Gobernanza y Negocio

A nivel corporativo

- 1 Gestión de residuos
- 2 Eficiencia energética y energías renovables
- 3 Despapelización

A nivel operaciones

- 1 Huella de Carbono y otras emisiones GEIs
- 2 Adaptación al cambio climático
- 3 Uso de materiales sustentables

Colaboradores

- 1 Seguridad, salud y bienestar de colaboradores
- 2 Calidad de vida, conciliación y beneficios a colaboradores
- 3 Formación y Desarrollo del Capital Humano

Cadena de valor

- 1 Relación con la comunidad
- 2 Contribución al desarrollo local y comunitario
- 3 Gestión responsable de personal indirecto en obras

Clientes

- 1 Satisfacción del cliente, calidad del productos y servicios
- 2 Gestión de reclamos de clientes
- 3 Innovación continua en servicios y productos

Transparencia

- 1 Ética Empresarial
- 2 Cumplimiento Normativo
- 3 Calidad de los estados financieros, correcta divulgación y auditoría

Stakeholders

GRI 2-15 • GRI 2-16 • GRI 2-29



Con la premisa de que las personas están siempre en el centro de nuestra gestión, en Grupo ECIPSA disponibilizamos diversos canales de comunicación y diálogo para cada uno de nuestros grupos de interés, para informar nuestro desempeño, recibir sugerencias, consultas y conocer sus necesidades.

Canales de diálogo por Grupos de interés



Clientes e Inversores en proyectos: contacto a través de newsletters, blog de noticias y revista, página web, redes sociales, E-Call.



Socios: contacto a través de presentaciones institucionales, reportes y reuniones informativas y de toma de decisiones.



Colaboradores: Viva Engage, correo institucional, grupos de whatsapp, redes sociales.



Proveedores y Contratistas: contacto a través de un newsletter cuatrimestral, además de la comunicación cotidiana con las áreas de pertinencia.



Medios de comunicación: contacto cotidiano a través de comunicados de prensa y relacionamiento uno a uno para entrevistas.



Entidades del Sistema Financiero: Presentación de EECC e Informes de Calificación de riesgo crediticio.



Funcionarios y Cámaras empresarias / Entidades de representación: Participación de representantes en encuentros sectoriales y actividades.

Además, es frecuente el relacionamiento a través de conferencias de prensa en el marco de entregas, anuncios de inversión o lanzamiento de productos.

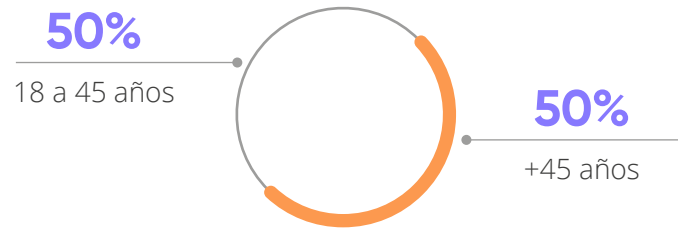
Stakeholders

Canales de comunicación

Web

Usuarios totales

38.047  **59%**  **41%**



Visitas

89.468  **2,5** tiempo de interacción medio

Sesiones por dispositivo

 **Tablet 0,30%**  **Desktop PC 46%**  **Mobile 53,70%**

Redes sociales, institucionales y comerciales

 **LinkedIn**

7.375 seguidores
323.696 impresiones
175 publicaciones

 **X**

204 seguidores
2.593 impresiones
52 publicaciones

 **Instagram**

102.561 seguidores
13 millones alcance total
1.980 publicaciones

 **Facebook**

175.491 seguidores
18,7 millones alcance total
824 publicaciones

 **YouTube**

2.410 seguidores
+ 6 millones de visualizaciones
129 publicaciones

Alianzas para crecer

Nos vinculamos con diversas organizaciones, sumando valor y sinergia a nuestras actividades, porque entendemos que los resultados se potencian cuando son compartidos.

Alianzas clave para la operación

ERP	
Auditorías	
Consultores estratégicos	
CRM	 
Servicios Financieros	
	
	
	
	
	

Alianzas estratégicas para el negocio

Internacionales	
	
	
	Uri Man
	
	
	
Locales	
	DAMIÁN MANUSOVICH VISIÓN REAL ESTATE
	

Participación en cámaras empresarias del sector

- Cámara Empresaria de Desarrolladores Urbanos (CEDU)
- Cámara Empresaria de Desarrolladores Urbanos Córdoba (CEDUC)
- Cámara Argentina de la Construcción (CAMARCO)

Gobierno corporativo

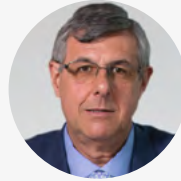
GRI 2-9 • GRI 2-10 • GRI 2-11 • GRI 2-12 • GRI 2-13 • GRI 2-19

El Directorio es el máximo órgano de gobierno, responsable de validar la estrategia corporativa, definir los objetivos estratégicos, aprobar el plan de negocios para crear valor y velar por el desarrollo de la compañía bajo los principios de honestidad, transparencia y crecimiento sostenible.

El Directorio se designa mediante asamblea de accionistas, por un período de 3 años. A nivel formal, las decisiones que toma el máximo gobierno de la compañía, se impactan en actas de reuniones de Directorio, en las que se resuelven los temas, generalmente por unanimidad. Cuando existen conflictos de intereses en los temas a tratar, el Director involucrado se abstiene de votar. Para las reuniones de Directorio y el orden del día a tratar, se reciben de manera previa informes de las distintas áreas involucradas, que contribuyen a la toma de decisiones.

La remuneración del Directorio es fijada y aprobada por la asamblea de accionistas, teniendo en cuenta el límite establecido en el artículo 261 de la Ley General de Sociedades y las normas pertinentes de la Comisión Nacional de Valores.

Directorio



Jaime Garbarsky
Presidente



Pedro Bustos
Vicepresidente



Walter Fuks
CEO

Directorio ejecutivo



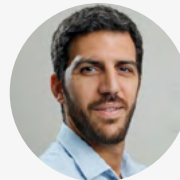
Karina Garbarsky
Adscripta al Directorio



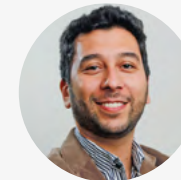
Tomás Naselo
Director de Desarrollo
de Nuevos Negocios
y Asuntos Legales Corporativos



Agustín Casado
Director de Desarrollo
de Nuevos Negocios
y Finanzas Corporativas



Ezequiel Bonomo
Director
de Desarrollo Comercial



Federico Iacomo Seltzman
Director
de Desarrollo Inmobiliario

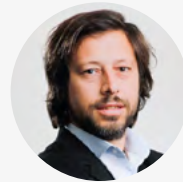
El Directorio además, es el encargado de nombrar a un grupo de Gerentes, ejecutivos de alto rango, con quienes definen la estrategia y son los encargados de ejecutarla y medirla. Durante el transcurso del año, el CEO interactúa con los Directores y Gerentes Corporativos, en reuniones mensuales, monitoreando los principales KPI definidos junto a la estrategia corporativa.

En línea con la expansión internacional, la compañía se encuentra en proceso de estructuración de sus filiales con equipos de dedicación exclusiva para liderar las operaciones en los nuevos países en los que se expande como el caso de Israel, Estados Unidos.



En 2023 se decidió constituir una gerencia corporativa idónea en temas de Sustentabilidad, con la finalidad de acompañar y reportar todo lo relacionado con el desarrollo sostenible de la compañía.

Top management



Mariano Cicarilli
Director de Operaciones



Pedro Delvecchio
Director de Inversiones



Lucio Ferez
CFO



Esteban Nazario
Gerente Corporativo
de Operaciones Comerciales



Santiago Gottero
Gerente Corporativo
de Administración y Sistemas



Gabriela Giraud
Gerente Corporativo
de RH&DO



Claudio Avellaneda
Gerente Corporativo
de Producción



Cecilia Bentolila
Gerente Corporativo
de RRH, Comunicación
y Sustentabilidad



Ariel Díaz
Gerente Corporativo
de Planificación
y Control de Gestión



Ética y transparencia en nuestras operaciones

GRI 2-24 · GRI 2-26

Código de conducta

En Grupo ECIPSA contamos con un Código de Conducta que reúne un conjunto de valores y comportamientos esperados, que guían las decisiones y acciones diarias de todas las personas vinculadas a la compañía. Es una declaración de los estándares más elevados de ética e integridad, que refleja la transparencia



y honestidad con la que desarrollamos nuestros negocios. Está diseñado para ayudarnos a cumplir con nuestras obligaciones, respetándonos dentro del lugar de trabajo y actuando con integridad en el mercado.

Todos los colaboradores reciben en su proceso de inducción un entrenamiento sobre el código de conducta y deben hacer un reconocimiento de haber leído y haber comprendido nuestro Código.



Comité de Ética

Es un órgano colegiado formado por miembros de la compañía para, entre otras funciones, analizar las denuncias recibidas, investigar los casos reportados y cuando corresponda, tomar medidas correctivas. Su accionar se rige por el Protocolo de respuesta a violaciones del Código de Ética.

Ética y transparencia en nuestras operaciones

Línea ética

Se trata de un conjunto de canales de comunicación para que colaboradores, clientes y proveedores puedan reportar de manera anónima, confidencial y segura posibles incumplimientos tales como: irregularidades, fraudes, corrupción, discriminación, acoso, entre otros.

Debido al compromiso de confidencialidad asumido por la organización, la solución es administrada por la firma BDO ARGENTINA, cuyo staff de profesionales totalmente independientes de la dirección de Grupo ECIPSA, son los responsables de registrar, revisar e informar las denuncias a los comités de transparencia designados, garantizando de esta manera la confidencialidad de los denunciantes.

Canales de comunicación para línea ética:



Correo electrónico exclusivo



Plataforma web: permite la carga de denuncias y su posterior seguimiento. Las mismas pueden ser de manera anónima o con identificación. La plataforma cuenta con un certificado de seguridad Secure Socket Layer (SSL), el cual garantiza la transmisión de datos entre el servidor y los denunciantes web, y en retroalimentación, de forma totalmente cifrada.



Línea telefónica gratuita: Habilitada las 24 horas, los 365 días del año mediante una solución mixta integrada por operadores telefónicos disponibles en el horario de 09:00 a 18:00 horas y un contestador automático fuera del horario. Las llamadas pueden ser realizadas de forma absolutamente gratuita desde todo el país. Se otorga un código único de identificación que permitirá al usuario consultar el estado de la denuncia en la plataforma web y realizar nuevos comentarios si así lo desea, a través de cualquiera de los canales de comunicación disponibles.

Capital físico e intelectual 02



Nuestros productos

GRI 2-6

Desde nuestros orígenes, en Grupo ECIPSA nos hemos centrado en proporcionar acceso a la vivienda, desarrollando emprendimientos y sistemas residenciales innovadores que mejoran la calidad de vida de las personas, potenciando el desarrollo económico, social, cultural y urbanístico de las comunidades en donde operamos.

A lo largo de los más de 45 años de trayectoria hemos desarrollado más de 100 emprendimientos en 12 ciudades y, construido y entregado más de 13.600 unidades entre lotes, casas y departamentos bajo distintas marcas comerciales.



Nuestras marcas

natania
tu casa en Argentina



02

Natania es un innovador sistema de financiación propio con más de 38 años de trayectoria.

Ofrecemos planes de acceso concreto a la vivienda propia, pensados para familias de clase media que no cuentan con alternativas ciertas y acordes a sus posibilidades económicas. Asesoramos y vendemos a nuestros potenciales clientes brindándoles la mejor opción, adaptándola a su interés y capacidad de pago.



