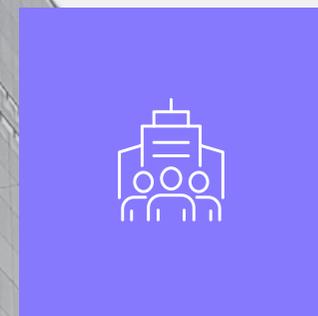


Reporte de Sustentabilidad 2024





Carta del presidente

Bienvenidos al segundo Reporte de Sustentabilidad de Grupo ECIPSA, un documento que da cuenta de qué hacemos y cómo lo hacemos en nuestro día a día.

Hace más de 45 años nacimos con una idea potente y transformadora, y hoy seguimos caminando esa misma senda con la convicción de que el cómo hacemos las cosas es lo que realmente marca la diferencia.

Trabajamos con pasión, visión de largo plazo y un propósito claro: innovar en real estate para mejorar la calidad de vida de las personas, potenciando el desarrollo social, económico, cultural y urbanístico de las comunidades donde operamos.

Con orgullo podemos decir que, a lo largo de estos años, hemos logrado proyectar nuestra visión en gran parte de Argentina y en el exterior. Más de 100 proyectos consolidados y en desarrollo respaldan nuestra trayectoria y se traducen en más de 14.000 familias que hoy tienen su vivienda gracias a ECIPSA.

En el último año entregamos más de 500 unidades en Argentina y avanzamos con 25 obras, incluyendo proyectos de Natania en diferentes provincias del país y MilAires en Buenos Aires, donde también comenzamos a proyectar nuestro próximo gran hito, Nobleza.

Nuevamente fuimos pioneros en el mercado de capitales con un colocación de oferta pública equivalente a más de 30 millones de dólares a través de un innovador

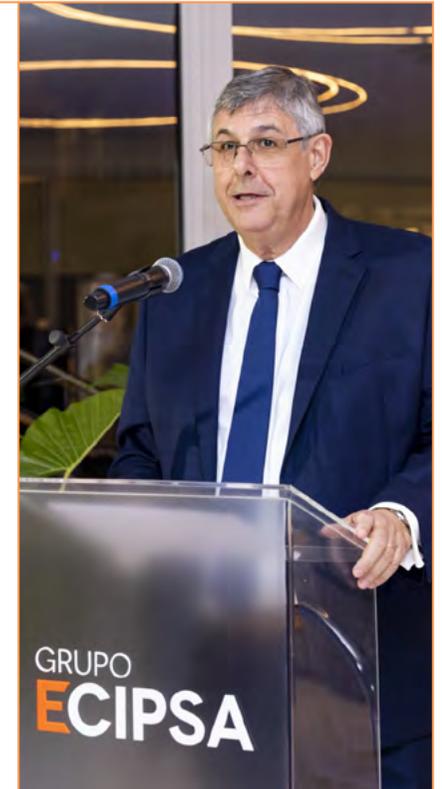
instrumento de financiamiento para nuestros proyectos. Además, fuimos reconocidos por el prestigioso medio Financial Times, ubicándonos en el top 3 de empresas desarrollistas de mayor crecimiento de toda América, un reconocimiento que nos llega de orgullo y nos impulsa a seguir superando nuestras metas.

Nuestra expansión internacional es una realidad. Israel, Brasil, Estados Unidos, Panamá y Paraguay son los nuevos escenarios donde llevamos nuestra forma de trabajar, con el mismo compromiso y solidez. Forjamos importantes alianzas y construimos relaciones de confianza con nuestros socios internacionales INMO Desarrollos, Banco Pine, Lionstone, Prozynergies e IsraelCanada para potenciar nuestras operaciones.

Siendo fieles a nuestra manera de hacer las cosas, que nos define desde nuestros orígenes y que nos trajo hasta aquí, asumimos el compromiso de ser una compañía que año a año fuera más sostenible. Este segundo Reporte de Sustentabilidad pretende continuar construyendo bases sólidas y seguir desarrollando una empresa humana y responsable.

Estamos convencidos que el futuro se construye con decisiones conscientes, impacto positivo y un compromiso real con mejorar la calidad de vida de las personas.

Los invito a leerlo.



Jaime Garbarsky
Presidente Grupo ECIPSA



Sobre el reporte



Por segundo año consecutivo comunicamos nuestro accionar en términos de triple impacto, demostrando nuestro compromiso con los colaboradores, el ambiente, y el desarrollo social y económico.

El presente reporte se elaboró conforme a los Estándares GRI y comprende el período iniciado el 1º de enero de 2024 y finalizado el 31 de diciembre de 2024.

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 Corporativa de Relaciones Institucionales, Comunicación y Sustentabilidad.

Innovar, Crecer, Trascender



+45

AÑOS DE EXPERIENCIA



+100

PROYECTOS



+2.000

HECTÁREAS
DESARROLLADAS



+14.000

UNIDADES ENTREGADAS
Y FINANCIADAS
POR GRUPO ECIPSA



+1 BN

DE DÓLARES INVERTIDOS
EN DESARROLLOS



6

PAÍSES



15

CIUDADES



Cifras con impacto **2024**

+\$ 49.680 millones
En inversiones en productos inmobiliarios

USD30 millones
En colocación pública

+19 mil
Clientes activos
Customer Satisfaction
(CSAT) 83 %

56%
Colaboradoras mujeres
34% Gerentes
y Directivos Mujeres

+4.000
Puestos de trabajo
indirecto
95% de contrataciones a
proveedores locales de
cada desarrollo



01

SOMOS
ECIPSA

02

DESEMPEÑO
ECONÓMICO

03

ECOSISTEMA
ECIPSA

04

NUESTRO
EQUIPO

05

CONSTRUYENDO
COMUNIDAD

06

GESTIÓN AMBIENTAL
RESPONSABLE



01

SOMOS ECIPSA

GRI 2-1 GRI 2-23

Desarrollamos emprendimientos y sistemas residenciales innovadores que mejoran la calidad de vida de las personas. Potenciamos el desarrollo económico, social y urbanístico de las comunidades donde operamos.

Trabajamos incansablemente para convertirnos en una empresa líder en real estate innovador con presencia local y global.



SOMOS



Acción: Jamás renunciamos a nuestra irrefrenable tendencia al hacer. Ejecutamos, resolvemos y nos consolidamos. La acción es el gen que nos convierte en líderes indiscutidos de nuestro sector.



Pasión: Nuestra pasión distingue todo lo que somos y hacemos como organización. Somos intensamente sanguíneos con la realización de nuestras ideas y esperamos la misma potencia en quienes desean trabajar con nosotros.



Innovación: Estamos convencidos que las cosas siempre pueden ser mejores de lo que son. Nos une la novedad, el desarrollo de soluciones y la creación de valor para cada una de nuestras iniciativas.



Soñar,
poner **pasión**
empujar y **asociarte**,
son los puntos clave para
alcanzar el éxito"

Jaime Garbarsky

Forbes Real Estate Summit 2024





De Córdoba al mundo

GRI 2-1



- Buenos Aires
- Chubut
- Córdoba
- Mendoza
- Neuquén
- Río Negro
- Salta
- San Juan
- Tucumán

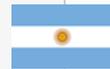
Nuestra sede central se encuentra en Córdoba, Argentina. En nuestro país tenemos presencia en 9 provincias con más de 100 proyectos consolidados y en desarrollo.

En 2022 dimos el primer paso hacia nuestra internacionalización con la apertura de nuestras operaciones en Asunción.

A partir de allí, dimos pasos acelerados en pos del crecimiento internacional de la compañía, que hoy nos encuentra con operaciones en Paraguay, Israel, Panamá, Brasil y EEUU.



Expansión y consolidación



Argentina



Entregamos + 500 viviendas a lo largo del año.



Avanzamos en 25 obras activas: **Natania** en 8 provincias de Argentina y **MilAires** en Buenos Aires.



Consolidamos un equipo con dedicación exclusiva para **Nobleza**. El proyecto abarcará la transformación de 16 hectáreas de vacío urbano, en un ecosistema de más de 6.500 unidades residenciales y 300 comerciales.



Invertimos en **Q-Hause**, una Fintech que combina el negocio del Real Estate con la economía digital. Este modelo permite invertir en inmuebles tokenizados, brindando la posibilidad de asegurar su capital, a pequeños y medianos ahorristas.



Expansión y consolidación



Israel



Inauguramos oficinas corporativas en Herzliya Pituah, Tel Aviv.



Lanzamos **CasaVelsrael**, el primer bróker inmobiliario dirigido a la comunidad hispanohablante, un servicio de asesoramiento integral y personalizado para quienes desean realizar inversiones inmobiliarias en Israel, desde cualquier parte del mundo.



Adquirimos un terreno de 16.2 hectáreas en Kadima Tzoran a 40 km de Tel Aviv, en sociedad con Israel Canadá, una de las desarrollistas locales de mayor relevancia.



Expansión y consolidación



Brasil



Concretamos la firma de un Master Agreement con **Crystal Lagoons®** para el desarrollo de proyectos inmobiliarios de Real Estate, Public Access Lagoons (PAL™) e híbridas en San Pablo, Brasil.



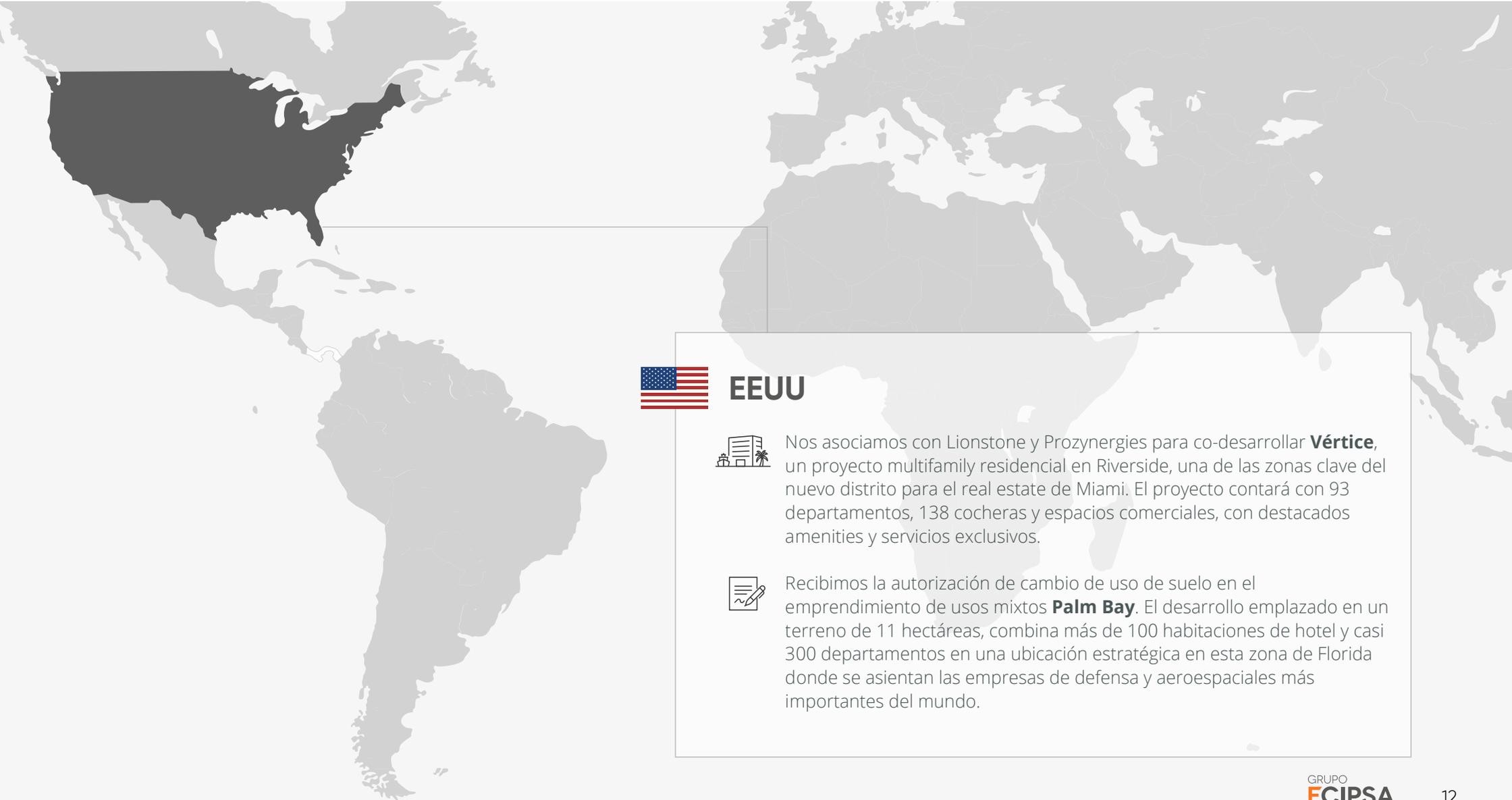
En alianza con Banco PINE, de la familia Pinheiro, se desarrollará el primer proyecto bajo la marca **WoOoW!** en Campinas, San Pablo. El emprendimiento contará con más de 360 hectáreas donde se emplazarán más de 600 lotes privados y una laguna de 1.20 hectáreas.



Firmamos un acuerdo de preferencia para llevar adelante proyectos con **Crystal Lagoons®** en cualquier parte del territorio de Brasil por los próximos 10 años.



Expansión y consolidación



EEUU



Nos asociamos con Lionstone y Prozynergies para co-desarrollar **Vértice**, un proyecto multifamily residencial en Riverside, una de las zonas clave del nuevo distrito para el real estate de Miami. El proyecto contará con 93 departamentos, 138 cocheras y espacios comerciales, con destacados amenities y servicios exclusivos.



Recibimos la autorización de cambio de uso de suelo en el emprendimiento de usos mixtos **Palm Bay**. El desarrollo emplazado en un terreno de 11 hectáreas, combina más de 100 habitaciones de hotel y casi 300 departamentos en una ubicación estratégica en esta zona de Florida donde se asientan las empresas de defensa y aeroespaciales más importantes del mundo.



Expansión y consolidación



Panamá



Firmamos una alianza con Barak Rosen y Asaf Touchmair de Canadá Israel, y Bernardo Dyner, principal accionista de Ransa, para desarrollar **Marcos Tower**, un proyecto High-end de más de 300 unidades residenciales y con una facturación proyectada de USD 100 millones.



Marcos Tower se erigirá en la exclusiva zona de Costa del Este en Panamá, bajo un concepto social y comercial basado en una experiencia de vida *all in one*.



Incorporamos un equipo de dedicación exclusiva para llevar adelante el proyecto, integrado por colaboradores locales y con soporte del área corporativa desde Argentina.



Expansión y consolidación



Paraguay



Avanzamos en la obra de nuestro primer emprendimiento bajo la marca **Natania** en Asunción, **Natania 85**, que será entregado en diciembre de 2025.



Celebramos el segundo aniversario en Paraguay de la mano de nuestros socios locales de INMO Desarrollos.



Lanzamos **Natania 86**, nuestro segundo emprendimiento en la capital paraguaya. Un imponente complejo de departamentos de más de 300 unidades en una de las zonas más codiciadas de la ciudad.



Sumamos un importante terreno de 13 hectáreas en Luque, donde desarrollaremos un emprendimiento de casas, producto insignia de la marca **Natania** desde sus orígenes.



Nuestra Trayectoria

Nos respalda una historia de más de 45 años, de visión innovadora y éxitos empresariales.

GRI 2-1

1977

Nace Grupo ECIPSA
(Empresa Constructora Inmobiliaria del Plata Sociedad Anónima)

Fundada por Marcos Garbarsky. Nace 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

Lanzamiento de **Natania en San Juan.** Pioneros en implementar un sistema de financiación propio a largo plazo para la adquisición de la vivienda.

1991

Las Delicias
Lanzamiento de el primer country del interior del país.
Roggio
Asociación estratégica con una de las principales empresas constructoras de la provincia de Córdoba.

1995

Lomas de la Carolina
Lanzamiento del segundo country de Córdoba con dos campos de golf de 9 hoyos, uno para adultos y otro para niños.
Lanzamiento de la **Primer ON Pyme** del mercado de capitales en Argentina.

1997

Valle Escondido
Primer Master Planned Community del interior del país.
Realización de la **primera securitización** de cartera hipotecaria no bancaria.

1998

Lanzamiento de ECIPSA Tower, primer fideicomiso financiero inmobiliario del país.

Asociación estratégica con **Valmy Corporation** (Suiza) y **Grupo Busan S.A.** (empresa de capitales chilenos).

2000

Lanzamiento del Club de Campo **El Bosque,** tercer emprendimiento en la provincia mediterránea.

Grupo Provincia
Asociación estratégica con una de las instituciones financieras más importantes del país.

2005/06

Lanzamiento de **Tierra Alta Ecopueblo y Valle del Golf.**

2006

Lanzamiento de **Natania Mendoza**

2007

Acuerdo con fondos de inversión de EE.UU. **Caravel Management LLC JER Investments LLC**

2010/14

Apertura de **Natania** en Tucumán.
Lanzamiento de **Valle Cercano** en Córdoba.
Apertura de **Natania** en Salta.
Apertura de **Natania** Neuquén y Chubut.

Nuestra Trayectoria

2020 Tercer lugar en el ranking **Employers for youth.** Mejores empresas en Argentina en 2020.
 Rankeados en **Americas' Fastest Growing Companies.**

2020/21 **FixScr** Subimos la calificación a BBB de **Construir S.A.** y emitimos la IV Serie de ON.

2021 Lanzamiento oficial de **MilAires**, primer proyecto en CABA.

2022 Lanzamiento de **Natania Paraguay**
FixScr Subimos la calificación a BBB+ de **Construir S.A.**
 Adquisición de tierra en **Palm Bay**, Florida, Estados Unidos.

2023/24 **Crystal Lagoons®** Firma de Acuerdo de Exclusividad para operar en Israel.
Adquisición de 16 hectáreas de tierra en San Martín, Buenos Aires. (600 mil metros construibles).
 Entrega de la unidad **N° 13.500**
 Firma de acuerdo con **CANADA ISRAEL LTD.** para el proyecto Marcos Tower.

2024

Crystal Lagoons® Firma de Acuerdo de Exclusividad con Crystal Lagoons® para operar en San Pablo, Brasil.

FT | The Americas' **Fastest Growing Companies 2020/2024**
 Rankeados en el top 3° de desarrollistas de más rápido crecimiento de América.

Apertura de oficina en Tel Aviv, Israel.
 Lanzamiento **Casa Velsrael.**

Apertura de oficina en Brasil.

BALANZ Colocación Pública: USD 30 millones.
 Calificación A+ **FixScr**

Vértice Riverside Proyecto Multifamily en alianza con Lionstone Development y Prozynergies

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 asuntos 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 GRI 405-1



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



Mariano Cicarilli
Director de Operaciones

Gobierno Corporativo

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´s definidos junto a la estrategia corporativa.

A lo largo de la última década, el Directorio junto con el top management han sido el motor que impulsó la proyección internacional de la compañía y su expansión y consolidación en Argentina.

Con una visión estratégica de largo plazo, un compromiso inquebrantable con la excelencia y la capacidad de tender puentes con actores clave del ecosistema, han sabido guiar a la empresa hacia nuevos horizontes, posicionándola como un referente en los mercados donde opera.





Top Management GRI 405-1



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



Ariel Díaz
Gerente Corporativo
de Planificación
y Control de Gestión



Cecilia Bentolila
Gerente Corporativo
de RRII, Comunicación
y Sustentabilidad



Belén Rojo
Gerente Corporativo
de Servicios Comerciales

Top Management Internacional



Zeev Kirtchuk
Director Ejecutivo
ECIPSA Israel



James Garbarsky
Gerente de Operaciones
ECIPSA EEUU



Diego Pastor
Director Ejecutivo
ECIPSA Brasil



Hernán Nachman
Consultor
ECIPSA Panamá



Maximiliano Racich
Gerente Marcos Tower
Panamá



Juan Pablo Mena
Gerente Comercial
Paraguay

Nuestras Alianzas

Como estrategia de crecimiento y expansión nos vinculamos con diversas organizaciones, sumando valor y sinergia a nuestras actividades. Nuestra trayectoria nos demostró que los resultados se potencian cuando son compartidos.



Internacionales

Locales

Alianzas estratégicas para el negocio

Crystal Lagoons

Magabi LLC

INMO
desarrollos

Miami Beach
Offida LLC

ISRAELCANADA

LIONSTONE
DEVELOPMENT

BANCO PINE

prozynergies

Celau LLC

RIGEL

DAMIÁN MANUSOVICH
VISIÓN REAL ESTATE

Familia Lapidus

ERP

SAP

Auditorías

BDO

Consultores estratégicos

TANTUM
THE COMPANY BUILDER

CRM

Microsoft
Power BI

Microsoft
Dynamics 365

Servicios Financieros

FitchRatings

BBVA

MMG BANK

MIZRAHI TEFAHOT

bank hapoalim

ueno
bank

Participación en cámaras empresarias del sector

cedu

• Cámara Empresaria de Desarrolladores Urbanos (CEDU)

CEDUC

• Cámara Empresaria de Desarrolladores Urbanos Córdoba (CEDUC)

CAMARCO

• Cámara Argentina de la Construcción (CAMARCO)

CCAI

• Cámara de Comercio Argentino Israelí

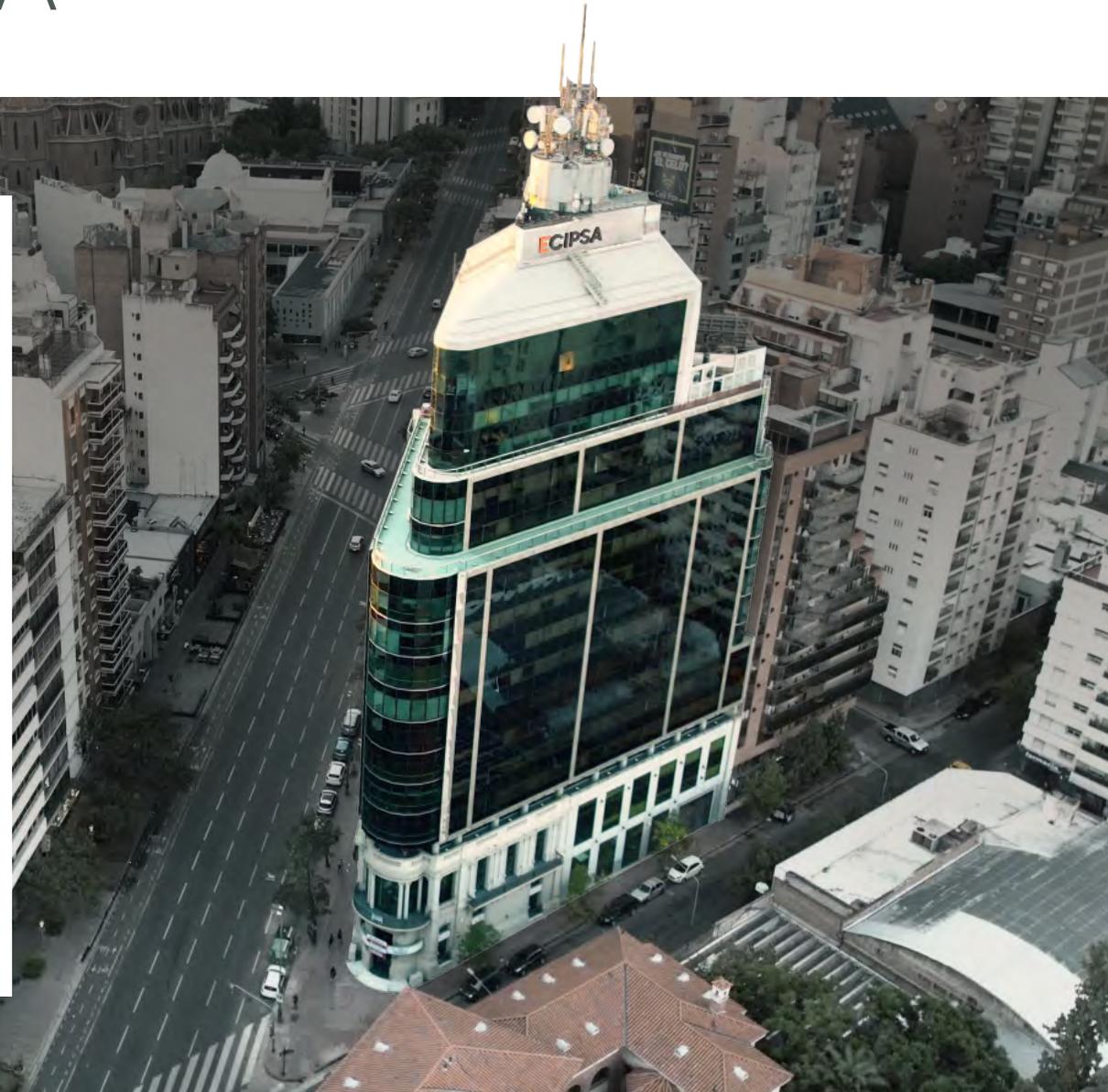


ESTRATEGIA ECIPSA

GRI 2-22 • GRI 2-23 • GRI 2-24

Nuestra estrategia corporativa se sustenta en la planificación bajo la metodología Execution Premium Process. Este proceso integra todas las prácticas en un sistema que da foco estratégico a la organización y crea los mecanismos necesarios para garantizar la ejecución, el aprendizaje continuo y la obtención de resultados sostenibles.

Para profundizar los objetivos e impulsar la expansión del modelo de negocios de ECIPSA, en el cierre de ciclo 2024 presentamos el Diseño Organizacional Dinámico de Grupo ECIPSA (DODGE). A través de este modelo, buscamos aportar claridad y autonomía a los equipos a través de la incorporación de nuevos procesos, antes de toma de decisión y estructuración de Servicios Compartidos y por Unidades de Negocio.



Propósito y lineamientos clave

Innovación en **real estate** para mejorar la calidad de vida de las personas

Potenciamos el desarrollo social, económico, cultural y urbanístico de las comunidades en las que operamos.

Propiciamos la integración con el entorno natural y el respeto por el medio ambiente.

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 alcanzamos nuestro plan de expansión y consolidación local. Desde 2022, hemos emprendido nuestra expansión internacional, apertura que impulsó 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. Por ello, nuestros productos y propuestas evolucionan constantemente para adaptarse y brindarles el mejor acompañamiento.



Mediante nuestras diversas marcas comerciales, creamos soluciones personalizadas para nuestros clientes con el objetivo de garantizar su satisfacción y ofrecer desarrollos que mejoren su calidad de vida.