Los clientes de Natania pueden elegir entre productos con diferentes características, siempre respetando ubicaciones estratégicas. Los departamentos pueden ser simples o en

condominio, cocheras, dúplex, casas y lotes en microbarrios cerrados o semicerrado a través de soluciones flexibles y financiadas a corto, mediano y largo plazo.



natania
tu casa en Argentina

88 Desarrollos
inmobiliarios

+ de **9.200** unidades entregadas

+**38 años** de experiencia

+**1.200** hectáreas desarrolladas

10 sucursales

En **2023**

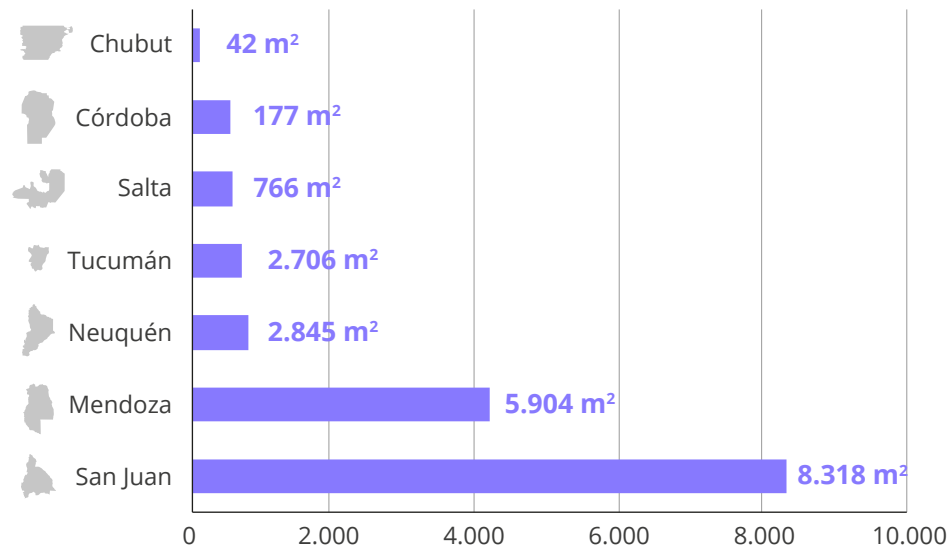
+ de **3.600** ventas entre
Planes y Directa

300 ventas mensuales
promedio

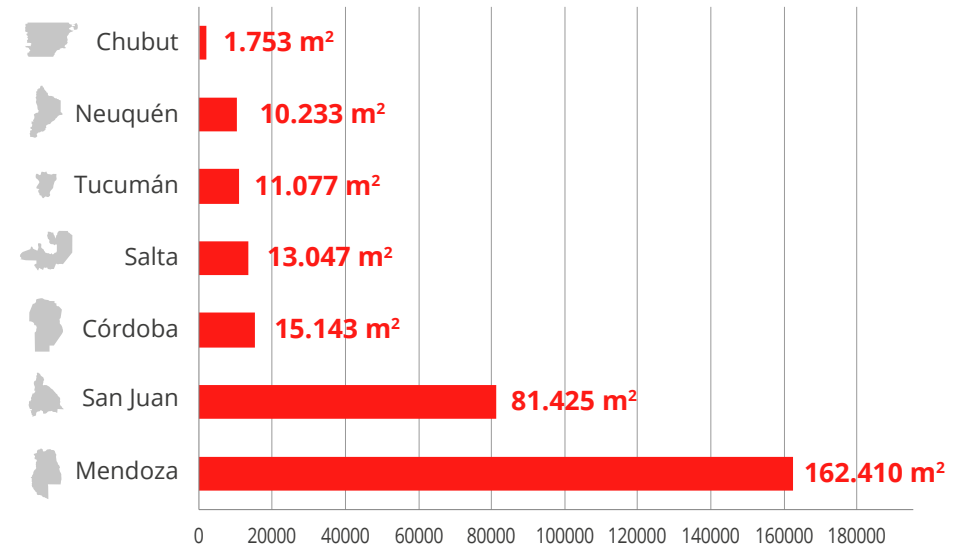
+ de **26** emprendimientos
en desarrollo

+ de **400** productos
entregados

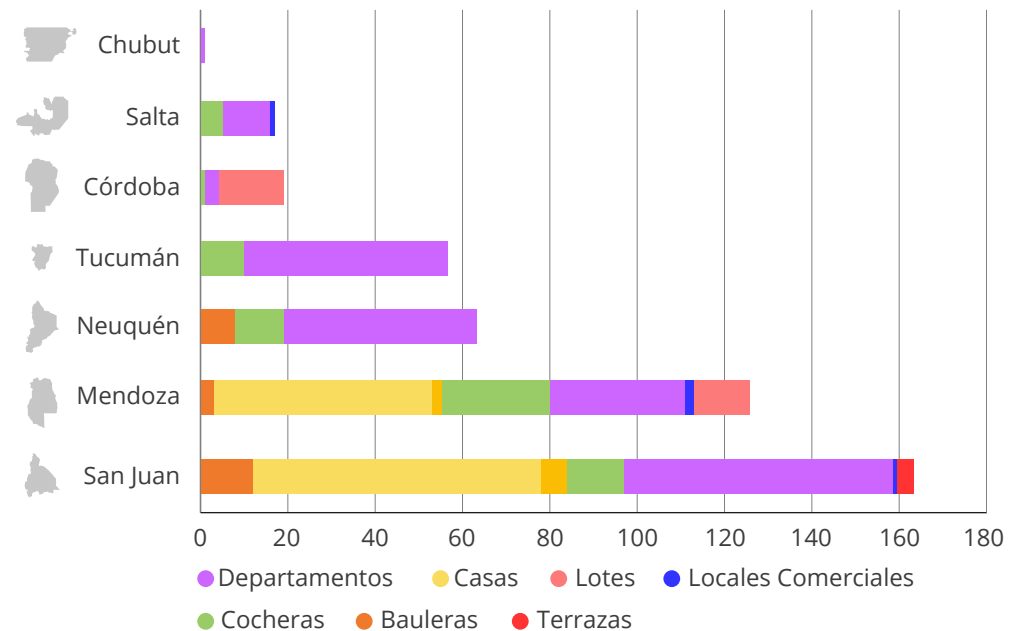
M² entregados por plaza en 2023



Desde el año **2006 hasta el 2023**, se desarrollaron y construyeron más de **295.000 m²** a través del sistema Natania



Distribución de los productos por plazas



natania directa

Con el correr del tiempo, surge Natania Directa, una unidad donde se continúan desarrollando y comercializando propiedades inmobiliarias para el uso, renta o capitalización. El sistema ofrece opciones de contado y financiación a corto plazo, con esquemas de adelantos y saldo en cuotas.

Gracias a Natania se puede acceder a un departamento -simple o en condominio-, dúplex, casa, lote o cochera a través de soluciones flexibles y financiadas a corto, mediano y largo plazo.

Todos los productos y tipologías que Natania ofrece se distinguen por:

- Ubicaciones estratégicas, cercanas a los centros urbanos, permitiendo proximidad a todas las áreas de servicios.
- Opciones de Deptos en Condominios con y sin amenities y de Casas en Microbarrios cerrados y semicerrados, con seguridad por diseño urbano.
- Construcción en Calidad Modelo Natania, con materiales de primera línea y excelentes terminaciones.
- Forestación y parqueización de los espacios públicos.
- Entrega con escritura.





VALLE CERCANO

TU LUGAR PARA VIVIR

Valle Cercano es una urbanización situada a 15 minutos al sur de la ciudad de Córdoba. Posee su propia área de comercialización y atención a clientes y propietarios.

El masterplan cuenta con 110 hectáreas contemplando grandes extensiones de espacios verdes y casi 1.400 lotes donde se desarrollan casas, dúplex y condominios cerrados con amenities.

Actualmente hay 6 barrios totalmente comercializados, de los 10 contemplados en la urbanización.



Ingreso

Río Negro esq.
José B. Cottolengo

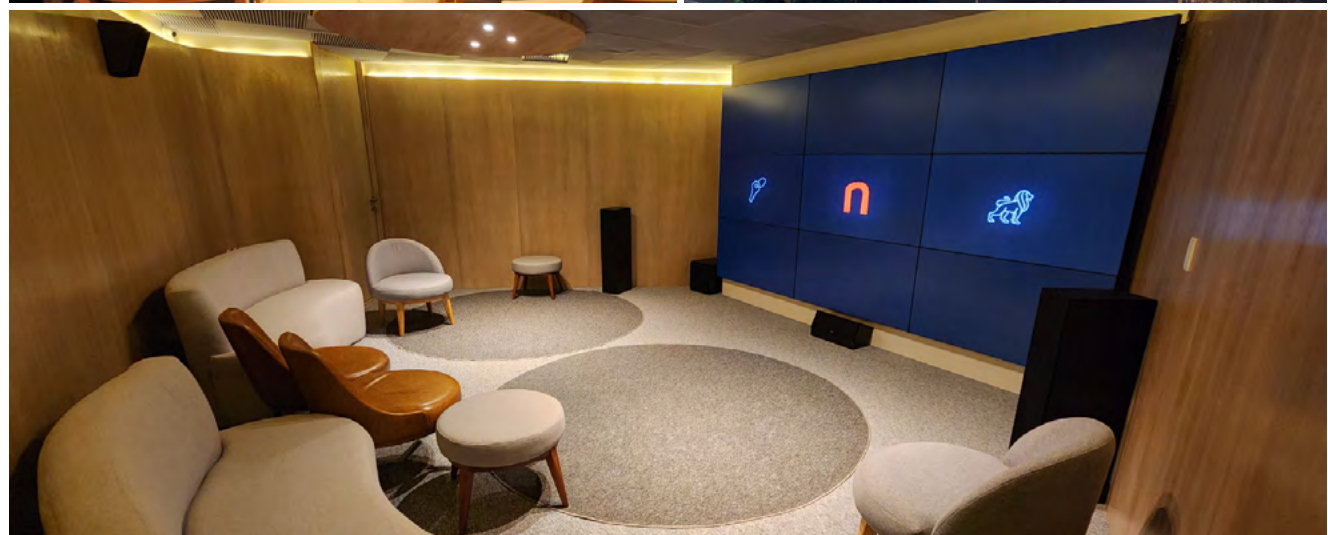


natania
tu hogar en Paraguay 🇵🇷

En 2022 internacionalizamos la compañía, siendo Paraguay el primer país donde iniciamos operaciones fuera de Argentina.

En noviembre de ese año, inauguramos nuestra primera sucursal Natania de Asunción, con un departamento modelo completamente equipado para que los interesados puedan vivir una verdadera experiencia desde el primer contacto con nosotros.

Además, en el marco del lanzamiento, anunciamos inversiones por más de 110 millones de dólares para los primeros desarrollos, entre los que se encuentran Natania 85 y Natania 86.



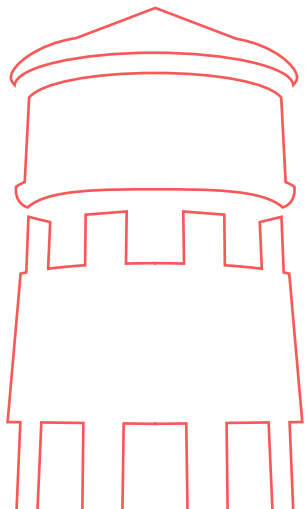


MilAires es nuestra marca para el proyecto residencial más importante de Buenos Aires. Se trata de una propuesta residencial 100% financiada que apunta a la clase media-alta o a un perfil inversor.

El primer MilAires está en construcción en Villa Devoto. A dos años del lanzamiento, el proyecto se encuentra vendido en más del 70% y el valor del m² se incrementó en un 83%, volviéndose un leading case comercial en CABA.



02





MilAires es un complejo residencial que combina naturaleza y seguridad. Full amenities y servicios, plena accesibilidad y una excelente ubicación son algunas de sus características distintivas.