Temas Materiales

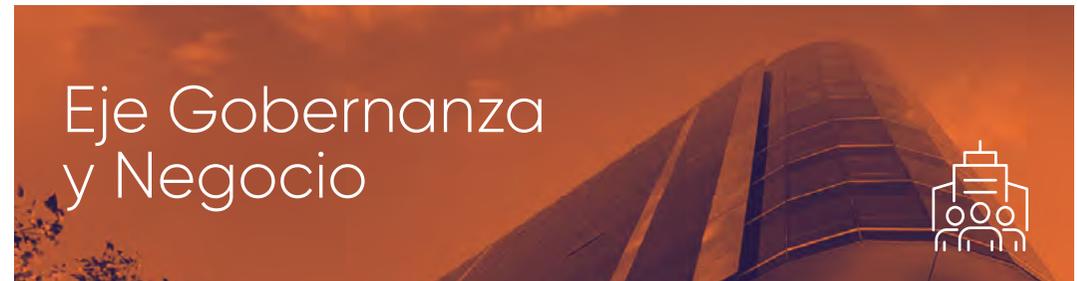
GRI 3-1 GRI 3-2 GRI 3-3

Entendemos que la gestión sostenible nos aporta un enfoque integral para conocer riesgos y oportunidades relacionadas con la actividad de la empresa y con nuestra vinculación con los grupos de interés.

El proceso de análisis y definición de los temas materiales constituyen una guía para crear valor, haciendo foco en la gestión de asuntos de mayor relevancia e impacto.

Por segundo año consecutivo, trabajamos en la identificación y priorización de los temas más importantes para nuestra organización, en relación a criterios ambientales, sociales y de gobierno corporativo.

Para ello, lanzamos una encuesta abierta a nuestros principales grupos de interés y relevamos los temas que consideraron de mayor importancia, según el impacto de nuestras operaciones. Luego de este proceso, del que participaron más de 130 personas, se validaron los resultados internamente y junto con los lineamientos estratégicos de la compañía y un análisis de los riesgos y oportunidades del sector, conformamos el siguiente listado de temas materiales:



Temas Materiales



Eje Ambiental



A nivel corporativo:

- 1 Gestión de residuos.
- 2 Eficiencia energética y energías renovables.



A nivel operaciones:

- 1 Huella de Carbono y otras emisiones GEIs.
- 2 Uso de materiales sustentables.

Eje Social



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.

Eje Gobernanza y Negocio



Clientes:

- 1 Satisfacción del cliente, calidad del productos y servicios.
- 2 Innovación continua en servicios y productos.



Transparencia:

- 1 Ética Empresarial.
- 2 Cumplimiento Normativo.

Stakeholders

GRI 2-15 GRI 2-16 GRI 2-29



Promovemos la participación y la comunicación con nuestros grupos de interés poniendo a disposición diversos canales de comunicación y diálogo para informar nuestro desempeño, recibir sugerencias, consultas y conocer expectativas y necesidades.

Grupo de interés / Canales de diálogo



Clientes e Inversores en proyectos:

Contacto a través de newsletter, blog de noticias, página web, redes sociales, E-Call.



Socios:

Contacto a través de presentaciones institucionales y reuniones presenciales ad-hoc.



Colaboradores:

Viva Engage, correo institucional, grupos de whatsapp y redes sociales.



Medios de comunicación:

Contacto a través de comunicados de prensa y relacionamiento uno a uno con periodistas y referentes de medios de cada plaza donde operamos.

RRSS: Difusión de novedades de la compañía y sus Unidades de Negocio en redes Institucionales, principalmente en LinkedIn e Instagram.



Entidades del Sistema Financiero:

Presentación de EECC e Informes especiales.



Funcionarios y Cámaras empresarias / Entidades de representación:

Reuniones a demanda.



Proveedores y Contratistas:

Contacto directo a través de un newsletter cuatrimestral y reuniones a demanda con áreas responsables de cada servicio.

Stakeholders

Web

Usuarios totales

50.920

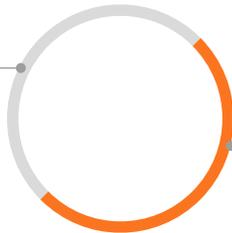


66%



34%

50%
18 a 45 años



50%
+45 años

Visitas

+150 mil



3,5

tiempo de interacción medio

Sesiones por dispositivo



Mobile
52%



Desktop PC
47,70%



Tablet
0,30%

Prensa

517

Repercusiones

+22.9 millones

de personas alcanzadas

Comunicados 2024

17

Comunicados enviados

Redes sociales, institucionales y comerciales



Facebook

186.988
seguidores

14.9 millones
alcance total

2.254
publicaciones



Instagram

133.590
seguidores

14.3
alcance total

2.514
publicaciones



LinkedIn

10.741
seguidores

426.845
impresiones

110
publicaciones



YouTube

2.704
seguidores

3.3
de visualizaciones

125
publicaciones



X

232
seguidores

1.167
impresiones

37
publicaciones

Ética y transparencia en nuestras operaciones

GRI 2-24 GRI 2-26



Código de Conducta

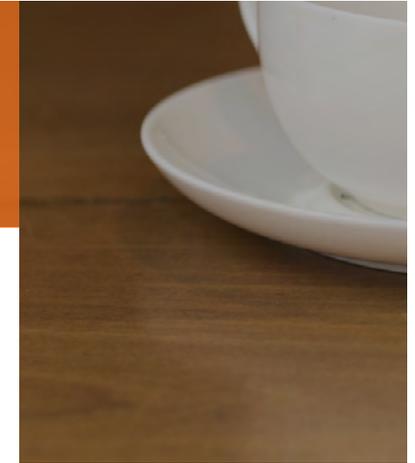
En Grupo ECIPSA contamos con un Código de Conducta que reúne un conjunto de valores y comportamientos esperados, que guían las decisiones y acciones diarias de todas las personas vinculadas a la compañía. Es una declaración de los estándares más elevados de ética e integridad que refleja la transparencia y honestidad con la que desarrollamos nuestros negocios. Está diseñado para ayudarnos a cumplir con nuestras obligaciones, promover el respeto dentro del lugar de trabajo y actuar con integridad en el mercado.

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



Comité de Ética

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



Ética y transparencia en nuestras operaciones



Canales de comunicación para línea ética:

- **Correo Electrónico exclusivo:** grupoecipsa@bdonlineaetica.com

- **Plataforma Web:** www2.bdonlineaetica.com/GrupoEcipsa

Permite la carga de denuncias, tanto anónimas como manifiestas, y su posterior seguimiento. La plataforma cuenta con un certificado de seguridad Secure Socket Layer (SSL) que garantiza la transmisión de datos entre el servidor y los denunciantes web, y en retroalimentación, de forma totalmente cifrada.

- **Línea Telefónica gratuita:** 0800 - 34 - LINEA (54632)

Habilitada las 24 horas, los 365 días del año. Se establece una solución mixta integrada por operadores telefónicos disponibles en el horario de 9 a 18, y un contestador automático fuera del horario. Se ofrece realizar las llamadas de manera 100 % gratuita, desde cualquier lugar del 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.

Línea Ética

Se trata de un conjunto de canales de comunicación para que colaboradores, clientes y proveedores reporten 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 la preservación de los denunciantes.



02

DESEMPEÑO ECONÓMICO

GRI 201-1 ODS 8

Durante 2024, reafirmamos el rol de ECIPSA como motor de crecimiento económico, generando y distribuyendo valor de manera significativa. Las operaciones de la compañía impactaron positivamente en colaboradores, proveedores, inversores y el entorno económico en general, consolidando su compromiso con el desarrollo sostenible.



Valor Económico Generado y Distribuido GRI 201



▲ **Valor económico generado** **+\$ 114 Mil millones**

▼ **Valor económico distribuido:**

Costos operacionales proveedores de bienes y servicios	+\$ 96 Mil millones
Salarios y beneficios de los empleados	+\$ 6 Mil millones
Pagos al estado: Impuestos, tasas, etc.	+\$ 3 Mil millones
Dividendos	+\$ 16 Mil millones





Construimos oportunidades

En ECIPSA, invertimos junto a nuestros clientes para generar nuevas oportunidades. Cada desarrollo representa no solo centenares de viviendas, sino una historia y un futuro posible.



Inversiones por producto



Durante 2024

\$ 49.681 millones

Se invirtieron en productos inmobiliarios

\$ 5.200 millones



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

\$ 3.600 millones



Construcción de casas destinadas a viviendas unifamiliares.

\$ 615 millones



Adquisición de Terrenos.

\$ 40.266 millones



Construcción de edificios en:



Bs. As.	57%
Neuquén	15%
Salta	8%
San Juan	7%
Mendoza	5%
Córdoba	4%
Tucumán	3%



Liderazgo en el mercado de capitales



Desde 1995, ECIPSA ha sido pionera en el acceso al financiamiento a través del mercado de capitales, convirtiéndose en la primera pyme argentina en emitir Obligaciones Negociables (ON). Desde entonces, hemos estructurado y cancelado instrumentos financieros por más de **USD 110 millones**

- 1995**
1º ON PYME DEL MERCADO DE CAPITALES EN ARGENTINA
- 1998**
1º FIDEICOMISO FINANCIERO INMOBILIARIO CON OFERTA PÚBLICA
- 1998**
1º SECURITIZACIÓN HIPOTECARIA NO BANCARIA
- 1997/2000**
4 FIDEICOMISOS FINANCIEROS: USD 40 MILLONES
- 1995/2023**
11 SERIES DE ON EMITIDAS: USD 33 MILLONES



En 2024 la colocación pública del Fideicomiso Financiero MilAires representó la primera iniciativa estratégica del área de Relación con Inversores, creada a finales de 2023. Este hito no solo contribuyó a fortalecer la capacidad financiera de la empresa y permitió su expansión hacia nuevos negocios, sino que también consolidó el posicionamiento de Grupo ECIPSA ante distintos actores del mercado de capitales.

El éxito de la operación fue el resultado de un extenso proceso de más de 10 meses, en el que se trabajó intensamente para lograr una adecuada estructuración del producto, obtener el respaldo de inversores y alcanzar la aprobación del Fideicomiso por parte de la CNV.

En este proceso se contó con el apoyo de asesores externos como Balanz, TMF y Bruchou Funes de Rioja, así como con la participación clave de diversas áreas de ECIPSA, incluyendo Legales, Créditos y Cobranzas, Finanzas y Administración, el equipo comercial de MilAires y Relaciones Institucionales.



Pedro Delvecchio
Director de Inversiones



Juan Danuzzo
Especialista en Relaciones con Inversores



En la década de los 90's logramos ser la primera empresa en emitir una ON PyME, realizar la primera securitización de cartera hipotecaria no bancaria, y al poco tiempo, ser la primera compañía en constituir un fideicomiso financiero inmobiliario de oferta pública con doble calificación para el mercado internacional. Durante todos estos años y pese a los vaivenes de la Argentina, hemos emitido más de 11 series de Obligaciones Negociables. Casi 30 años después del primer hito, y ya como una gran empresa consolidada, seguimos innovando con un producto disruptivo"

Jaime Garbarsky
Presidente de Grupo ECIPSA





Crecimiento Sostenido y Reconocimiento Internacional

Desde 2022 se mantuvo nuestra calificación de riesgo, brindada por FixSCR en BBB+. Esto es el reflejo de 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.

Además se logró el podio en **The Americas' Fastest Growing Companies** ocupando el 3er lugar como empresa de toda América con mayor velocidad de crecimiento en Real Estate.

2024 ★★★★★

FINANCIAL TIMES - 3° Empresa de toda América con mayor velocidad de crecimiento en Real Estate.

Reconocimiento **"Emprendedor del Año"** a Jaime Garbarsky en Expo Real Estate.

Reconocimiento **"Referente Empresarial"** a Jaime Garbarsky en Cumbre de Jóvenes Líderes.

2022 ★★★★★

FIXScr (Fitchs Ratings) Subió la calificación a **BBB+** en grado de inversión.

APPI – Premio a la Innovación y Financiamiento por el desarrollo MilAires.

2021 ★★★★★

FIXScr (Fitchs Ratings) Calificación BBB en grado de inversión - "Compañía Altamente Confiable."

2020 ★★★★★

FINANCIAL TIMES - 4° Empresa de toda América con mayor velocidad de crecimiento en Real Estate.

Employers For Youth - 3° Mejor empresa para trabajar para jóvenes Profesionales.





03

ECOSISTEMA ECIPSA

En Grupo ECIPSA desarrollamos un ecosistema integral en el sector **Real Estate** que abarca diversas unidades de negocio, **ofreciendo soluciones innovadoras en el sector inmobiliario y afines**. Con presencia internacional, cubrimos todo el ciclo de vida de los proyectos: financiación, comercialización, desarrollo y gestión de activos.



El ecosistema de Grupo ECIPSA está conformado por proyectos en diferentes etapas de desarrollo.