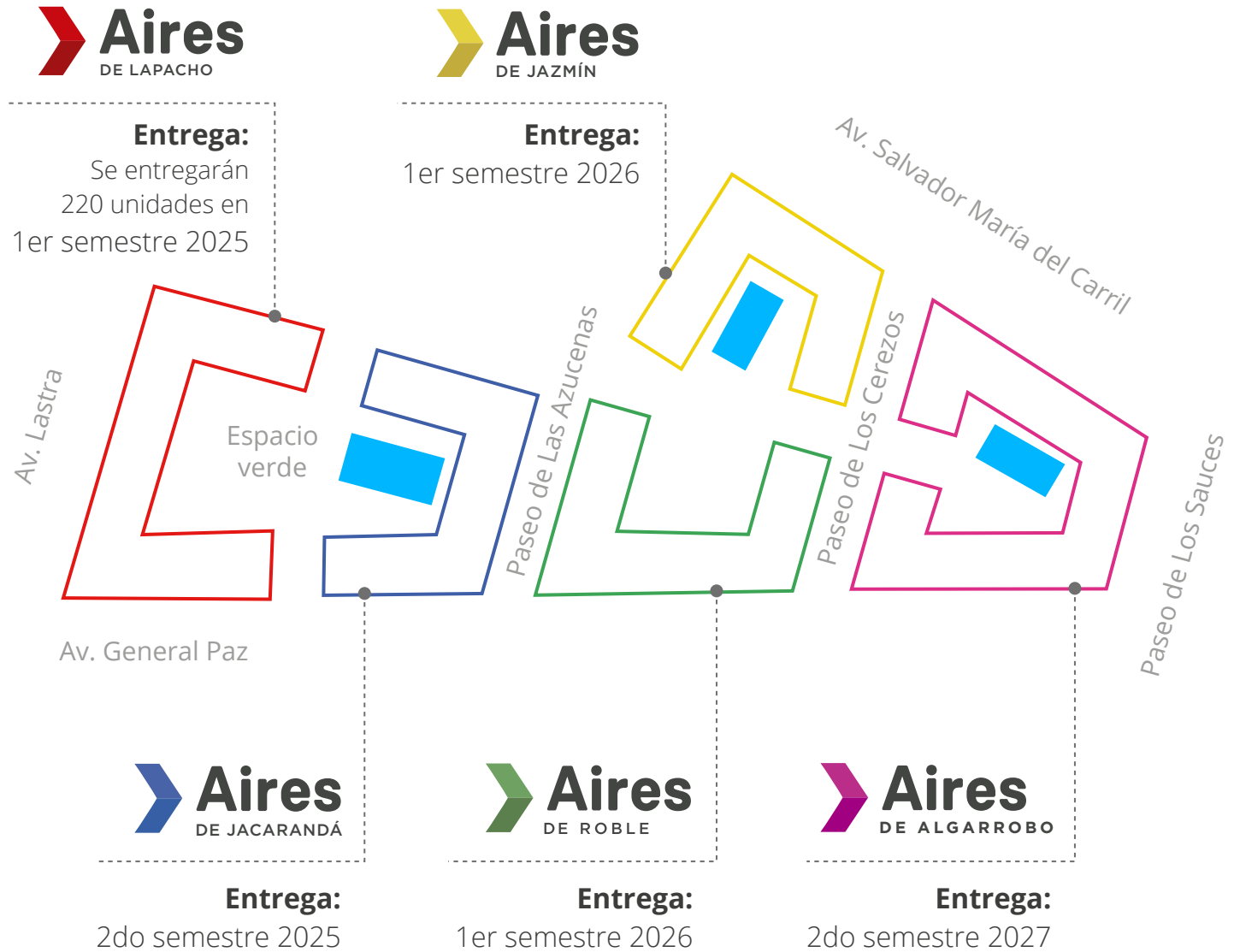
Este proyecto residencial de baja altura se lleva adelante en etapas y contempla distintas tipologías de 1 a 4 ambientes con balcón o terrazas privadas, todos con parrilla, incluidos los monoambientes.

MilAires en números

- **140 millones de dólares** inversión total estimada.
- **29.397,69 M²** superficie del terreno.
- **68.086 M²** superficie vendible dptos.
- **5 condominios** de baja altura con subsuelo.
- **871** departamentos.
- **527** cocheras.
- **6.000 M²** de espacios verdes.
- **640** deptos vendidos.
- **402** cocheras vendidas.
- **16.816 M²** de áreas exteriores.
- **1.766 M²** de amenities.
- **3.889 M²** de terrazas de uso común.
- **3 piletas** descubiertas.
- **1 pileta** cubierta.
- **2 espacios gourmet** dentro del complejo.
- **2 minimercado** dentro del complejo.
- **800 mts** destinados a espacios de corredor running.



Se prevé que el proyecto finalice en el año 2027, entregando unidades progresivamente desde 2025.





Actualmente, tenemos a disposición el Showroom más grande de Argentina de 1.500 m² que cuenta con un Departamento Modelo, donde aquellos clientes interesados podrán observar la calidad de la construcción y de las terminaciones.

En Grupo ECIPSA somos protagonistas de los tiempos en los que vivimos y nos comprometemos a aportar nuestro granito de arena para construir un mundo y una forma de vida más sustentable. Nuestra política consta de 3 decisiones:



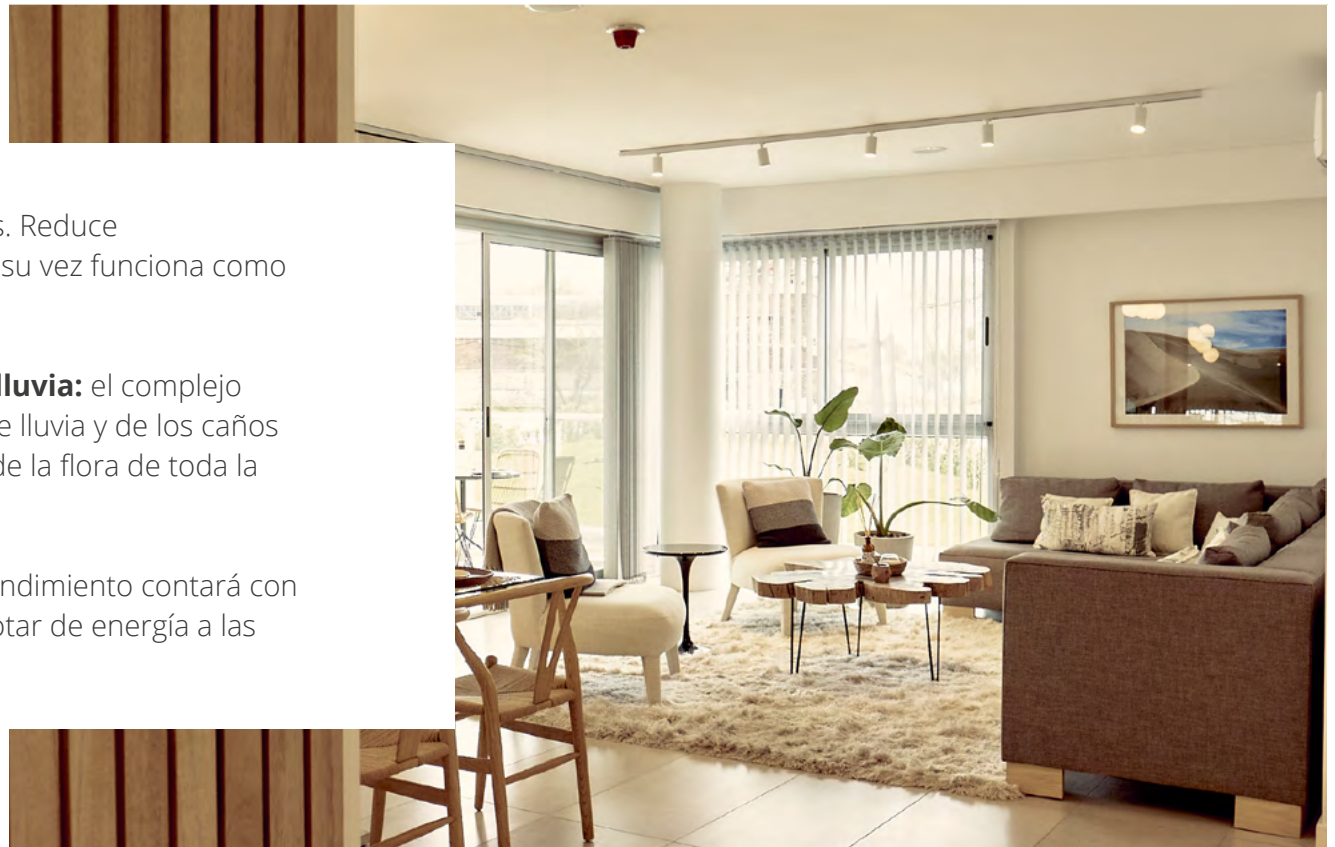
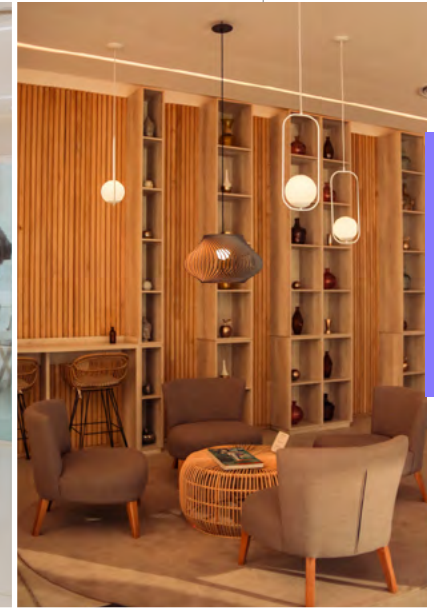
Vidrios DVH: en todas nuestras unidades. Reduce considerablemente el sonido exterior, y a su vez funciona como un aislante térmico.



Sistema de riego y acopio de agua de lluvia: el complejo contará con tanques de acopio de agua de lluvia y de los caños pluviales que serán utilizados en el riego de la flora de toda la explanada.



Ahorro energético: todo nuestro emprendimiento contará con luces LED y habrá paneles solares para dotar de energía a las luces exteriores.





WoOoW! tiene como foco el desarrollo de emprendimientos de primera categoría con el amenity N° 1 del mundo, las lagunas paradisíacas de Crystal Lagoons®. Se trata de la tecnología sustentable que permite construir y mantener lagunas cristalinas de tamaños ilimitados, con un bajo consumo de agua, utilizando una cantidad mínima de aditivos y energía.

Actualmente Grupo ECIPSA cuenta con dos acuerdos de exclusividad para desarrollar las Crystal Lagoons®, el primero de ellos en Israel y a comienzos de 2024 se firmó el segundo acuerdo para en el Estado de San Pablo, Brasil.

A través de WoOoW! se pretende reinventar el placer y darle relevancia al entretenimiento y la calidad de vida de los clientes.



Cientes

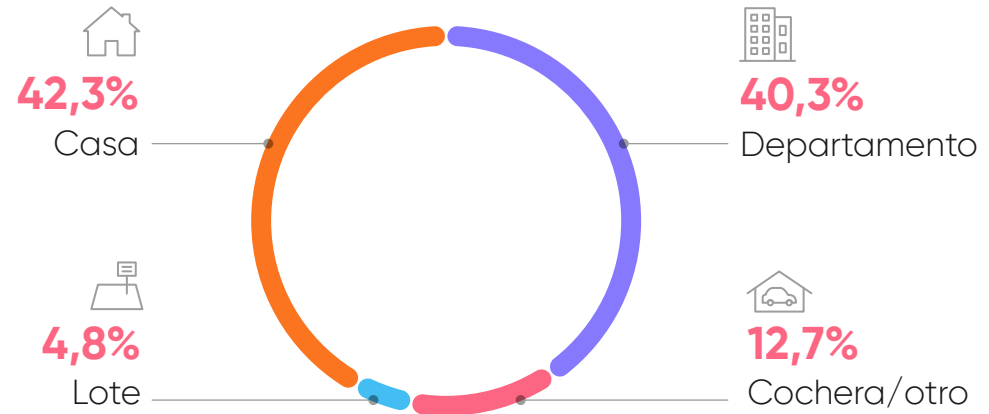
Para ECIPSA es primordial el vínculo con nuestros clientes. En este sentido, buscamos con ellos una relación transparente y a largo plazo. Al momento de evacuar sus inquietudes, trabajamos para asegurar una información clara y eficaz a través de nuestros distintos canales de comunicación. Cada cliente es único, por eso diseñamos planes de financiación adaptados a las necesidades de cada familia, con el fin de hacer posible el acceso a la vivienda propia.



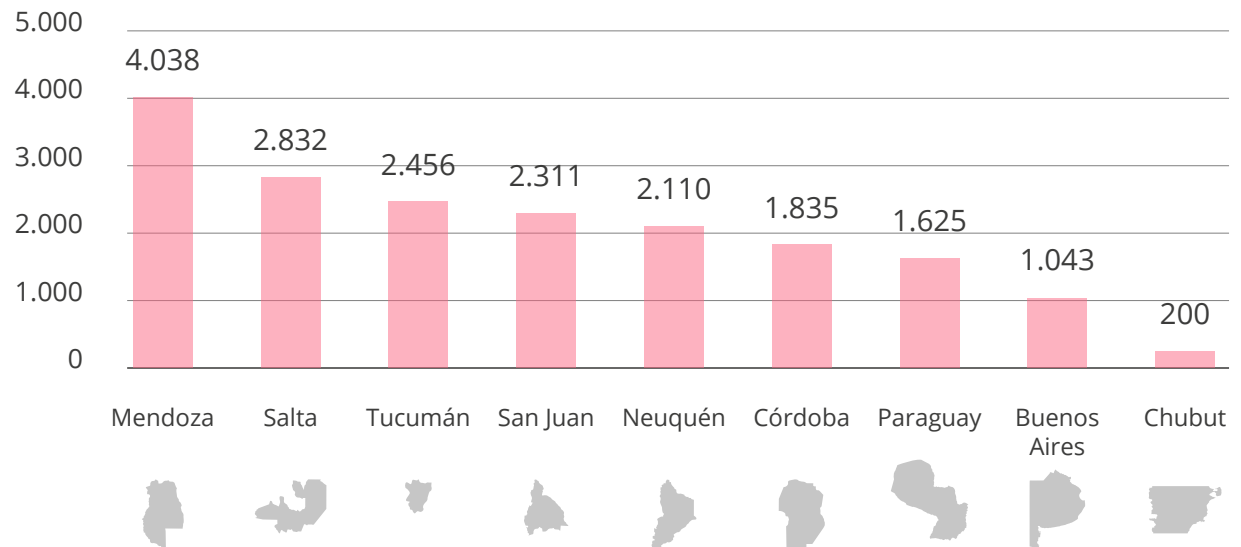
Contamos con un cartera de

18.5 mil
Clientes activos

Cientes por tipo de producto



Cientes por ubicación



Cómo financiamos a nuestros clientes

La financiación es clave para que cada vez más familias tengan la oportunidad de acceder a una vivienda propia.

Hace más de 45 años que ayudamos a las familias argentinas a cumplir su sueño. Largos años de experiencias y éxitos en el sector inmobiliario nos enseñaron cómo hacerlo cada día mejor, con un método seguro y confiable, con sensibilidad social y una profunda comprensión de lo que significa un desafío tan importante como el de la casa propia.

natania
directa

Formas de pago

Pago de contado	100% el producto puede estar en pozo, construcción o terminado.
Plan 100% financiado 20-50-30	Anticipo mínimo de 20%, 30 meses por el 50% del valor total, 30% al momento de la entrega.
Contado c/renta anticipada	100%. Producto en pozo.
Plan financiado PLAN +20-40-40	Anticipo mínimo de 20%, 30 meses por el 40% del valor total, 40% al momento de la entrega.

natania
tu casa en Argentina

Planes

Planes 100% financiados	Cuotas accesibles, sin intereses y sin anticipo.
Dispositivos electrónicos	Rápidos y seguros para la compra y pago de cuotas.
Oportunidades de Asignación	Anticipada y Financiación Propia.
Créditos Hipotecarios	Oficina especializada para su gestión.
Clientes al día	Contamos con un área dedicada a ofrecer soluciones para que nuestros clientes puedan mantenerse al día, amoldándonos a su realidad en cada momento.

MilAires
OASIS URBANO

Planes

Contamos con 4 Planes comerciales, según las necesidades de cada cliente.

Plan fácil	Anticipo de un mínimo del 20%, 42 cuotas hasta entrega a medida, 48 cuotas post entrega.
Plan a medida	Anticipo de un mínimo del 20%, 42 cuotas hasta entrega a medida, y 6 cuotas en la posesión.
Contado con renta	Renta anual con pago mensual.
Contado sin renta	Operación tradicional de contado.

“

“Estoy muy feliz, es un depto que disfrutaré con mis nietos. Por suerte la relación con el equipo de Natania siempre fue buenísima, muy atentos, siempre respondiendo mis dudas”



Albina Yunes
Neuquén

“

“Empecé mi plan con Natania porque era una gran oportunidad para llegar a mi depto propio. En poco tiempo resulté adjudicataria, así que estoy muy feliz”



Bárbara Beaudean
San Juan



Comunicación con nuestros clientes



Promovemos la confianza en nuestros servicios gracias a la comunicación permanente con usuarios a través de diversos soportes y canales de contacto. Todos los reclamos son atendidos y tratados, a fin de asegurar una pronta respuesta y posterior solución.

Los canales de contacto para post-venta que ofrecemos a nuestros clientes se realizan en:

- **Sucursales** donde contamos con un sector de Venta y Post Venta con atención 100% personalizada y con horarios de lunes a sábados.
- Nuestro **Call Center**, con atención de lunes a viernes de 9 a 21 y sábados de 9 a 13. Contamos con asesores especializados, encargados de brindar respuestas vía telefónica o en nuestras redes sociales (Facebook e Instagram).
 - **41** personas brindando el servicio (Asesores + Staff).
 - **2** Países alcanzados.
 - **+258.000** llamadas realizadas.
 - **+158.000** Interacciones en el canal de WhatsApp en nuestro BOT.

Durante el 2023:

30.978
contactos de Clientes.

24-48 horas
es el tiempo estimado de resolución de las consultas.

1.216 reclamos
recibidos, que representan sólo el 4% del total de contactos.

4 días
es el tiempo promedio de resolución, según complejidad del caso.



El NPS es una métrica utilizada mundialmente que mide el nivel de recomendación de una empresa a un familiar o amigo. Se mide con una única pregunta **¿Con qué probabilidad lo recomendarías a un familiar o amigo?** La respuesta es de 0 a 10.

Para el cálculo se toma el porcentaje de promotores y se le resta el porcentaje de detractores, considerando que del 0 al 6 son detractores, 7 y 8 pasivos, 9 y 10 promotores.

En los últimos años hemos tenido un crecimiento en el valor de NPS, gracias al trabajo realizado en pos de la reducción de clientes detractores y crecimiento de los promotores.

A nivel de mercado somos referentes ya que no existen mediciones publicadas de empresas similares. A su vez, tenemos armado un proceso de feedback continuo, donde capturamos la percepción y experiencia de los clientes. Ante un cliente que responde como detractor, tomamos las acciones necesarias de contención y resolución para reconvertir su experiencia.





Capital social y relacional 03

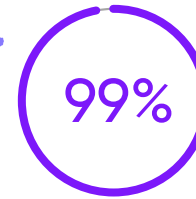
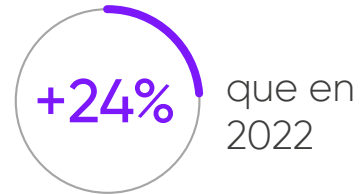
01
02
03
04
05
06

Proveedores

GRI 413-1 • GRI 204-1

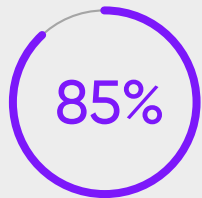


789 proveedores
en 2023



Proveedores
nacionales

03



Proveedores de obra,
de los cuales:

95% son contratistas y un
5% son intermediarios de
materiales o fábricas.



Proveedores de servicio
de marketing, consultoría
o servicios tercerizados
relacionados con
administración.

+ de \$ 11.858 millones
en compras

Gestión de la cadena de valor

Los proveedores se configuran como aliados claves en el desarrollo de nuestros emprendimientos. En efecto, realizamos especial foco en la evaluación, el seguimiento y la transparencia en todo el proceso de compras.

Al comienzo de cada desarrollo realizamos el proceso de **licitación** y posterior **adjudicación** del contratista, teniendo en cuenta nuestro Manual de Procedimiento de Control de Gestión y Licitación de Contratos.

Durante la obra realizamos **auditorías** periódicas para asegurar que las tareas se ejecuten en un entorno seguro, adecuado y según las normativas vigentes. Ponemos especial atención en:



Programa de seguridad aprobado por ART.



Nómina de personal cubierto por ART.



Programa de capacitación.



Orden y limpieza: recipientes de basura, acopio de materiales señalizados y áreas de circulación limpias.



Condiciones peligrosas: tableros eléctricos, conductores / prolongaciones, uso de los elementos de protección personal, protección de máquinas, señalización de advertencia, entre otros.



Equipos e instalaciones: inspección detallada debiendo cumplir con un check list específico para poder operar.



Los contratistas trabajan dentro del plazo de obra, según corresponda:



Obras de infraestructura:
5 meses de duración promedio.



Obras de edificios: 24 meses de duración promedio.

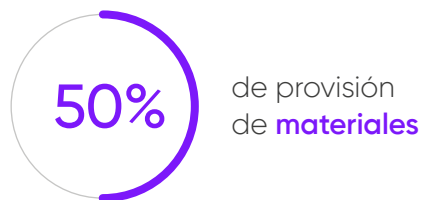


Proyectos: entre 3 y 18 meses de duración promedio según la complejidad.



Servicios de asesoramiento, consultoría: se contratan por períodos anuales o mayores; salvo proyecto concreto.

Proveedores en obra



Contrataciones de producción



Procedimientos de seguridad, salud y medio ambiente para contratistas, subcontratistas o proveedor prestador de servicios

Con el objetivo puesto en la salud, la seguridad y el medio ambiente, desde Grupo ECIPSA promovemos normas de trabajo y seguridad adecuadas en pos de garantizar la protección de toda persona que esté bajo nuestra órbita de trabajo (empleados propios, terceros subcontratados, proveedores prestatarios de servicio y/o cualquier individuo externo a la relación contractual pero que esté afectado a los trabajos en obras). Las mismas son de carácter obligatorio, y podrán complementarse con exigencias adicionales según las características propias de cada proyecto y sus respectivos contratos.

En este sentido, desde Grupo ECIPSA garantizamos seguridad y óptimas condiciones de trabajo para cualquier persona que esté trabajando en cualquiera de nuestras obras, independientemente al vínculo contractual establecido.

La finalidad de estas normas es extender a las tareas de las subcontratistas o proveedores prestadores de servicio, la aplicación de nuestra política interna en materia de Seguridad, Salud y Medio Ambiente.



Proceso de evaluación de proveedores

En Grupo ECIPSA impulsamos diariamente la excelencia de nuestra gestión, incorporando mejoras a los procesos y promoviendo el aprendizaje continuo.

Contamos con **procesos y políticas** que permiten asegurar un entorno seguro de trabajo y un adecuado seguimiento y control de cada obra, junto con una rigurosa evaluación de los contratistas que operan en nuestros distintos desarrollos.

La **evaluación de contratistas** está a cargo de la Dirección de Obra correspondiente. La misma consta de cuatro instancias de evaluación:



- Contratista principal de edificios y viviendas
- Contratista de "Apertura de calles"
- Contratista principal de infraestructura
- Contratos directos de edificios

¿Qué se evalúa para llegar a la puntuación final del proveedor?

Calidad

Aspectos generales

Cumplimiento

Antecedentes de desempeño en otras obras

Luego de esta evaluación el Director de Obra y el Jefe de Construcciones realizan una revisión final del proveedor.



Comunicación

Nuestro principal canal de comunicación administrativo es a través de nuestro **Portal de Proveedores**. Allí los proveedores pueden cargar y hacer el seguimiento de sus facturas y descargar las órdenes de pago.

- ✓ **Agilizar los tiempos de carga.**
(Subiendo el archivo se completan los campos automáticamente).
- ✓ **Minimizar errores.**
- ✓ **Automatizar la contabilización de las facturas en SAP incorporando, además, la posibilidad de subir facturas en dólares y notas de crédito.**



Las **consultas o reclamos** por parte de proveedores -internos o externos- son recibidas vía mail o teams (en el caso de internos), y una persona encargada del área brinda las respuestas correspondientes.





01

02

03

Capital humano 04

05

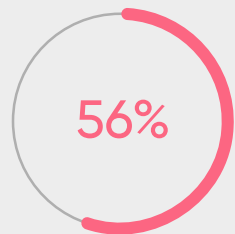
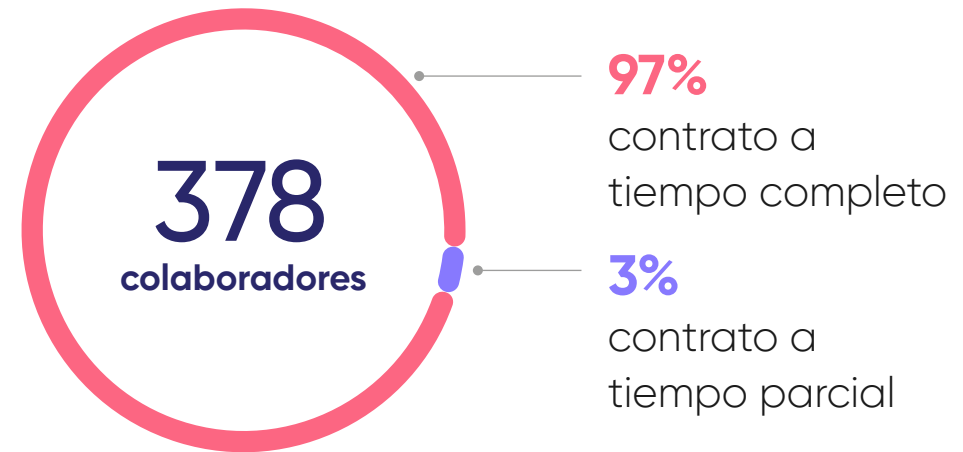
06

Perfil de nuestros colaboradores

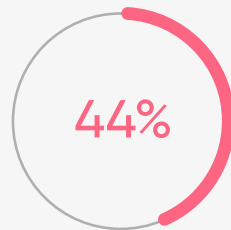
GRI 2-7 • GRI 2-8 • GRI 405-1

En Grupo ECIPSA combinamos pasión, acción e innovación. Nuestro compromiso se refleja en la emoción con la que emprendemos cada desafío, en la iniciativa para poner en acción nuestras ideas y en el espíritu innovador que nos caracteriza.