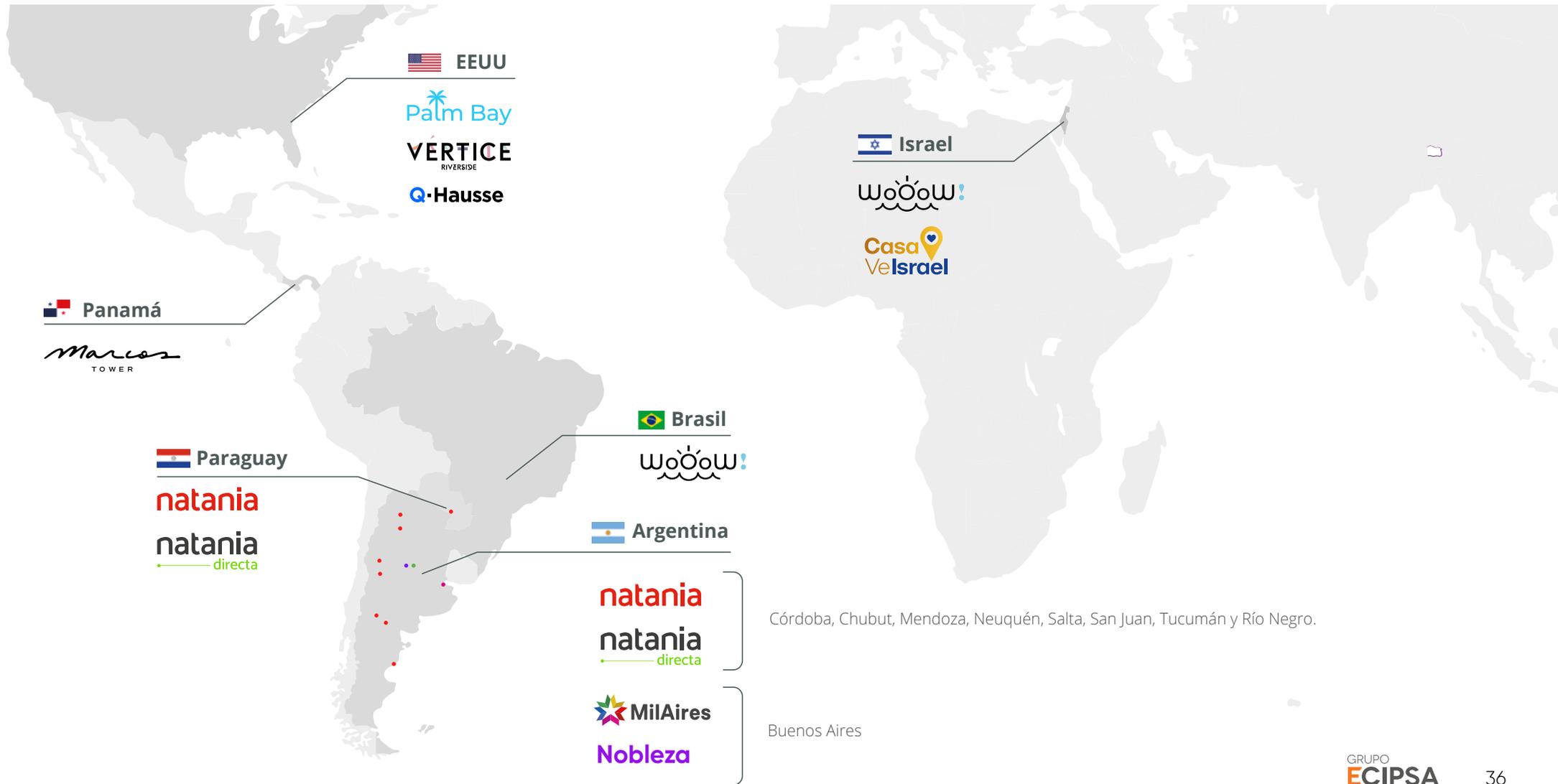
Por un lado, contamos con unidades de negocio en operación y permanente optimización,

negocios con una sólida base de clientes activos y en crecimiento sostenido.

Por otro lado, existen nuevos negocios en fase de estructuración, pre-implementación e

implementación, con proyecciones a mediano y largo plazo con equipos de dedicación exclusiva y miembros del share service corporativo.

Esta estructura nos permite equilibrar la innovación y la estabilidad, asegurando un crecimiento continuo y sostenible.





CLIENTES

Para **Grupo ECIPSA**, la relación con nuestros clientes es una prioridad. Apostamos a un **vínculo transparente y duradero**, brindando información clara y accesible a través de diversos canales. Además, desarrollamos **planes de financiación flexibles**, adaptados a las necesidades de cada familia, facilitando el acceso a la vivienda propia y promoviendo una experiencia de compra confiable y personalizada.

Clientes activos

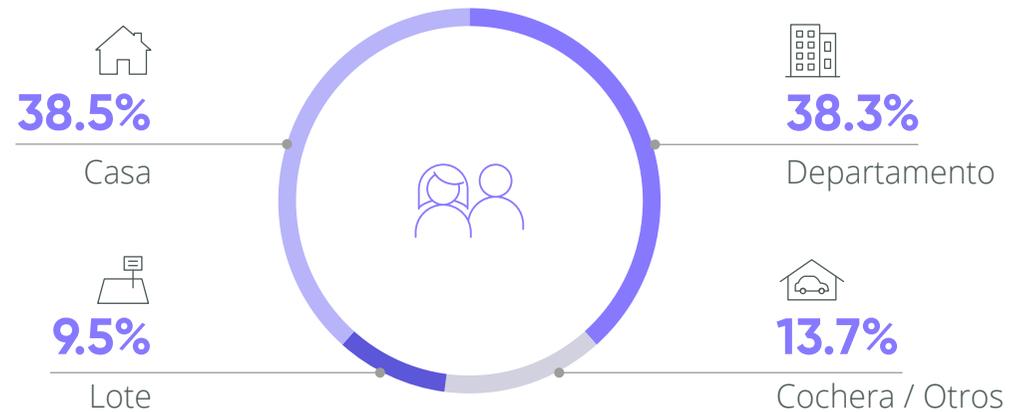
+19 mil

 Unidades entregadas y financiadas
+14 mil

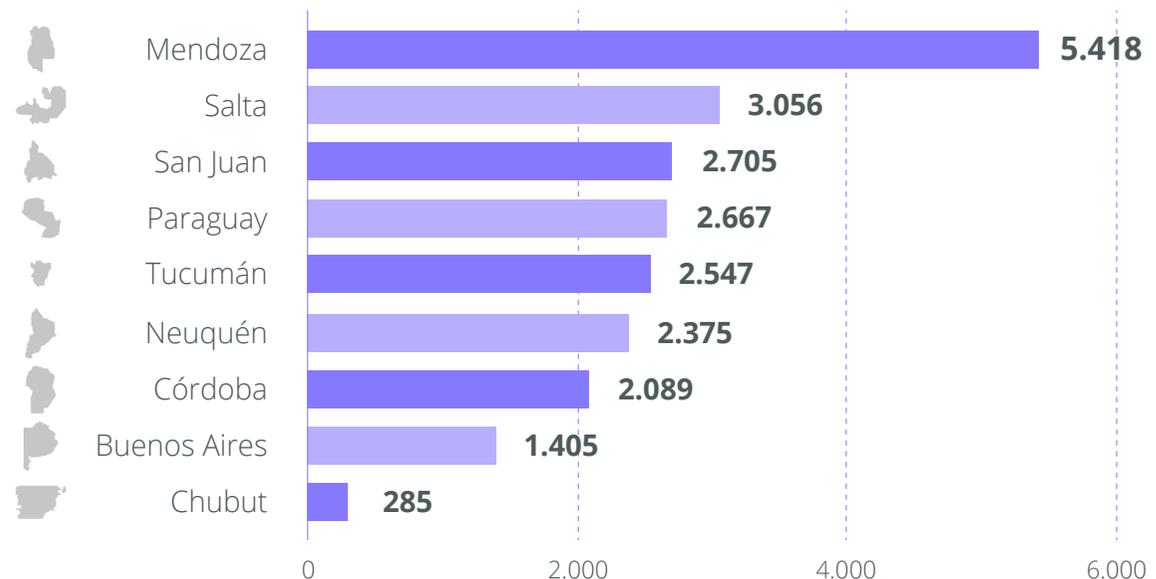
 Hectáreas desarrolladas
+2 mil

 Desarrollos
+100

Clientes por tipo de producto



Productos comercializados por ubicación





Testimonios

Entrega
Natania 72
Neuquén



Hoy nosotros estamos **viviendo ese sueño**, inimaginable, de tener un **departamento** acá en pleno centro de **Neuquén**"

Victor Lillo



Entrega
Natania 70
Salta



Recomiendo **Natania**, son muy **responsables** e involucrados a la hora de **atender al cliente**, y cubrir todas las necesidades que puede tener"

Mercedes Lizarraga Araoz



Entrega
Natania 61
Mendoza

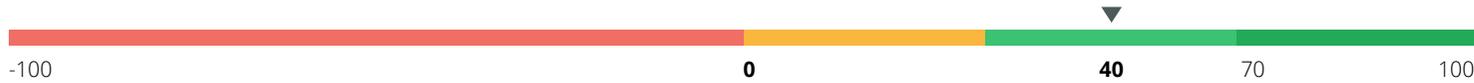


Un **gran esfuerzo** para poder lograrlo, conseguirlo y al fin se me dio. Acá estoy, tengo mi propiedad, mi **propio departamento**"

Jorge Leandro Balbuena



Experiencia de Clientes



NPS 40 ▲

El NPS es una métrica global que mide la recomendación de una empresa mediante una pregunta clave: “¿Con qué probabilidad la recomendarías a un familiar o amigo?”

En los últimos años, el NPS creció gracias a la reducción de detractores y el aumento de promotores. Para ello, implementamos un **proceso de feedback continuo**, en el que capturamos la percepción y experiencia de los clientes. A cada detractor lo contactamos para entender su situación, brindar soluciones y tomar medidas correctivas.

A nivel sectorial, somos los únicos referentes que miden y publican sus métricas, transparentando nuestro nivel de compromiso con la satisfacción de nuestros clientes.

NPS 2023 = 36 < NPS 2024 = 40



CSAT:
83%

El porcentaje alcanzado en CSAT refleja un alto nivel de satisfacción de los clientes con la atención y los servicios brindados.

El **Customer Satisfaction (CSAT)** es un indicador utilizado mundialmente para medir el grado de satisfacción de los clientes en relación a productos o servicios de una empresa, expresado en forma de porcentaje.

La gestión de CSAT, junto con otros indicadores como el CES (Índice de Esfuerzo) o el FCR (Resolución en primer contacto) son clave para la gestión de la Experiencia, al estar estrechamente vinculados con la percepción del un cliente con la empresa y, por tanto, son determinantes de los niveles de recomendación (NPS).

Con el objetivo de garantizar desarrollos innovadores, sostenibles y eficientes que mejoren la calidad de vida de nuestros clientes y fortalezcan el crecimiento de la compañía, a finales de 2023 se creó el **Área de Calidad de Producto**. A través de la mejora continua, trabajamos con una visión global y un modelo de negocio en constante evolución para posicionar a la empresa como un referente en Real Estate residencial, ofreciendo productos de calidad superior que marquen la diferencia en el sector.





Vínculo con nuestros clientes



Fomentamos la confianza en nuestros servicios mediante un contacto permanente con nuestros clientes a través de diversos canales. Cada consulta o reclamo es gestionado de manera ágil y eficiente, garantizando respuestas oportunas y efectivas.

Ofrecemos múltiples canales de atención y postventa para asegurar un servicio sólido y eficiente:



Atención personalizada en sucursales, con sectores de venta y postventa disponibles de lunes a sábados. Además, estamos presentes en showrooms, puntos de venta y presencia de stands comerciales en los principales eventos masivos de cada plaza.



Call Center con asesores especializados que brindan asistencia telefónica y en redes sociales.



Plataformas digitales: 0800, WhatsApp, correo electrónico, redes sociales, APP, y web de autogestión.



Con un equipo de 55 profesionales, el servicio gestionó:

+ de 500 mil llamadas.

+ de 160 mil interacciones vía WhatsApp a través de nuestro BOT, fortaleciendo la experiencia del cliente con respuestas rápidas y efectivas.

+3 países alcanzados.

Durante el 2024:

57.608

contactos de Clientes

85% más que en 2023.

4 días

es el tiempo estimado de resolución de las consultas.

2.053

reclamos recibidos

que representan sólo el 3,5% del total de contactos.

8 días

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

NUESTRAS MARCAS

natania

Natania es un innovador sistema de financiación propio con más de 38 años de trayectoria y 19.000 clientes activos. Posibilita la adquisición de viviendas para familias de clase media sin depender de créditos hipotecarios permitiendo que los clientes accedan a unidades en áreas urbanas aspiracionales, en cuotas, de acuerdo a sus posibilidades económicas.

En 2024:

547

productos entregados



Clientes activos

19 mil



Unidades entregadas
y en construcción

10.200



Desarrollos inmobiliarios

92



Sucursales

14



Países

2

Los productos que ofrecemos son:



Departamentos



Casas



Dúplex



Locales Comerciales



Lotes

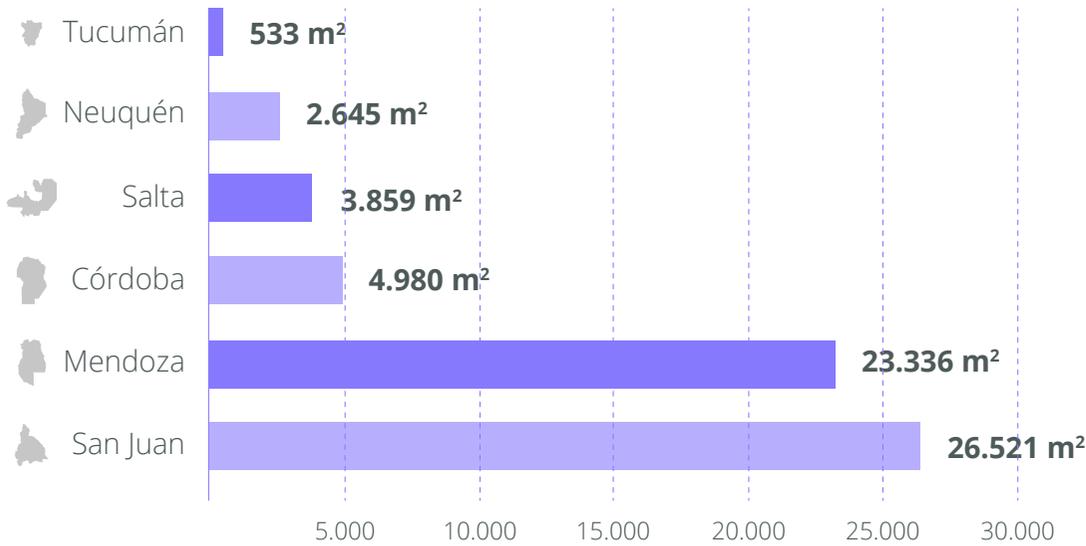


Cocheras

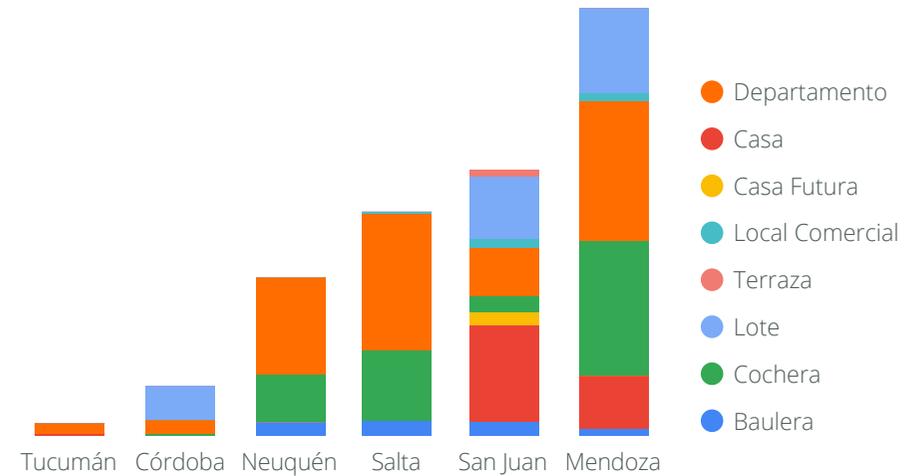




M² entregados en 2024



Distribución de unidades entregadas en 2024



Crecimiento del 22,6%

de unidades entregadas respecto a 2023



Las provincias con mayor crecimiento en unidades entregadas fueron **Salta y Mendoza**, con incrementos del 535% y 63%, respectivamente.