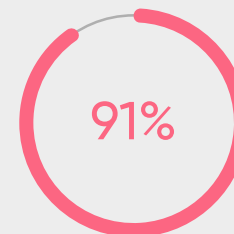
El crecimiento es posible gracias a nuestros colaboradores, responsables de configurar el capital más importante del Grupo.



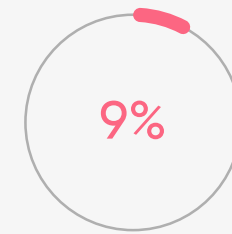
213 mujeres



165 hombres






343 Argentina




35 Paraguay

Colaboradores por rango etáreo

			
Menores de 30 años	54	34	88
Entre 30 y 50 años	151	107	258
Mayores de 50	8	24	32
	213	165	378

Colaboradores por categoría

			
Analistas y Asistentes	165	102	267
Responsables y jefes de áreas	39	39	78
Gerentes y Directores	9	24	33
	213	165	378

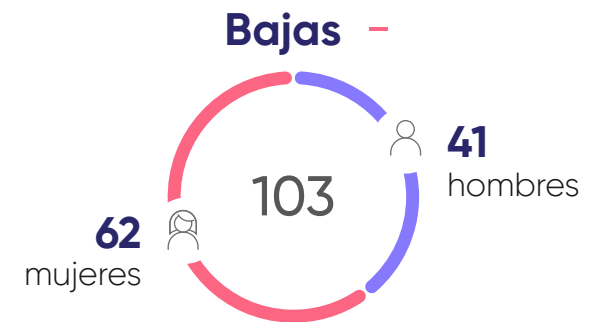
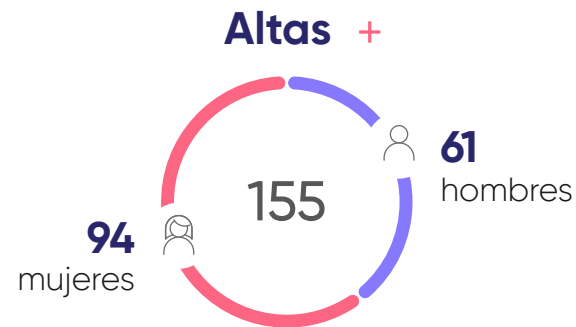
Durante 2023 generamos más de **3.700 puestos de trabajos** indirectos, considerando contratistas y proveedores de servicios contratados.

Por medio de contratistas, **408 personas** trabajaron en obras según los proyectos que desarrollamos.

 Ubicación	 Cant. de trabajadores
 Córdoba	84
 Mendoza	39
 Neuquén	132
 Paraguay	25
 Salta	55
 San Juan	32
 Tucumán	41
	408

Movimientos 2023

GRI 401-1 • GRI 403-9 • GRI 403-10



Argentina: **79%**

Paraguay: **21%**

Tasa de rotación: **29%**

Tasa de contratación: **43%**



Licencias

- **Para madres y padres:**

Licencias: **16** | **8** mujeres | **8** hombres

12 regresaron al finalizar la licencia: **4** mujeres **8** hombres

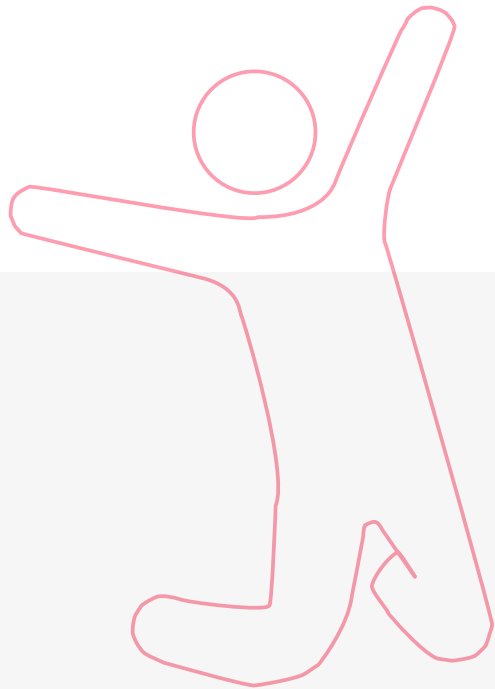
- **Por accidente in itinere:**

Licencias: **1** | **1** mujer | 13 Días

- **Por enfermedad:**

Licencias: **1** | **1** hombre | 26 Días

Gestión del talento



Desempeño GRI 404-3

El proceso de Gestión de Desempeño comienza con la definición de objetivos que surgen a partir del diseño de la estrategia organizacional en nuestro evento anual Visioning. A partir del diseño de estructuras de desempeño y objetivos, los líderes inician un ciclo de gestión que incluye espacios de feedback espontáneos y formales con frecuencia cuatrimestral. Dichos espacios conversacionales enfocan la gestión de desempeño y feedback bilateral con foco en objetivos cuantitativos (Qué) y competencias

organizacionales (Cómo). La gestión de desempeño en ECIPSA conecta con otros procesos cross tales como la gestión de crecimiento y promociones, el proceso de Mapeo de Talento y de compensación variable por objetivos mediante un bono anual por desempeño. Las conversaciones de desempeño se registran en una plataforma interna - SMUP- para darle seguimiento y trazabilidad a los acuerdos conversados de desarrollo y desafío.

100%

de los colaboradores cumplieron con el proceso de evaluación de desempeño.

“

“Promover la participación activa de los equipos en la creación de las metas y objetivos del año siguiente, dando claridad en relación a responsabilidades y roles que se espera de cada colaborador, reconociendo y fortaleciendo los logros orientados a garantizar la mejor experiencia de servicio en todas sus unidades de negocio, es parte del gen cultural de la compañía”



Gabriela Giraud

Gerente Corporativo de RH&DO

Capacitaciones GRI 404-1 • GRI 404-2

Los programas de entrenamiento propuestos e implementados desde el área de RH&DO son de tipo estratégico. Apuntan a desarrollar capacidades técnicas o relacionales en coherencia con la visión a corto y mediano plazo de la empresa. Cada propuesta surge del análisis del Balanced Scorecard e integra las variables de presupuesto y el nivel de desarrollo de capacidades actuales versus las requeridas por el negocio.

Además, cada Gerencia de área cuenta con autonomía para proponer y solicitar capacitaciones técnicas presentando un análisis de fundamentación del retorno al área de Desarrollo. Las capacitaciones son evaluadas y aprobadas en función del análisis de retorno, costo-beneficio y se considera, adicionalmente, el desempeño actual y potencial futuro de los colaboradores propuestos.

5.997hs.
de capacitación

275
colaboradores formados

 **117**
 **158**

+20hs.
de capacitación en promedio por colaborador

El Programa de Onboarding consiste en módulos de formación teórica enfocados en:

- Cultura Organizacional.
- Unidades de Negocio.
- Procesos core transversales, dirigido a nuevos colaboradores que se incorporan a la compañía y liderado por formadores internos referentes de sus áreas de gestión.

Programa Formativo	Hs. formación		
Bienvenida Cultural	2.325	62	93
Programa de liderazgo Expansivo 2023	2.240	28	42
Formación Data Science	684	2	1
Programa de Excel	224	5	9
Workshop de trabajo en equipo (Finanzas)	180	6	9
Formación en Gerenciamiento Comercial	117	1	2
Scrum Training Program	100	3	1
Programa de inglés corporativo	64	7	1
Coaching Ejecutivo	63	3	-

Desafío 2024

Diseñar un programa Ongoing de desarrollo de nuevos líderes para la formación y alineación del estilo de liderazgo, con herramientas prácticas de gestión de desempeño, desarrollo y optimización de la experiencia del colaborador.

Capacitaciones con foco en inclusión



Junto a CILSA, ONG por la inclusión, desarrollamos tres jornadas de formación sobre discapacidad, para colaboradores de áreas vinculadas a atención y experiencia al cliente, sucursales e interesados de diferentes áreas corporativas.



Modalidad:
virtual



Encuentros:
3



Duración:
1 hora c/u

+80

colaboradores de
todo el país
aprendieron sobre:

- Conceptos introductorios claves para promover la inclusión de las personas con discapacidad
- Accesibilidad, diseño universal y barreras arquitectónicas
- Discapacidad y barreras comunicacionales y actitudinales

“

A partir de estas capacitaciones, un colaborador de Comodoro Rivadavia comenzó a solicitar la revista Natania Noticias en un formato especial para que una cliente con discapacidad visual pueda informarse sobre las novedades a través de sus procesadores adaptados. ¡La cliente feliz y muy agradecida!”

Plan de Referidos



70 Referidos

47 ingresaron efectivamente

67% tasa de conversión

Con el objetivo de expandir posibilidades de reclutamiento, potenciar nuestras relaciones humanas y lograr un beneficio mutuo, tanto para el colaborador como para la organización, desarrollamos un programa de Referidos con alcance a todos los colaboradores de la Organización.

Los colaboradores pueden referir candidatos a través de nuestra Intranet "ECIPSA Ciudad Digital". El premio consiste en un beneficio económico que supone dos instancias: una cuando el referido ingresa efectivamente y, la otra, al momento de finalizar su período de prueba. En caso de que el referido sea un pasante, la gratificación se abonará al momento de la selección.

Comunicación



Viva Engage

GRI 2-29

Contamos con una plataforma colaborativa - Viva Engage - que vincula a los +350 colaboradores directos con el objetivo de crear comunidad, promover la interacción, afianzar el sentido de pertenencia y fortalecer la gestión de la Cultura ECIPSA. Dentro de la plataforma existen diferentes grupos en función de la segmentación del público objetivo: Argentina, Paraguay, Córdoba, Sucursales (provincias del interior), E-Call, Líderes y Orgullódromo (grupo de logros y reconocimientos).



7.753

Me gusta
en publicaciones



759

Comentarios



75.147

Visualizaciones

Bienestar para nuestros equipos

En Grupo ECIPSA diseñamos propuestas laborales que promueven condiciones de trabajo seguras, con el objetivo de equilibrar la vida personal y profesional de nuestros colaboradores y contribuir así a mejorar la calidad de vida.

Salud y seguridad

GRI 403-1 • GRI 403-3

Procuramos proporcionar ámbitos de trabajo seguros y saludables. Contamos con:

- Servicio de Área Protegida en todos nuestros espacios de trabajo y ECCO.
- Servicio de Emergencias en sucursales y oficinas.
- Servicio de ART Experta al día.
- Obra Social y Prepaga a todos los colaboradores.
- Seguro de Vida Obligatorio (SVO).

Promovemos hábitos saludables brindando opciones de cuidado por medio de una plataforma en la que cada colaborador puede descargar cupones de descuento para:

- Estudios médicos y tratamientos odontológicos.
- Farmacias y cuidado personal.
- Masajes.
- Gimnasios.

Campaña vacunación:

84 dosis colocadas

Ofrecimos a los colaboradores la posibilidad de colocarse la vacuna antigripal 100% cubierta por la empresa, en farmacias cercanas a sus locaciones de trabajo.



Beneficios para la familia

En Grupo ECIPSA acompañamos a los colaboradores y sus familias en cada momento trascendental de sus vidas.

Maternidad:

Luego de gozar del beneficio de la Licencia por Maternidad, acompañamos la reinserción y adaptación de las colaboradoras en pos de combinar armónicamente su vida personal y laboral.

- Mes de trabajo full home office luego de la licencia obligatoria de 90 días.
- Jornada de trabajo reducida de 6 horas hasta que el bebé cumpla los 6 meses.

Las colaboradoras que gozan del Programa Cuarto Mes de Licencia, otorgado por la Provincia de Córdoba, cuentan con el beneficio de jornada de trabajo reducida de 6 horas hasta que el bebé cumpla los 6 meses, sumando

una hora off a la hora de lactancia otorgada por Ley. Además pueden desdoblarse en dos meses el beneficio otorgado por el Gobierno Provincial realizando una jornada de 4 horas por el 4° y 5° mes.

Paternidad:

Para facilitar la adaptación familiar, ECIPSA adiciona días off a la licencia legal a los padres y suma un plus de flexibilidad en la modalidad de trabajo. El beneficio consiste en una licencia de 5 días hábiles con goce de haberes, que serán anexados de manera consecutiva a los días por nacimiento otorgados por Ley y 7 días adicionales con modalidad full home office.

Adopción:

En el caso de que los colaboradores reciban la guarda de menores, cuentan con 60 días de licencia con goce de sueldo.

Beneficios equilibrio vida personal-laboral

Viernes flex:

Todos los colaboradores de Casa Central pueden optar por reducir la carga horaria del último día hábil de la semana:

Desde el 22/03 al 20/12:

1 hora menos
contabilizando un total de 8 horas.

Desde el 21/12 al 21/03:

2 horas menos
contabilizando un total de 7 horas.

Flexi cumple:

Brindamos un día off en el aniversario de nacimiento de los colaboradores, pudiendo gozar del beneficio el mismo día de cumpleaños o hasta 30 días después de tal fecha.

Días Off:

Para potenciar la propuesta de valor a nuestros equipos, adicionamos al período vacacional legal, días de vacaciones extra con goce de sueldo. Este beneficio aplica a todos los colaboradores con relación de

dependencia en Argentina que registren una antigüedad en la empresa mayor a 6 meses y menor a 5 años. Los días pueden solicitarse de manera continua o discontinua.

Antigüedad de 6 meses a 3 años:

3 días off

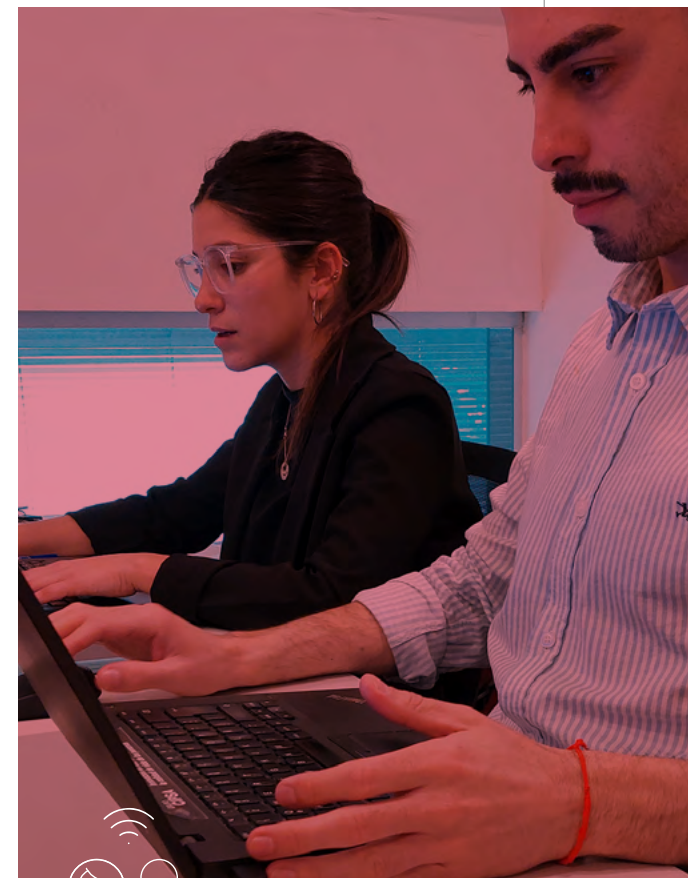
De 4 años en adelante:

4 días off

Modalidad de trabajo híbrida:

En concordancia con las nuevas tendencias laborales y con el fin de atraer y retener talentos, los colaboradores de áreas de soporte de Casa Central y Call Center pueden coordinar un esquema mixto que incluye días de trabajo en oficina y días con sistema homeoffice.

251 colaboradores
gozan de este beneficio.



100% remoto durante un mes

Trabajo remoto global:

En Grupo ECIPSA apuntamos a la internacionalización de las operaciones y en esa misma línea, brindamos a nuestros colaboradores la posibilidad de trabajo desde cualquier lugar del país o incluso, del mundo.

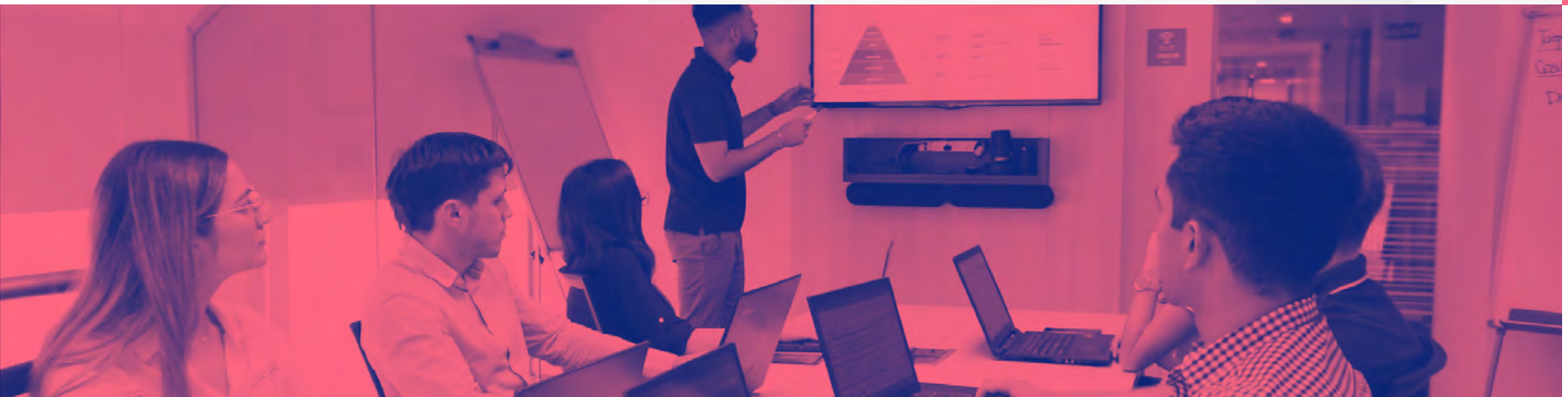
Encuesta clima organizacional

En Grupo ECIPSA somos conscientes de que el cumplimiento de los objetivos organizacionales dependen del compromiso de los colaboradores en cada función que desempeñan.

Creemos vital y estratégica la motivación, el sentido de pertenencia, la iniciativa y la fidelidad de nuestros equipos de trabajo.

Resultados generales

Variable		% experiencia 2022	% experiencia 2023	Valoración interanual
Favorabilidad	Representa el % de respuestas favorables 4 y 5 en la escala de Likert (1-5)	82%	83%	^
E-NPS	En una escala del 0 al 10, ¿en qué nivel recomendarías a Grupo ECIPSA como un excelente lugar para trabajar?	54,8%	55,4%	^
Participación	Respondieron 314 personas sobre un total de 355 colaboradores encuestados.	90%	88%	v



En una escala del 1 al 10 ¿En qué nivel recomendarías a Grupo ECIPSA como un excelente lugar de trabajo?

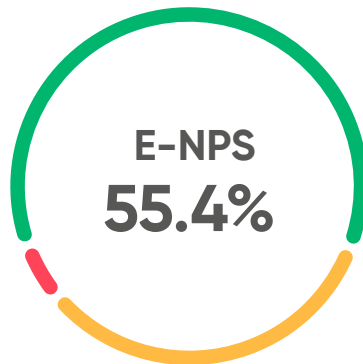
Medimos el Clima Organizacional, como parámetro que nos permite contar con datos para crecer y mejorar.

297

Cantidad de participantes 2022

314

Cantidad de participantes 2023



E-NPS	% experiencia 2022	% experiencia 2023	Valoración interanual
😊 Promotores	59,9%	59,9%	=
😐 Neutrales	35%	35,7%	^
😞 Detractores	5,1%	4,5%	∨

Employee Net Promoter Score: varía entre -100 y +100. Se obtiene al restar el % de Promotores sobre el % de Detractores.





01

02

03

04

Capital natural 05

06

En Grupo ECIPSA apuntamos no sólo al desarrollo económico, social, y urbanístico de las comunidades donde operamos sino, además, buscamos que dicho crecimiento este acompañado del cuidado del medio ambiente.

Para generar una transformación real y efectiva, partimos de la medición de impacto ambiental, condición indispensable para identificar focos de acción a futuro.

En este sentido, en el presente reporte exponemos nuestras primeras mediciones en el consumo de energía eléctrica y el impacto positivo en términos de reducción del uso de papel derivados de nuestras operaciones a nivel corporativo. Asimismo, introducimos los primeros proyectos de innovación en materia de sustentabilidad.



Reducción en el consumo de papel

El compromiso que asumimos desde ECIPSA con la digitalización de nuestros procesos posee doble beneficio: por un lado, agilizar y eficientizar los procedimientos para brindar mejor servicio a nuestros clientes; y por otro, contribuir al impacto ambiental a través de la eliminación del uso del papel en nuestras oficinas.

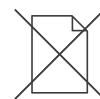
En los últimos años, hemos logrado cambios sustanciales en cuanto al uso del papel. En efecto, actualmente la totalidad de los contratos firmados entre los clientes y Grupo ECIPSA se realizan exclusivamente de manera digital. En este sentido, si se tiene en cuenta que se efectúa un promedio de 300 ventas mensuales, y considerando que los contratos se imprimían por duplicado, la reducción de papel fue significativa.

Asimismo, debido a que nuestros clientes debían visitar las distintas sucursales para firmar los contratos, este proceso redujo notablemente los tiempos y costos de logística de los mismos, con el correspondiente impacto sobre la huella de carbono.

Por otro lado, los cupones de pago para el cobro de las cuotas mensuales correspondientes a los planes de financiación -que se imprimían regularmente- pasaron a ser 100 % digitales.

Por último, desde el 2020 cambiamos el formato de nuestra revista Natania Noticias, la cual se enviaba de manera física junto con los cupones de pago, para reemplazarla por una revista digital.

En 2023 eliminamos el uso de papel para contratos y cupones de pago mensuales.



+227 mil

hojas de papel se dejaron de imprimir equivalente a

1,18 Tn CO2(e)/kg

ahorradas

Consumo de energía eléctrica

GRI 302-1

La disminución en el consumo de energía es una de las iniciativas fundamentales en la preservación ambiental. En este marco, decidimos medir el impacto en todas nuestras

oficinas y sucursales durante el año 2023, como un punto de partida para conocer la línea de base e identificar acciones de mejora y eficiencia a futuro en nuestras operaciones.