Desde 2022, Natania opera en Paraguay, ofreciendo su innovador sistema de financiación para facilitar el acceso a la vivienda.

En paralelo a la obra de Natania 85, que se inició a finales de 2023, en 2024 lanzó comercialmente Natania 86, un proyecto de más de 300 unidades de departamentos distribuidos en 31 pisos, localizado estratégicamente en una zona de importante proyección en Asunción.

Además de los dos emprendimientos de departamentos, se anunció el primer proyecto de casas, el producto ícono de Natania en Argentina. Ubicado en la localidad de Luque, el barrio se ejecutará en etapas y contará con más de 80 viviendas con amplios espacios verdes.

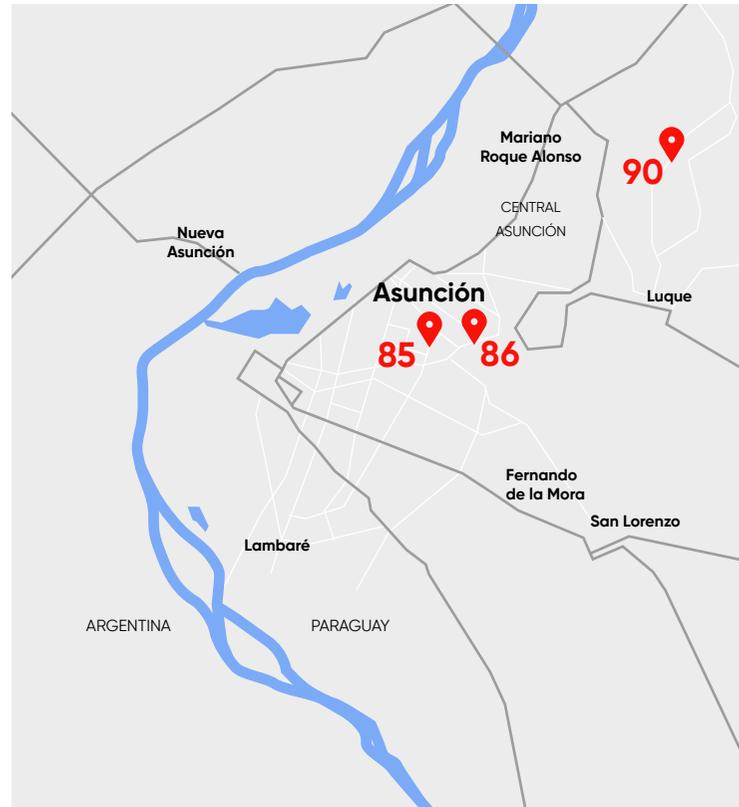
De esta manera, Natania profundiza su presencia en el país, contribuyendo al crecimiento social, urbano y económico del país, brindando soluciones accesibles y sostenibles para las familias paraguayas.

 **+ de 2.600**
ventas

 **+ 365**
departamentos
en desarrollo

 **Amenities,
espacios verdes,
y parking**

 **+ 88**
casas a desarrollar





VALLE CERCANO
TU LUGAR PARA VIVIR

Valle Cercano es un desarrollo consolidado y único en su categoría, que se destaca en la oferta de terrenos en Córdoba Capital.

Ubicado en la zona sur de la ciudad de Córdoba, Valle Cercano es un desarrollo consolidado que se destaca por la oferta de terrenos. El masterplan de 110 hectáreas se desarrolla en etapas, con el objetivo de garantizar un crecimiento armónico, sustentable y con altos niveles de revalorización de las propiedades a lo largo del tiempo.

Además de los 10 barrios que integran la urbanización, dentro de Valle Cercano se pueden encontrar los Towns de Urca, condominios de baja altura con seguridad y amenities.

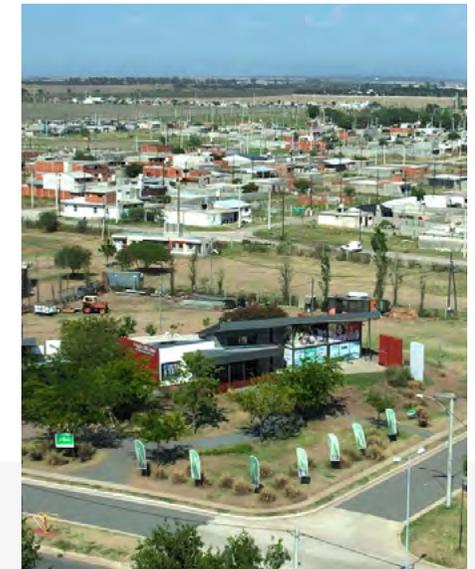
El masterplan cuenta con:

110
hectáreas

1.400
lotes

10 barrios
contemplados en la urbanización, de los cuales 5 se encuentran vendidos en su totalidad

- **Grandes extensiones de espacios verdes.**
- **Casas, dúplex y condominios cerrados con amenities.**
- **Su propia área de comercialización.**



Urbanización científicamente planificada



A 15' del centro de Córdoba



Planes 100% financiados



15 hectáreas de espacios verdes



MilAires es nuestra marca para los proyectos residenciales más importantes para la clase media alta de Buenos Aires.

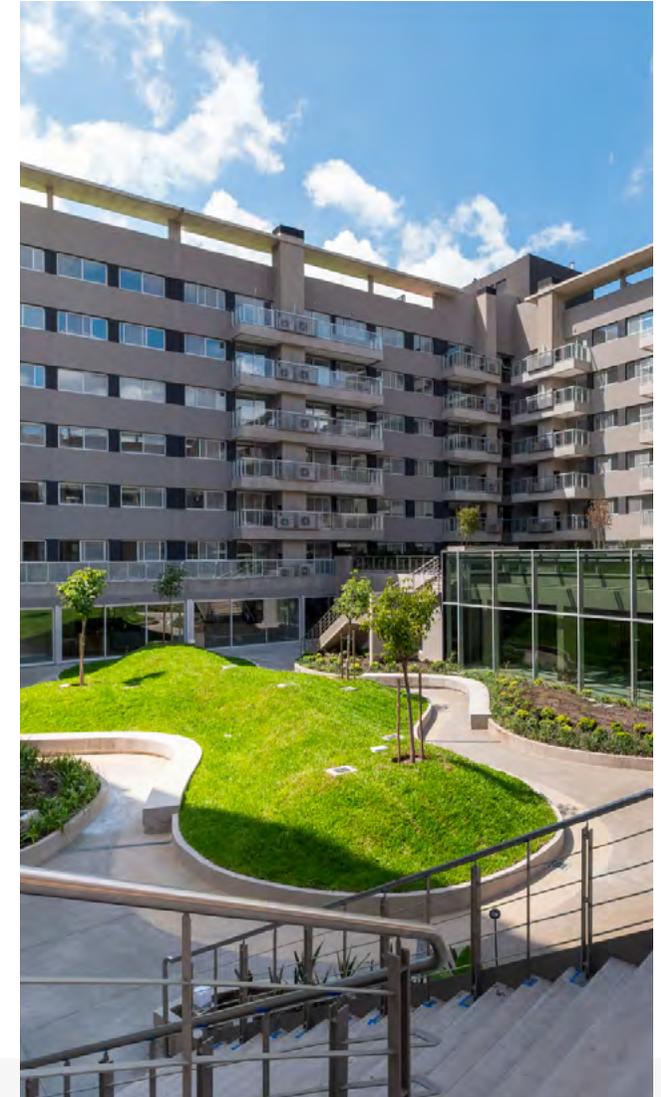
El primer MilAires está en construcción en Villa Devoto. Desde su lanzamiento en 2021, MilAires marcó récords de ventas. En los primeros dos meses, vendió más de 200 unidades en pozo y a la fecha de publicación de este reporte lleva más del 80% comercializado.

Esta validación del mercado claramente fue acompañada por el revalúo permanente de su precio del m², con una apreciación del 28% anual desde su lanzamiento. Se proyecta que para 2029, cuando se entregue la totalidad del proyecto, el m² supere los USD 4.500, volviéndose el proyecto de mayor revalorización en el mercado.



Un oasis de naturaleza y bienestar en la ciudad

Este complejo cerrado con seguridad 24 horas combina armoniosamente naturaleza, confort y seguridad en un entorno pensado para una vida sustentable. Está diseñado bajo un concepto innovador, que integra casas con jardín, departamentos con amplios balcones y parrillas privadas, además de unidades con exclusivas terrazas verdes. Ese entorno se conjuga con una amplia variedad de amenities, promoviendo el bienestar y la calidad de vida.



102 Mil m²
de construcción

29 Mil m²
de terreno

16 Mil m²
de áreas exteriores

5
edificios residenciales

871
departamentos

527
cocheras



Amenities

Este proyecto cuenta con una amplia variedad de amenities diseñados para el bienestar y la vida en comunidad: pileta climatizada con jacuzzis, gimnasio equipado, áreas de recreación al aire libre, espacios gourmet y de coworking. Además, incorpora senderos peatonales, juegos para niños, parrillas y un exclusivo sistema de transporte interno para facilitar la conectividad. Todo esto en un entorno rodeado de espacios verdes, que promueven un estilo de vida equilibrado y sustentable.



El cronograma de entregas es progresivo hasta su finalización y está previsto de la siguiente manera:

94% **Herradura 1**
Aires de Lapacho
Entrega: 1° sem. 2025

35% **Herradura 2**
Aires de Jacarandá
Entrega: 1° sem. 2026

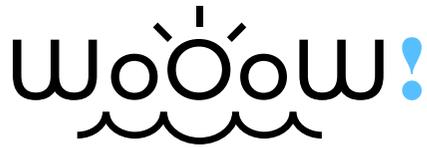
11% **Herradura 3**
Aires de Roble
Entrega: 2° sem. 2026

6% **Herradura 4**
Aires de Jazmín
Entrega: 2° sem. 2026

0% **Herradura 5**
Aires de Algarrobo



Este plan de entrega escalonado garantiza un desarrollo ordenado y sostenible, brindando a los clientes un entorno de calidad con una planificación eficiente.



Live Paradise



Nos asociamos con **Crystal Lagoons®** para evolucionar el mercado del real estate y la vida urbana, llevando el amenity n°1 del mundo a diferentes regiones.

En 2024 firmamos Acuerdos Marco Regionales (AMR) obteniendo la exclusividad para operar y desarrollar la tecnología de Crystal Lagoons® en Israel y en el Estado de San Pablo, donde desarrollaremos el primer proyecto bajo la marca WoOoW! en alianza con Banco Pine.

Se trata de un concepto único de 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.

Proyecto Entreverdes

360 ha.
sup. de terreno

+600
lotes privados

1.20 ha.
Crystal Lagoons®

4.400 m²
de playas

1

Proyectos de Real Estate:

Lagunas cristalinas de acceso exclusivo para residentes, perfectamente adaptadas a desarrollos diversos, generando comunidades sostenibles y de alta calidad de vida.



2

Public Access

Lagoons™ (PAL™): Un modelo que democratiza el acceso a estas lagunas sostenibles, permitiendo el disfrute del público general mediante entradas accesibles y el fomento del turismo responsable.



3

Modalidades híbridas: Una sinergia entre los desarrollos residenciales y el acceso público, creando un equilibrio entre exclusividad y acceso compartido.



En concordancia con nuestra visión sustentable, en cada implementación nos comprometemos a utilizar recursos de manera responsable y brindar soluciones que respeten y preserven el medio ambiente.



La solución integral
100% en español
para invertir en
Real Estate en Israel

CasaVelsrael es el primer broker inmobiliario para la comunidad hispanohablante que quiera realizar inversiones inmobiliarias en ese país.

CasaVelsrael brinda un servicio de asesoramiento integral y personalizado desde la búsqueda, la selección, hasta la administración de la propiedad, proporcionándole a sus clientes una experiencia única y satisfactoria.





VERTICE

RIVERSIDE

Proyecto multifamily de departamentos para la renta a desarrollar en Little Havana, Miami, Florida, en sociedad con Prozynergies & Lionstone Devolpment. El edificio contará con 93 departamentos, 138 cocheras y espacios comerciales, con destacados amenities y servicios exclusivos para sus huéspedes.