402.204 kWh

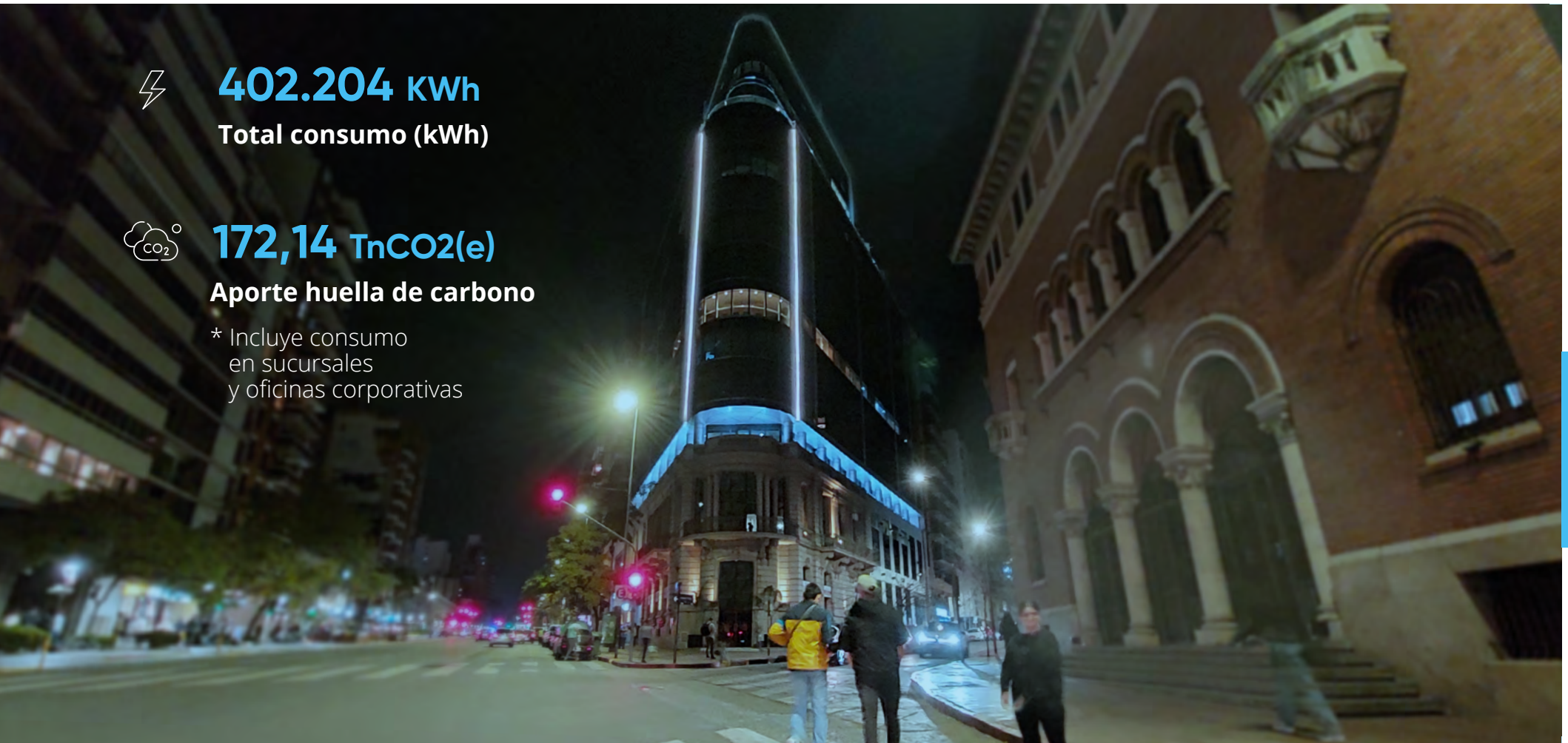
Total consumo (kWh)



172,14 TnCO2(e)

Aporte huella de carbono

* Incluye consumo en sucursales y oficinas corporativas



El primer paso: evaluación de impacto ambiental

En Grupo ECIPSA asumimos la responsabilidad de generar desarrollos cumpliendo con todas reglamentaciones nacionales, provinciales o municipales vigentes y siendo proactivos en la reducción del impacto ambiental.

Además, buscaremos seguir trabajando para eficientizar recursos, proponer soluciones de mejora en nuestros proyectos, y trabajar en la sustentabilidad de los mismos, para superarnos con cada nuevo proyecto.

Actualmente realizamos las Evaluaciones de Impacto Ambiental (EIA) referidas a nuestros proyectos, que permiten identificar, predecir, evaluar y mitigar los potenciales impactos que un proyecto puede causar a corto, mediano y largo plazo en el ambiente en caso de ser ejecutado. Se trata de un procedimiento técnico - administrativo

obligatorio previsto en la Ley Nacional de Medio Ambiente n° 25.675.

El compromiso ambiental de cada proyecto deberá estar reflejado en todas las etapas, incluyendo la fase de construcción. Por lo tanto la empresa contratista deberá tener presente mientras dure la construcción el compromiso ambiental de la obra teniendo en cuenta:

- **Medidas de ahorro energético.**
- **Emisión de ruidos.**
- **Elementos contaminantes.**
- **Minimización de residuos y manejo responsable.**
- **Manejo responsable del agua.**
- **Responsabilidad social para con sus empleados y contratados.**
- **Normas de seguridad, ética social y empresarial, entre otros aspectos.**



Nuevos proyectos hacia un futuro sustentable

En Grupo ECIPSA recurrimos a la innovación constante en el diseño y ejecución de nuevos proyectos. En este sentido, creemos esencial incorporar en ellos aspectos que tengan en cuenta el impacto en términos ambientales.

En 2023 lanzamos el proyecto “Natania 83” en la ciudad de Godoy Cruz, Mendoza, que contará con distintas soluciones que contribuyen al bienestar de las personas y cuidado del medio ambiente. Se prevé que la obra comience en 2024, marcando un importante precedente para futuros proyectos de la compañía.



Características del proyecto **natania 83**



Espacios verdes y huertas

Incluiremos áreas verdes en planta baja y la terraza de uso común, con el fin de compensar la proporción de sectores construidos y favorecer el enfriamiento y la ventilación del entorno inmediato. Se prevé plantar sobre canchales distintos arbustos y especies de bajo requerimiento hídrico.

Estacionamiento

El edificio contará con espacios prioritarios para estacionamiento de bicicletas, monopatines y vehículos sustentables, con fuentes de recarga para vehículos eléctricos u otros sistemas alternativos sustentables.

Iluminación natural

El edificio fue diseñado de forma tal que todos los locales habitables del edificio posean ventanas hacia espacios abiertos -calles o patio



interior- para garantizar un alto porcentaje de iluminación natural.

Iluminación artificial eficiente

Instalaremos equipos y luminarias etiquetadas "A" con sistema led en la totalidad de los espacios comunes del edificio. En caso de reemplazo, deberá colocarse un artefacto de similares características, lo cual será normado en el reglamento interno del edificio.

Motores eficientes

Con el objetivo de mejorar la eficiencia energética, incluiremos un motor de ascensor que contará con un sistema de control de tracción por Frecuencia Variable (VVF) que proporciona un notable incremento del ahorro de energía.

La posibilidad de ajustar la velocidad de arranque, desplazamiento y frenado del



ascensor, permite anular los cambios bruscos de velocidad.

Debido al mejor rendimiento del ascensor, puede alcanzar el 30% de ahorro de energía eléctrica con respecto a un ascensor convencional. La energía regeneradora ocasionada por el frenado eléctrico otorga mayor vida útil al motor de la máquina y reduce el calentamiento hasta de un 40%.

Sistemas de prendido y apagado automático

Incorporaremos estos sistemas de manera sectorizada para equipamiento e instalaciones eléctricas, con la ayuda de detectores de movimiento y fotocélulas. Este sistema se aplicará en espacios comunes o poco frecuentados, en pasillos y áreas al aire libre, reduciendo a un nivel mínimo su iluminación -por estar apagados cuando no son necesarios-.



natania 83



Dispositivos para ahorro de agua

Incluiremos dispositivos que generarán ahorros de agua en baños y cocinas tales como: sistemas de doble descarga en inodoros, temporizadores, sensores, sistemas de encendido y apagado automático en bombas sanitarias, griferías con aireador y limitador de caudal. Estas incorporaciones permitirán una reducción en el consumo de agua de hasta un 50%.

Optimización y reducción del agua para riego

Para el riego de los espacios vegetados en planta baja y terraza contaremos con un sistema eficiente de riego por goteo con electroválvulas.

Manual de Buenas Prácticas

Este manual proveerá consejos de hábitos cotidianos para reducir consumos. Será entregado a cada usuario.



Acciones realizadas en nuestros proyectos

Desde Grupo ECIPSA sostenemos que la innovación es una de las condiciones básicas para acompañar el crecimiento, tanto interno como externo. En efecto, comenzamos a incorporar distintas acciones que tienen como eje la sustentabilidad:



- Incorporamos áreas verdes en el diseño de nuestros centros comerciales.
- En algunas plazas comenzamos a incorporar terrazas verdes en los edificios.
- Aseguramos condiciones de ventilación, iluminación natural y seguridad para el interior de los edificios.
- Incorporamos fotocélulas de encendido en fachada y espacios exteriores.
- Promovemos la utilización Iluminación LED / eficiente en espacios comunes de edificios.
- Desarrollamos barrios de viviendas con pozos de lluvia.
- Utilizamos inodoros doble descarga en edificios y viviendas.
- Realizamos estudios de asoleamiento y utilizamos elementos específicos en fachadas.
- Establecemos medidas de ahorro energético y de ruidos.
- Promovemos la minimización de residuos en obra optimizando el tipo de materiales (por ejemplo, morteros).
- Fomentamos la separación de residuos en obra y reutilización con empresas tercerizadas (contratistas).
- Optimizamos los materiales constructivos, el tiempo y el traslado, entre otros.



01

02

03

04

05

Capital económico financiero 06

Valor económico generado y distribuido

GRI 201-1

El desempeño económico de ECIPSA durante 2023 reafirma la importancia e impacto de sus operaciones tanto en la creación, como en la distribución de valor; que incide en el desarrollo y bienestar económico de sus colaboradores y familias, proveedores e inversionistas.

+

Valor económico generado

\$ 43.130.026.572

-

Valor económico distribuido:

\$ 45.512.570.460

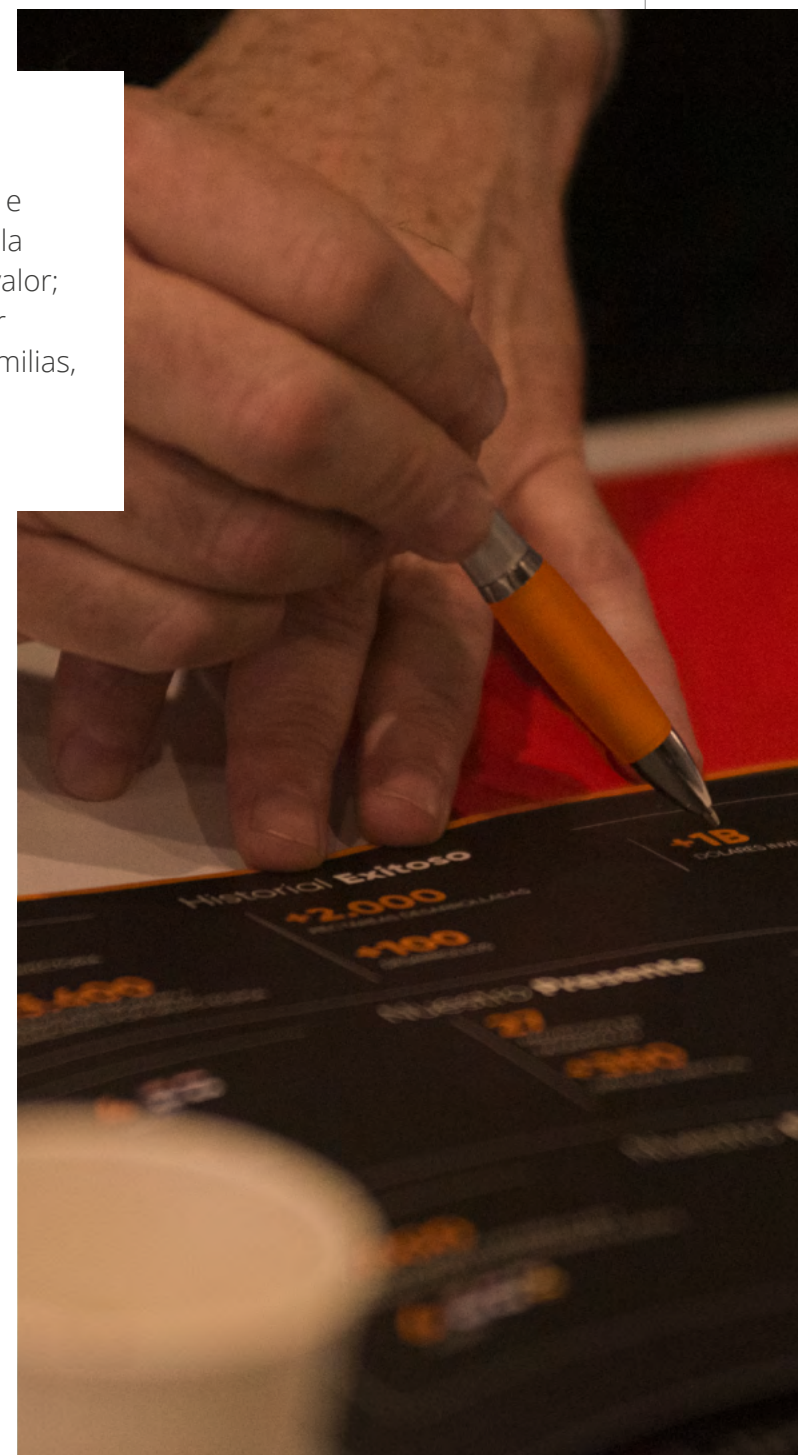
Costos operacionales proveedores de bienes y servicios **\$ 34.431.253.279**

Salarios y beneficios de los empleados **\$ 2.519.690.354**

Pagos a proveedores de Capital **\$ 3.254.000.000**

Pagos al estado: Impuestos, tasas, etc. **\$ 1.228.384.266**

Dividendos **\$ 4.079.242.561**



Creando futuro

Invertimos y crecemos junto a nuestros clientes, diseñando y desarrollando oportunidades para crear más viviendas, más historias, más futuro.