93

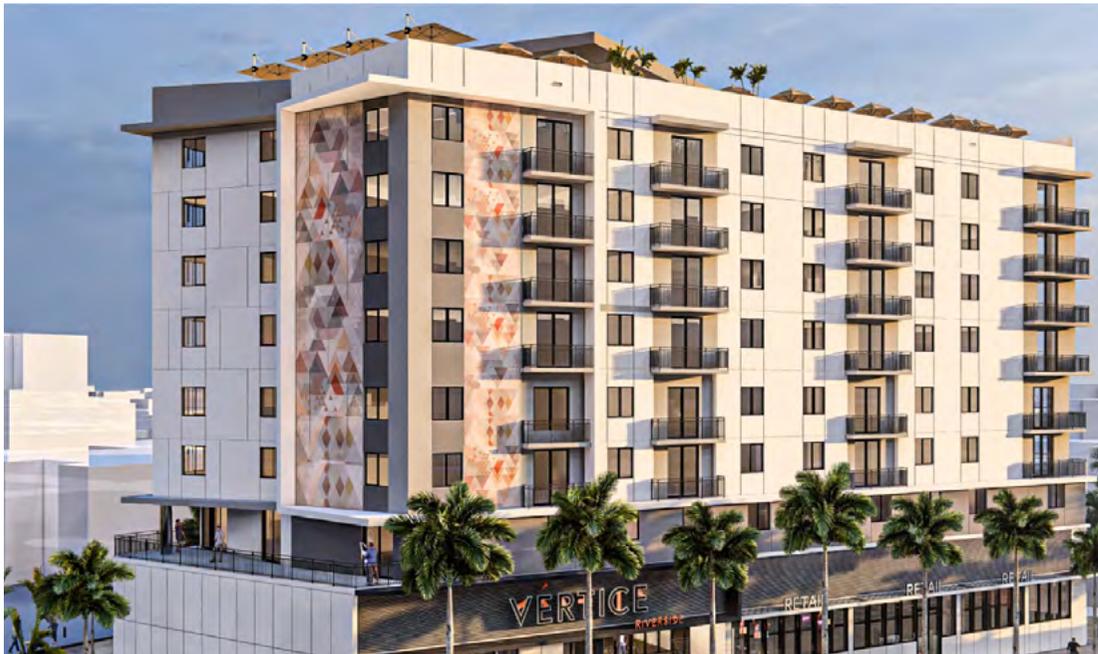
Departamentos

8

Locales comerciales

USD 70 M

Facturación proyectada





Marcos

TOWER

Desarrollo residencial High-End en Costa del Este, Panamá.
Un concepto social y comercial basado en una experiencia de vida all in one.

3.366 m²
Sup. de terreno

300
Unidades
residenciales

25.000 m²
Vendibles

USD 100 M
Facturación proyectada





Palm Bay

Proyecto multifamily cuyo desarrollo está emplazado en un terreno de 11 hectáreas, combinando más de 100 habitaciones de hotel y casi 300 departamentos en una ubicación estratégica en Florida.

37.200 m²
Sup. Construible

USD 86 M
Inversión

USD 230 M
Ingreso estimado

294
Departamentos

100
Cuartos de hotel

725
Cocheras





Q-Hausse

Q-Hausse, es la fintech que une el mundo del Real Estate con la economía digital, ofreciendo a pequeños y medianos ahorristas la posibilidad de invertir en propiedades desde tan solo US\$50 (o su equivalente en pesos) a través de la tokenización de las propiedades gracias a la tecnología Blockchain. De esta manera, la compañía democratiza la posibilidad de entrar en el negocio de bienes inmuebles y permite a las personas asegurar su capital, obteniendo rentabilidad en dólares para sus inversiones en pesos.

Con sus más de 45 años de trayectoria en el mercado de Real Estate, ECIPSA se convirtió en el principal inversor de Q-Hausse aportando, además de capital, su know how y vasta experiencia en la industria para escalar su propuesta de valor.



Crossselling

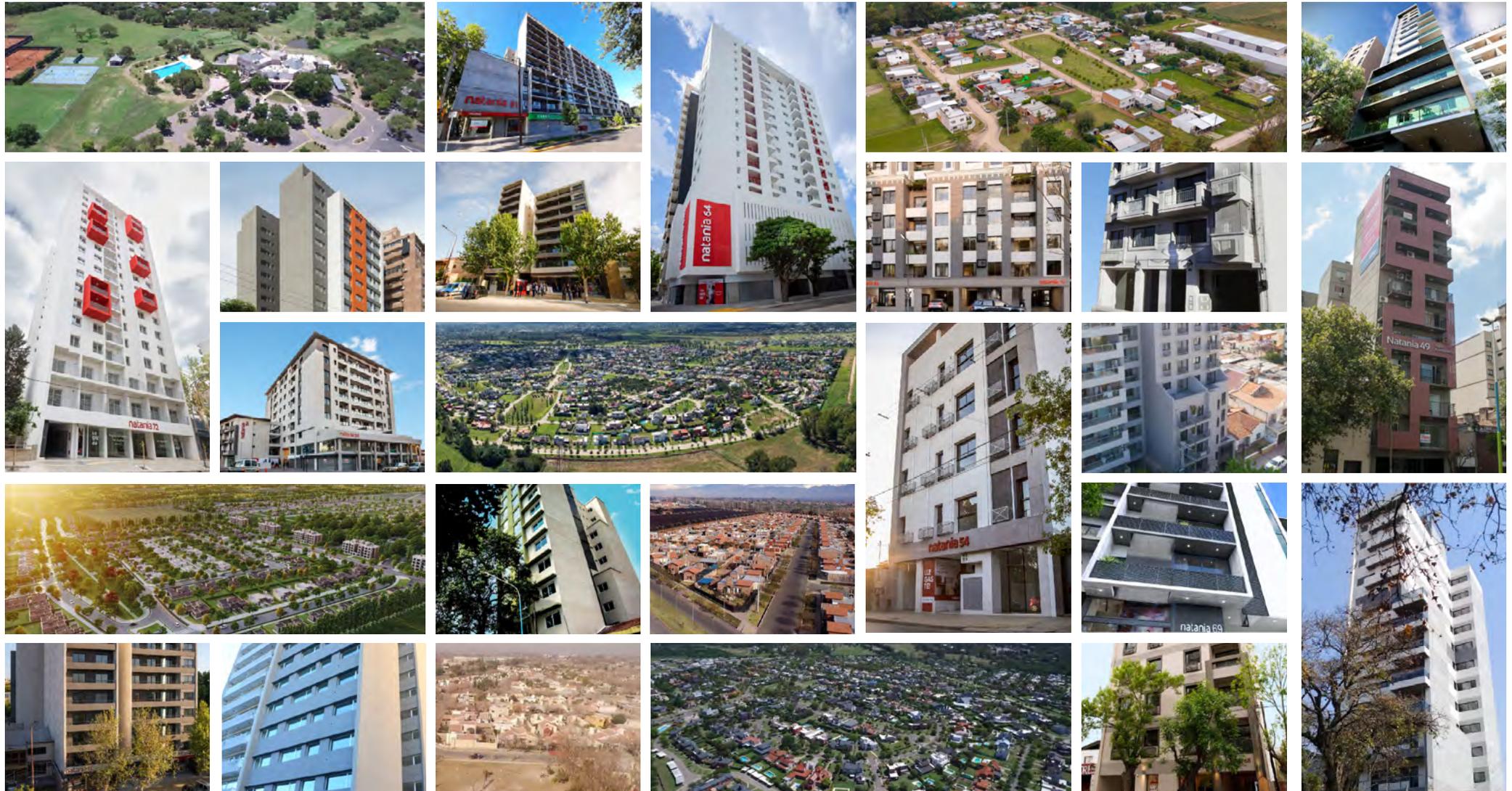
Crossselling se creó con el objetivo de canalizar la exploración de nuevas oportunidades de negocios y la generación de alianzas con otras compañías. De manera complementaria a los verticales de la empresa, generamos nuevas propuestas de servicios y ofertas para nuestros clientes, resolviendo necesidades relacionadas a sus productos, facilitando soluciones financiadas a medida.

El diseño de estas propuestas innovadoras, tiene en miras crear nuevas unidades de negocios que en última instancia incrementen las ventas e ingresos del holding, generen un mejor posicionamiento de sus marcas y una experiencia diferencial para los clientes.

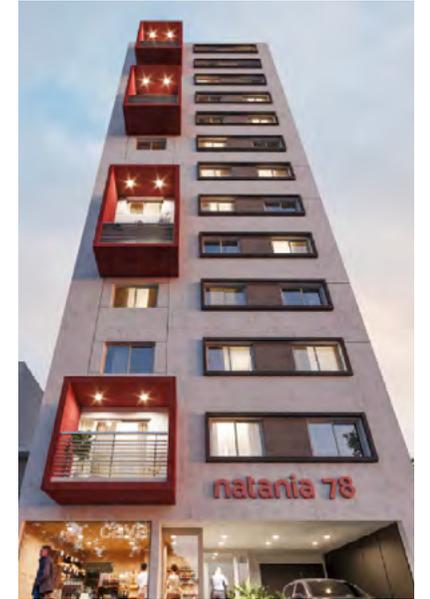




Nuestra trayectoria a través de algunos proyectos



Nuestro presente y futuro





04

NUESTRO EQUIPO

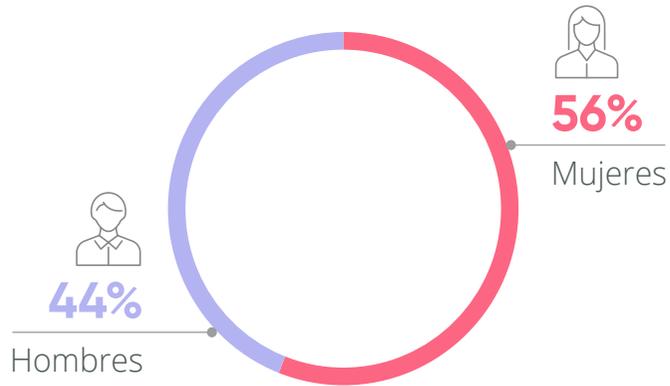
En Grupo ECIPSA nos mueve la pasión, el dinamismo y la innovación. Asumimos cada desafío con entusiasmo, transformamos ideas en realidades y buscamos constantemente nuevas formas de evolucionar.

El talento y la dedicación de nuestro equipo son la base de nuestro crecimiento, convirtiendo a nuestros colaboradores en el pilar fundamental de nuestra empresa.



#solodistintos

GRI 2-7 GRI 2-8 GRI 405-1



Colaboradores por rango etéreo

			Total
Menores de 30 años	37	27	64
Entre 30 y 50 años	220	148	368
Mayores de 50	16	38	54
	273	213	486

439 Argentina

90%

47 Paraguay

10%

480 contrato a tiempo completo

99%

6 contrato a tiempo parcial

1%

Colaboradores por categoría

			Total
Analistas y Asistentes	200	125	325
Responsables y jefes de áreas	53	49	102
Gerentes y Directores	20	39	59
	273	213	486

Las mujeres ocupan un 34 % de los puestos de Gerentes y Directivos, habiendo **aumentado un 7 % respecto a 2023**



Durante 2024 generamos más de 4.000 puestos de trabajos indirectos, considerando contratistas y proveedores de servicios.

Por medio de contratistas, 1.455 personas trabajaron en nuestras obras en desarrollo.

	Buenos Aires	473
	Córdoba	180
	Mendoza	136
	Neuquén	170
	Paraguay	53
	Salta	214
	San Juan	115
	Tucumán	114
Total general		1.455



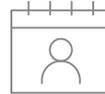


Movimientos 2024

GRI 401-1 GRI 403-9 GRI 403-10



Licencias:



Para madres y padres:

16 licencias

- 10 mujeres
- 6 hombres

12 regresaron al finalizar la licencia:
(6 mujeres - 6 hombres)

Por accidente en itinere:

3 colaboradores
46 días

Por enfermedad:

3 colaboradores
215 días

Impulsamos el talento

Creemos en el desarrollo de cada persona como parte fundamental de nuestro crecimiento. Fomentamos una cultura de evolución profesional, brindando oportunidades para asumir nuevos desafíos, fortalecer habilidades y potenciar el ascenso dentro de la empresa.

El desarrollo del talento es una de las prioridades permanentes en ECIPSA, ya que reconocemos que nuestro mayor capital son las personas que lo conforman.





Desempeño y plan de carrera GRI 404-3

Realizamos evaluaciones de desempeño a través de un proceso estructurado, con mecanismos que permiten medir el cumplimiento de objetivos y el desarrollo de competencias alineadas con la estrategia del negocio.

1

Estructuras de Evaluación del Desempeño (EEDD): Se aplican anualmente y están vinculadas a un bono por cumplimiento de objetivos. La evaluación se basa en criterios cuantitativos y cualitativos, asegurando un enfoque integral.

2

Feedback y Conversaciones de Desarrollo: Promovemos una cultura de diálogo continuo entre líderes y colaboradores para la retroalimentación sobre desempeño y crecimiento profesional.

3

Matriz de Competencias: Diseñamos un marco de competencias a partir de las cuales se identifican fortalezas y oportunidades de mejora en cada rol.

4

Plataforma de Gestión del Desempeño: Utilizamos una herramienta digital **Strategy MeetUp** (SMUP) para la carga, seguimiento y gestión de los resultados de desempeño, facilitando la trazabilidad del proceso. Este enfoque nos permite alinear la gestión del talento con la estrategia corporativa, asegurando el desarrollo continuo de nuestros colaboradores.



“ Ser promovida en 2024 fue un lindo reconocimiento y un impulso para **seguir creciendo profesionalmente**. Agradezco a mis líderes y a Grupo ECIPSA por confiar en mí y por fomentar un ambiente donde el desarrollo y el **trabajo en equipo** se valoran todos los días”

Sofia Allione

Analista Semi Senior de Legales
en Asuntos Corporativos.

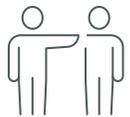
En 2024 el **90%** de los colaboradores cumplieron con el proceso de evaluación de desempeño.



Plan de Referidos

Para ampliar nuestras oportunidades de reclutamiento, fortalecer los lazos dentro de la organización y generar un beneficio compartido, desarrollamos un Programa de Referidos, abierto a todos nuestros colaboradores. A través de esta iniciativa, incentivamos la recomendación de talentos alineados con nuestra cultura y valores.

Los colaboradores pueden referir candidatos a través de nuestra Intranet y el premio consiste en un beneficio económico que supone dos instancias: la primera, cuando el referido ingresa efectivamente y, la segunda, al momento de finalizar su período de prueba. En caso de que el referido sea un pasante, la gratificación se abona al momento de la selección.



70

referidos



47

ingresaron efectivamente



67%

tasa de conversión



Con respecto al beneficio, más allá de lo económico, creo que es muy importante **poder recomendar gente profesional, talentosa y buenas personas**, para poder compartir el día a día en nuestro lugar de trabajo"

Germán Montero

Ejecutivo Senior de Post Venta, Administración y Procesos (San Juan)



Germán refirió a **Lorena Reina**, Ejecutiva de Pre Entrega y Entrega (San Juan), quien agregó:

Estoy **muy contenta y entusiasmada**. La contención y acompañamiento que siento y tengo de todo el equipo es increíble, **son un soporte fundamental en el día a día**, no solo de los que están en la sucu sino también de los que están en línea. Me va a faltar tiempo para agradecerte que me tuvieras en cuenta. **Gracias Gracias Gracias"**



Capacitaciones

GRI 404-1 GRI 404-2

Desde el área de RH&DO, diseñamos e implementamos programas de entrenamiento alineados con la estrategia de la empresa. Estos espacios poseen un enfoque estratégico y buscan fortalecer tanto las capacidades técnicas como las habilidades interpersonales, en función de los objetivos de corto y mediano plazo de la organización.

Cada iniciativa surge a partir del análisis del Balanced Scorecard, considerando el presupuesto disponible y la brecha entre las competencias actuales y las necesarias para el negocio.

En 2024:

2.690

horas de capacitación

307

colaboradores formados

138 mujeres

169 hombres

+8 hs.

de capacitación en promedio por colaborador



Programa formativo

Hs. formación



Programa formativo	Hs. formación		
Bienvenida Cultural	1.008	99	127
Programa de liderazgo Expansivo 2024	675	13	12
Programa de inglés corporativo	448	2	5
Técnicas y herramientas aplicadas a la gestión de proyectos	360	8	10
Programa de Power BI	136,5	6	7
Formación Ms Project	25	0	1
Formación sobre Potencial Humano	24	3	0
Formación en proceso de compras	14	7	7
	2.690,5	138	169



#BeneficiosECIPSA



Beneficios para la familia

Acompañamos a los colaboradores y sus familias en los momentos especiales de sus vidas.



Maternidad: Luego de gozar de la Licencia por Maternidad (90 días para las colaboradoras de Argentina y 126 días para las colaboradoras de Paraguay), 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.
- Jornada de trabajo reducida de 6 horas hasta que el bebé cumpla los 6 meses.

Además de las licencias nacionales correspondientes, las colaboradoras del equipo Corporativo gozan del Programa Cuarto Mes de Licencia otorgado por la Provincia de Córdoba, contando 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.

En adición, 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.



Ajuar de nacimiento: entregamos ajueres a nuestros colaboradores que fueron madres/padres.





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 dicha 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:

3 días off

de 6 meses a 3 años

4 días off

de 4 años



Modalidad de Trabajo Híbrida:

Con el fin de atraer y retener talentos y considerando las nuevas tendencias laborales, 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 en el hogar.

335 colaboradores

gozan de este beneficio



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 100% remoto durante un mes, desde cualquier lugar del país o incluso, del mundo.

13 colaboradores

accedieron a este beneficio en 2024.



Salud y bienestar

GRI 403-1 GRI 403-3



Campaña vacunación:

65
dosis colocadas

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



Sala de Lactancia:

En las oficinas de nuestra sede central contamos con una sala de lactancia, para acompañar a la madres en su proceso de reincorporación laboral, brindando un espacio cuidado, cómodo y privado.

Proporcionamos ámbitos de trabajo seguros. Contamos con:

- Servicio de Área Protegida en todos nuestros espacios de trabajo y Servicio de Emergencias, ECCO, en sucursales y oficinas.
- Servicio de ART Experta.
- Obra Social y Prepaga para los colaboradores y sus grupos familiares.
- Seguro de Vida Obligatorio (SVO).

Además, nuestros colaboradores tiene acceso a una plataforma en la que promovemos hábitos saludables, brindando descuentos para:

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



Comunicación



Viva Engage es nuestra plataforma colaborativa, en la que los +480 colaboradores directos se vinculan, sobre todo con el objetivo de crear comunidad, afianzar el sentido de pertenencia y fortalecer la gestión de la cultura ECIPSA. Dentro de la plataforma se destaca el Orgullódromo en el que los equipos se reconocen y felicitan por sus logros.



868
publicaciones



2.576
reacciones **me gusta**
en publicaciones



253.760
visualizaciones

Publicado en Orgullódromo



Tania Villalba

10 sept 2024 • Se ha editado • @9

Ir juntos, es comenzar
 Mantenerse juntos, es progresar
 Trabajar juntos, es triunfar 🏆
 Así culminábamos el Grandioso Mes de Agosto!
 Gratitud al Mejor Equipo!

Team Casas
[#Cierremesagosto](#)
[#NataniatuhogarenPy*](#)
[#GrupoEcipsa](#)





ENCUESTA CLIMA ORGANIZACIONAL



El desafío para el próximo año es crear un nuevo indicador que nos permita medir la gestión de la cultura y experiencia, y que tenga un impacto directo en la medición de desempeño de los líderes ECIPSA.

En 2024 continuamos con nuestra medición anual de Clima, un instrumento que nos permite contar con datos para conocer nuestras oportunidades de mejora en las dimensiones vinculadas a Cultura, Liderazgo y Condiciones generales del trabajo.

Participación

89%

Favorabilidad

76%

ENPS

41%



05

CONSTRUYENDO COMUNIDAD

GRI 413-1

Nuestra misión es mejorar la calidad de vida de las personas, potenciando el desarrollo económico, social y urbanístico. Nos motiva impactar de manera positiva en las comunidades donde operamos.



En Grupo ECIPSA no solo transformamos y desarrollamos para nuestros clientes, sino también para enriquecer las comunidades en las que se integrarán. Somos conscientes que nuestra actividad tiene un efecto multiplicador en cada barrio y ciudad donde estamos presentes.

Por este motivo, identificamos oportunidades de vinculación con diferentes públicos: vecinos, instituciones educativas, clubes, merenderos, centros vecinales, entre otros, para llevar adelante espacios de escucha de reclamos, propuestas comunitarias y apoyo territorial.



Para ejemplificar el trabajo desarrollado, se exponen dos casos particulares de relaciones con la comunidad llevados adelante durante el 2024.



COMUNIDAD MILAIRES

Ubicado en Villa Devoto, MilAires se construye en un terreno de 3 hectáreas, que por muchos años fue un vacío urbano en el marco de un barrio residencial de capital y que hoy se encuentran en plena transformación y revalorización.

Pensado desde su concepción para desarrollarse en armonía con el barrio, MilAires se lleva adelante en etapas que se irán finalizando y entregando de manera progresiva.

Por este motivo, se trabajó en establecer un vínculo con los vecinos y actores territoriales, con espacios de escucha activa para resolver diferentes problemáticas y acompañar al entorno en su natural desarrollo y crecimiento.



Vínculo con la comunidad y gestión del entorno

El entorno inmediato de MilAires incluye no solo viviendas familiares, sino también tres instituciones educativas: dos escuelas primarias y un jardín de infantes contiguo al predio. Esta cercanía representa una oportunidad para fortalecer el compromiso con la comunidad y promover una convivencia respetuosa y constructiva durante toda la obra.

Desde el inicio del proyecto, se adoptó un enfoque de trabajo responsable con el entorno, priorizando el diálogo con los actores clave del barrio e incorporando medidas específicas para mitigar las molestias que pudieran surgir en el normal desarrollo de cualquier obra en construcción de esta envergadura.



Intervenciones directas

Obras en la vía pública: la conexión de servicios esenciales como electricidad, gas, agua y cloacas implicó tareas de zanjeo y cortes parciales en las calles de la manzana durante la ejecución de los trabajos.

Obra dentro del predio: en este caso, la obra impactó principalmente en contaminación sonora por los ruidos propios de una construcción y por el polvo en suspensión. En este sentido, se trabajó en el vínculo con la escuela para intentar minimizar las molestias ocasionadas durante el horario lectivo.



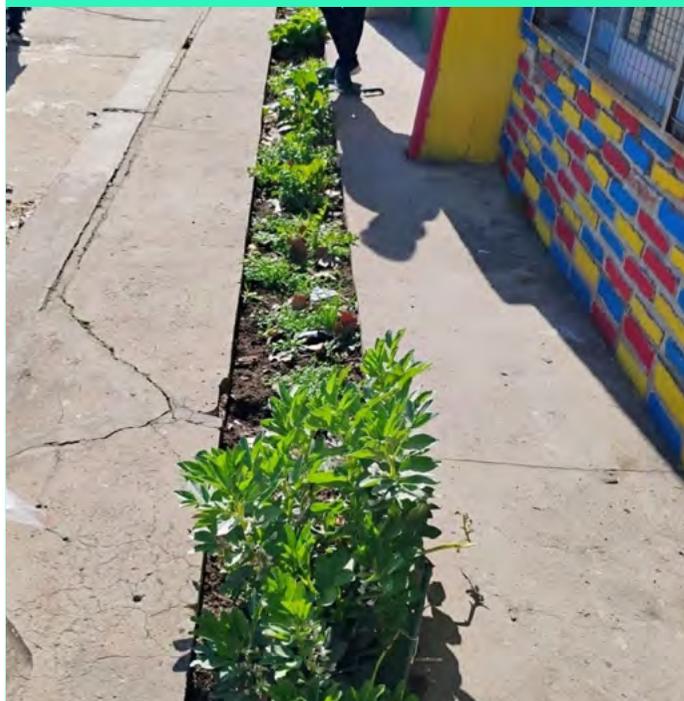
Impactos indirectos y oportunidades

El desarrollo de MilAires se presenta como una oportunidad para contribuir al crecimiento del barrio con propuestas de valor que respetan su esencia, incorporando mejoras en infraestructura y dinamizando la actividad local. El diálogo abierto con vecinos permitió detectar preocupaciones genuinas sobre los cambios en la fisonomía barrial. En este sentido, el proyecto se construyó con una mirada integradora que suma una arquitectura amigable con el entorno, promueve espacios verdes y acompaña el crecimiento de la zona con responsabilidad social.



Compromiso con el entorno

Las acciones que detallamos a continuación reflejan nuestro compromiso por priorizar el diálogo con los distintos actores del barrio de Devoto y contribuir al entorno en forma responsable y sostenible.



Instituciones educativas

ESCUELA MUNICIPAL N° 19 D.E. 17 "BARTOLINA SISA"

- Trabajo con directivos del establecimiento. Se estableció un canal de diálogo constante con el equipo directivo para atender diversas situaciones vinculadas a la convivencia con la obra, como el tratamiento de medianeras y otras inquietudes surgidas durante el desarrollo.
- Apoyo al establecimiento en gestiones municipales para mejoras edilicias.
- Apoyo y donaciones para equipamiento deportivo y recreativo.

COOPERADORA DEL JARDÍN DE INFANTES:

- Donación de pintura para embellecer la vereda del establecimiento y contribuir a generar un espacio más agradable para niños, niñas, familias y el entorno urbano.

INSTITUTO CRISTIANO EVANGÉLICO DEVOTO (ICED)

- Articulación y colaboración mutua, ofreciendo recursos profesionales del equipo MilAires para acompañar el proyecto de ampliación del instituto, orientado a sumar nivel secundario.

ESCUELA J.N. BIALIK

- Acompañamiento a la institución Bialik, Escuela Primaria bilingüe en inglés con formación en Lengua y Cultura Judaica de Villa Devoto.
- Acompañamiento en diferentes iniciativas impulsadas por la institución, como la cesión del espacio del showroom para eventos institucionales y colaboraciones en su revista institucional.



Articulación con actores barriales

JUNTA COMUNAL N°11

- Se organizó una jornada a puertas abiertas para los miembros de la Junta Comunal, quienes recorrieron el proyecto, conocieron los avances de obra y participaron de una instancia de intercambio con el cuerpo técnico. Esta experiencia permitió derribar mitos, aclarar inquietudes y dar a conocer los protocolos implementados para minimizar impactos en el barrio.

MEDIOS LOCALES – DEVOTO MAGAZINE

- Invitación a directivos para recorrer MilAires y conversar sobre las problemáticas de la zona, creación de relación para colaboración y acompañamiento mutuo.



Vinculación directa con vecinos

Desde el inicio del proyecto, se desarrollaron instancias de acercamiento con la comunidad local, no restringidas únicamente a los clientes del emprendimiento. Se realizaron invitaciones personalizadas para conocer el proyecto, recorrer la obra y dialogar con el equipo técnico, fortaleciendo la confianza y la transparencia en el proceso.