Inversiones por producto

Durante
2023:

Inversiones en productos inmobiliarios
\$ 25.100 millones

\$ 2.200 millones



Adquisiciones de Terrenos en Salta, Mendoza y San Juan.

\$ 2.200 millones



Construcción de casas destinadas a viviendas unifamiliares.

\$ 4.000 millones



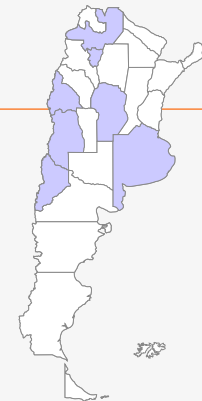
Infraestructura (obra vial, redes eléctricas, sanitarias y para provisión de servicios públicos) en barrios pertenecientes a emprendimientos correspondientes a construcción de casas.

\$ 16.700 millones



Construcción de edificios en:

- 37%** Bs.As.
- 6%** Córdoba
- 17%** Mendoza
- 13%** Neuquén
- 11%** Salta
- 16%** San Juan
- 1%** Tucumán



Pioneros en el mercado de capitales

En 1995 nos convertimos en la primera pyme argentina en emitir ON (Obligaciones Negociables) y desde entonces hemos emitido,

colocado y cancelado distintos instrumentos financieros y fideicomisos financieros por más de U\$S 80 millones de dólares.

1995

Primera ON Pyme del mercado de capitales en Argentina.



1998

Primer Fideicomiso financiero inmobiliario con oferta pública.



1998

Primera securitización hipotecaria no bancaria.



**1997
2000**

4 Fideicomisos financieros.



**1995
2023**

11 series de ON emitidas.

En 2023 una nueva serie de ON se colocó por licitación pública, a través del sistema informático de colocaciones primarias del MAE por \$400 millones, con una sobredemanda del 28% y un margen de corte de 3,85% sobre la tasa Badlar. Adcap Securities fue la responsable de la estructuración, organización y colocación, acompañada en esta última función por Balanz, Allaria y Banco Comafi. Las entidades de garantía fueron Banco Comafi, Argenpymes S.G.R., Acindar S.G.R. y Potenciar S.G.R.



“Sin dudas el mercado de capitales tiene que ser uno de los motores que dinamice el acceso al crédito, al ahorro, a las grandes inversiones. Hace 28 años realizamos la primera colocación de ON Pyme en el mercado argentino, siendo pioneros en la materia y casi tres décadas después seguimos invirtiendo y creciendo. Nuestra constante innovación y avanzado desarrollo organizacional, nos ha permitido cumplir con creces los objetivos propuestos, estar presentes en 9 provincias del país e internacionalizar nuestra compañía con inversión, obras y generación de empleo”



Jaime Garbarsky
Presidente

Evolución y crecimiento apalancados por la transparencia y confianza en nuestras operaciones

En 2022 subimos nuestra calificación de riesgo, brindada por Fix SCR S.A., pasando de BBB a BBB+. Esta evolución se debe principalmente a la robustez de nuestro modelo de negocios, el crecimiento continuo de la cartera de clientes, la previsibilidad del flujo de fondos y la financiación de nuestros proyectos. Para obtener esta calificación también fue valorada la estrategia comercial y la diversificación geográfica que caracteriza a nuestra empresa.



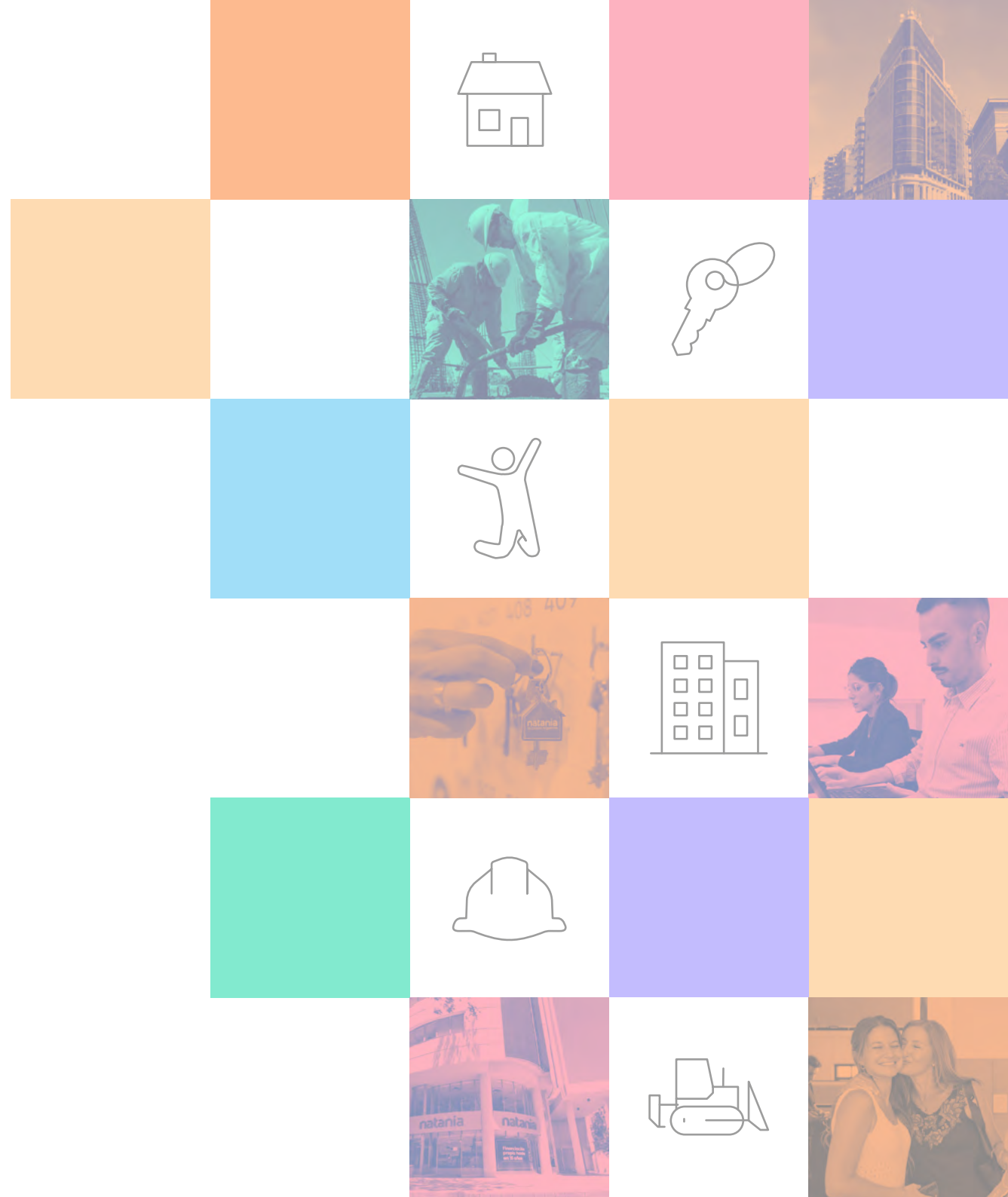
Calificación BBB+
"Compañía Altamente Confiable"



4° Empresa de toda América con mayor velocidad de crecimiento en Real Estate



Anexos



GRI Standard	Contenidos	Página / Respuesta directa	ODS
Página / Respuesta directa/Omisión			
Contenidos Generales			
	La organización y sus prácticas de presentación de informes		
	2-1 Detalles organizacionales	6-8-10	
	2-2 Entidades incluidas en la presentación de informes de Sostenibilidad	Este reporte incluye información referida a grupo ECIPSA y presenta información financiera de Construir SA y de Fideicomiso Naase.	
	2-3 Período objeto de informe, frecuencia y punto de contacto	01 de enero de 2023 a 31 de diciembre de 2023. Los informes se presentan anualmente. Contacto: info@ecipsa.com	
	2-5 Verificación externa	Sin verificación externa	
	Actividades y Trabajadores		
	2-6 Actividades, cadena de valor y otras relaciones comerciales	26	
	2-7 Empleados	50	8.5, 10.3
	2-8 Trabajadores que no son empleados	50	8.5
	Gobernanza		
	2-9 Estructura de gobernanza y composición	21	5,5
	2-10 Designación y selección del máximo órgano de Gobierno	21	
	2-11 Presidente del máximo órgano de Gobierno	21	
	2-12 Función del máximo órgano de Gobierno en la supervisión de la gestión de los impactos	21	
	2-13 Delegación de la responsabilidad de la gestión de los impactos	21	
	2-15 Conflictos de interés	18	
	2-16 Comunicación de inquietudes críticas	18	
	2-19 Políticas de remuneración	21	
	Estrategia, Políticas y Prácticas		
	2-22 Declaración sobre la estrategia de desarrollo sostenible	15	
	2-23 Compromisos y políticas	6-15	
	2-24 Incorporación de los compromisos y políticas	15-23	
	2-26 Mecanismos para solicitar asesoramiento y plantear inquietudes	23	
	Participación de los Grupos de Interés		
	2-29 Enfoque para la participación de los grupos de interés	18-56	
	2-30 Convenios de negociación colectiva		
	Contenidos sobre los temas materiales		
	3-1 Proceso de determinación de los temas materiales	17	
	3-2 Lista de temas materiales	17	
	3-3 Gestión de los temas materiales	17	
GRI 2: Contenidos Generales 2021			
GRI 3: Temas materiales 2021			

GRI Standard	Contenidos	Página / Respuesta directa	ODS
Temas Materiales			
EJE GOBERNANZA y NEGOCIO			
GRI 3: Temas materiales 2021	3-3 Gestión de los temas materiales		
GRI 201: Desempeño económico 2016	201-1 Valor económico directo generado y distribuido	72	8,2
EJE SOCIAL			
GRI 204: Prácticas de Adquisición 2016	204-1 Proporción de gasto en proveedores locales	43	8,3
EJE AMBIENTAL			
GRI 3: Temas materiales 2021	3-3 Gestión de los temas materiales		
GRI 302: Energía 2016	302-1 Consumo energético dentro de la organización	65	7.2, 7.3, 12.2
EJE SOCIAL			
GRI 3: Temas materiales 2021	3-3 Gestión de los temas materiales		
GRI 401: Empleo 2016	401-1 Contrataciones de nuevos empleados y rotación de personal	52	5.1, 8.5, 8.6, 10.3
	403-1 Sistema de gestión de la salud y la seguridad en el trabajo	57	8,8
GRI 403: Salud y Seguridad en el Trabajo 2018	403-3 Servicios de salud en el trabajo	57	8,8
	403- 9 Lesiones por accidente laboral	52	3; 8
	403-10 Dolencias y enfermedades laborales	52	3; 8; 16
	404-1 Media de horas de formación al año por empleado	54	4.3, 4.4, 4.5, 5.1, 8.2, 8.5, 10.3
GRI 404: Formación y educación 2016	404-2 Programas para mejorar las aptitudes de los empleados y programas de ayuda a la transición	54	8.2, 8.5
	404-3 Porcentaje de empleados que reciben evaluaciones periódicas del desempeño y desarrollo profesional	53	5.1, 8.5, 10.3
GRI 405: Diversidad e Igualdad de Oportunidades 2016	405-1 Diversidad en órganos de gobierno y empleados	50	5.1, 5.5, 8.5
GRI 413: Comunidades Locales 2016	413-1 Operaciones con participación de la comunidad local, evaluaciones del impacto y programas de desarrollo	43	

Reporte de Sustentabilidad 2023

Coordinación General:

GRUPO
ECIPSA Gerencia de Relaciones Institucionales,
Comunicación y Sustentabilidad

Desarrollo:

veintidos
COMUNICACIÓN Y GESTIÓN

Diseño editorial:

Matías Marengo • Andrés Garay