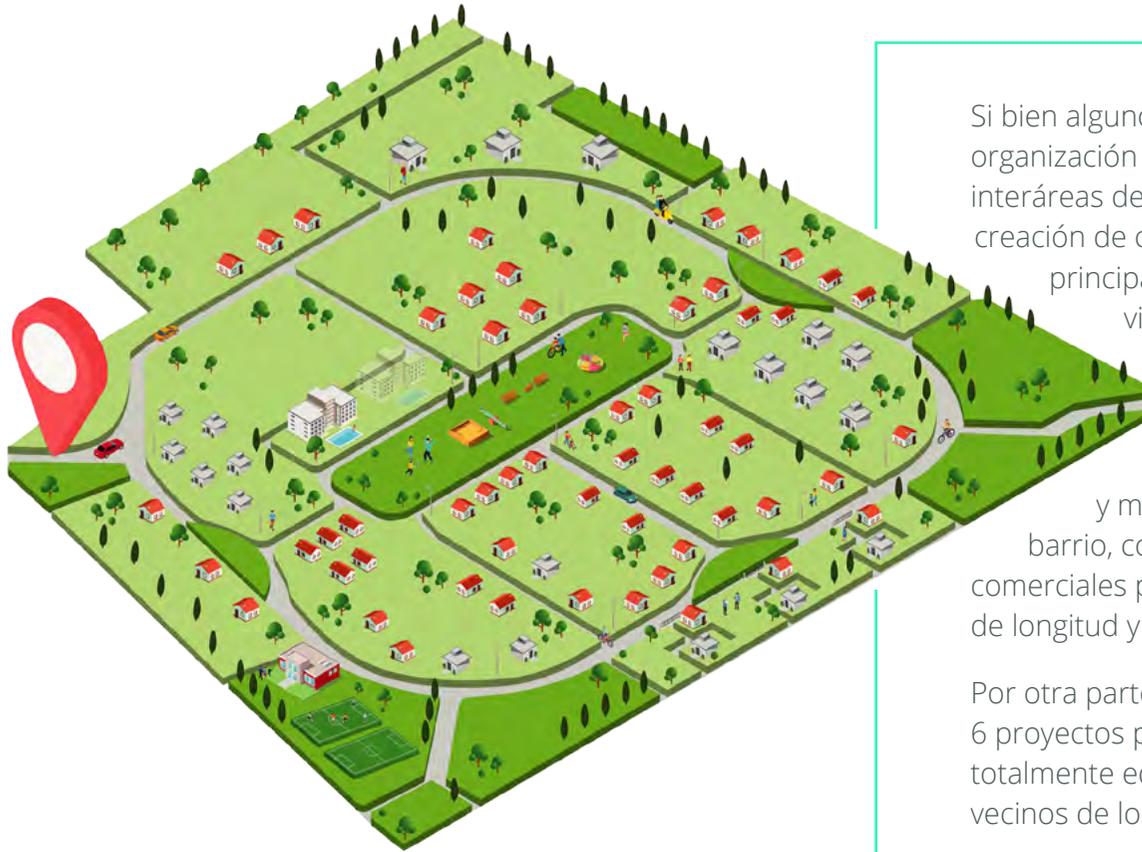
Asimismo, se dio respuesta a reclamos específicos vinculados a molestias como ruidos o daños en veredas, actuando siempre con el objetivo de favorecer una convivencia armónica con la comunidad.





Valle Cercano es un emprendimiento emplazado en un terreno de 110 hectáreas en la zona sur de la ciudad de Córdoba. El masterplan de este desarrollo se fue ejecutando en etapas y está compuesto por barrios de casas, lotes y Towns, un formato de condominio de baja altura compuesto por departamentos, cerramiento perimetral y amenities.

COMUNIDAD VALLE CERCANO



Si bien algunos de los barrios consolidados ya contaban con su propia organización en Asamblea Vecinal, en ECIPSA formamos un equipo interáreas dedicado a dar seguimiento y colaborar activamente en la creación de comisiones vecinales. Estas comisiones tienen como objetivo principal abordar y gestionar temas relacionados con la calidad de vida de los vecinos.

En materia de seguridad, a los fines de contribuir con los esquemas contratados por el consorcio de cada barrio, se decidió absorber los costos necesarios para dar cerramiento y mayor seguridad a los lotes comercializados en la periferia del barrio, colindantes con calles públicas, revirtiendo operaciones comerciales para construir sobre los lotes un muro de más de 800 metros de longitud y de esta forma dirigir el acceso al barrio por un único ingreso.

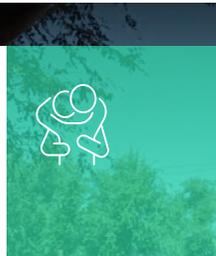
Por otra parte, y para contribuir con el bienestar de los niños, se ejecutaron 6 proyectos paisajísticos en espacios verdes para los vecinos, dos plazas totalmente equipadas con juegos infantiles y deportivos para el uso de los vecinos de los barrios Los Juegos y El Equipo.





ECIPSA SOLIDARIO

Además del trabajo de relacionamiento con las comunidades cercanas a nuestros emprendimientos, en Córdoba **el equipo Corporativo colabora con el comedor La Canchita, ubicado en el barrio Villa Los Robles de la ciudad.**



Este comedor es refugio de 160 niños y niñas que día a día asisten para recibir un plato de comida, además de funcionar como un espacio de apoyo escolar y de acompañamiento a las infancias.

En el último año, se realizaron diferentes **campañas de donación al comedor**, donde los colaboradores del área central participan activamente.

En el marco del **evento de Metas**, celebrado en marzo 2024, se recolectaron entre todos los colaboradores que participaron del evento:



71 lts.
de leche

43 lts.
de aceite

+ de 230kg.
de alimento



Durante la **campaña de invierno**, se recolectó en las oficinas de ECIPSA Tower y BIC más de **80Kg. de ropa de abrigo, calzado y frazadas.**

En **diciembre** se recolectaron **donaciones por \$430 mil** de los colaboradores para adquirir alimentos para que las infancias que asisten a La Canchita pudieran celebrar las fiestas.



NUESTROS PROVEEDORES

GRI 413-1

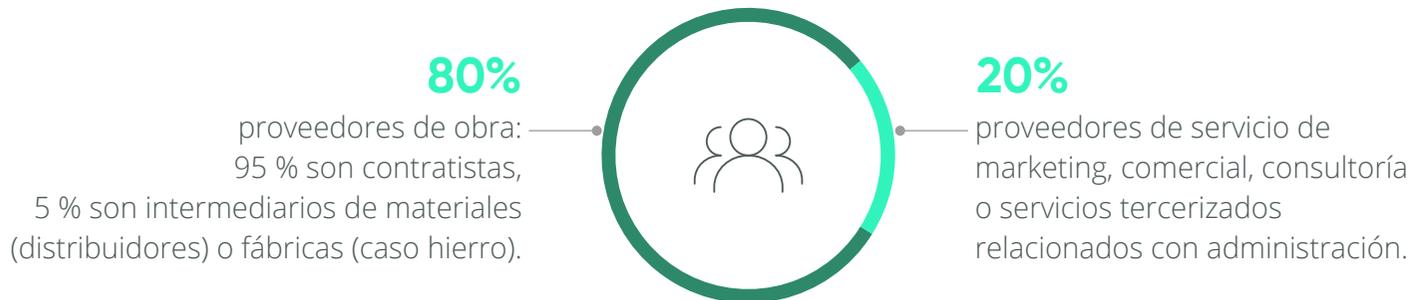
Nuestros proveedores desempeñan un papel fundamental en el desarrollo local de las comunidades donde operamos, especialmente a través de la contratación de contratistas, quienes representan el 80 % de la base de proveedores.

Este enfoque potencia la generación de empleo directo e indirecto, así como el impulso de la economía local en cada plaza. Además, la preferencia por proveedores locales fomenta relaciones económicas sostenibles y fortalece los lazos con las comunidades.

\$ 83 mil millones
en compras

1.407
proveedores
78,10% más que en 2023

99%
proveedores
nacionales



Proveedores locales como motor de desarrollo

En nuestras contrataciones vinculadas a obras priorizamos fuertemente la contratación local.

- El 95% de estos proveedores corresponden a la misma plaza geográfica donde se desarrolla cada emprendimiento, promoviendo así el desarrollo económico regional, la generación de empleo y el fortalecimiento de comunidades locales.
- Solo un 5% de los materiales utilizados se adquiere fuera de la plaza debido, principalmente, a razones de disponibilidad o competitividad en precios.

Esta práctica refleja nuestro compromiso con una cadena de valor sostenible, que impulsa el desarrollo de las comunidades donde opera.



Gestión responsable de proveedores y entornos de trabajo seguros

En cada nuevo desarrollo, llevamos adelante un proceso estructurado de **selección de contratistas**, basado en criterios de transparencia, eficiencia y trazabilidad. Este procedimiento se rige por nuestro **Manual de Control de Gestión y Licitación de Contratos**, que establece lineamientos claros para asegurar decisiones responsables y alineadas con los estándares de la compañía.

En ECIPSA implementamos un **Manual de Control de Calidad para la Ejecución de Obras** como herramienta clave para evaluar el desempeño de contratistas y proveedores de servicios. Este procedimiento asegura que cada actor involucrado cumpla con los estándares de calidad y seguridad exigidos por la empresa.

Junto con el **Pliego de Seguridad y Medio Ambiente**, que forma parte de todas nuestras contrataciones, garantizamos que la ejecución de obra se realice bajo condiciones seguras, responsables y respetuosas del entorno.

A través de evaluaciones sistemáticas realizadas por el Director de Obra y revisadas por instancias técnicas, monitoreamos aspectos vinculados a la calidad, cumplimiento y condiciones generales de trabajo.

Este proceso, sujeto a mejora continua, incorporó en 2024 avances como:

- Fichas de control de materiales.
- Fichas de control de calidad en la ejecución de obras de infraestructura.
- Un procedimiento específico para el control de cambios.



La gestión activa nos permite contar con datos relevantes para futuras contrataciones y asegurar que todos los trabajadores operen en un ambiente seguro y controlado.



Gestión Integral de Residuos de Obra

Durante 2024 desarrollamos el Plan de Gestión Integral de Residuos de Obra. El mismo identificó las estrategias de gestión específicas para cada provincia donde operamos.

En 2025 se analizará su potencial implementación en los contratos vigentes, evaluando los costos asociados a este cambio.



Capacitación en higiene y seguridad laboral

Los proveedores de obras de arquitectura tienen la obligación de garantizar la capacitación mensual en higiene y seguridad laboral para los operarios.

Este proceso incluye sesiones impartidas por técnicos especializados, cuyo objetivo es fortalecer la prevención de riesgos en el lugar de trabajo y asegurar el cumplimiento de las normativas vigentes.

La asistencia a las capacitaciones se registra en una planilla firmada por el técnico de seguridad y los operarios, que el contratista debe presentar junto con la documentación mensual.



Plan de Higiene y Seguridad: Requisitos y Control

Como parte del compromiso con la seguridad laboral, exigimos a cada contratista la presentación del plan de higiene y seguridad al inicio de cada obra. Este plan debe estar firmado por un profesional habilitado e incluir procedimientos específicos:

- Identificación de riesgos.
- Metodología de trabajo.
- Normas de conducta.
- Contactos en caso de emergencia.
- Y demás elementos necesarios para garantizar la seguridad en todas las etapas del proyecto.

Antes de firmar el Acta de Inicio de Obra, se verifica que el plan haya sido presentado y aprobado ante la Aseguradora de Riesgos del Trabajo (ART), para asegurar cobertura durante el plazo completo de ejecución de la obra.

Este proceso de validación refuerza la prevención de riesgos y la protección de los trabajadores de cada proyecto.



Canales de comunicación

Gestionamos la relación con nuestros proveedores a través del Portal de Proveedores, donde pueden cargar facturas, realizar seguimientos y descargar órdenes de pago.

Las consultas o reclamos se canalizan por correo electrónico o Teams y son atendidas por personal especializado del área.



06

GESTIÓN AMBIENTAL RESPONSABLE

En Grupo ECIPSA impulsamos el desarrollo urbano, económico y social con una mirada integral que incorpora el compromiso ambiental.

Seguimos fortaleciendo nuestras acciones orientadas a la sostenibilidad, priorizando la gestión de residuos y el desarrollo de proyectos con enfoque ambiental en distintas unidades del Grupo. Estas iniciativas reflejan nuestra convicción de que el crecimiento puede generar, también, un impacto positivo en el entorno.

Gestión de residuos



55 kg de materiales reciclables entregados a cooperativas, promoviendo la economía circular y el trabajo inclusivo.

EcoLINK

Durante el último año, en Grupo ECIPSA derivamos los materiales reciclables generados en nuestras oficinas corporativas a través de EcoLink, reafirmando nuestro compromiso con una gestión de residuos más responsable y alineada con los principios de la economía circular.

Estos materiales fueron enviados a **cooperativas de reciclaje y centros verdes**, donde se clasificaron y reincorporaron al circuito productivo. De esta manera, no solo evitamos que terminen en disposición final, sino que también contribuimos al fortalecimiento de economías circulares e inclusivas.



Por otro lado, a través de Viva Engage, nuestra red social corporativa, iniciamos una campaña de concientización acompañada de información y guías prácticas de reciclaje. Estas acciones apuntan a fortalecer la cultura de sostenibilidad dentro de nuestros equipos, facilitando el involucramiento activo de nuestros colaboradores.

Seguimos trabajando por una operación cada vez más sustentable, promoviendo pequeñas acciones cotidianas que generan un impacto positivo a mediano y largo plazo.



PROYECTOS SUSTENTABLES

Evaluaciones de Impacto Ambiental

Durante este año, reafirmamos nuestro compromiso con el cumplimiento de la normativa ambiental vigente y la incorporación de criterios de sustentabilidad en todas las etapas de nuestros desarrollos.

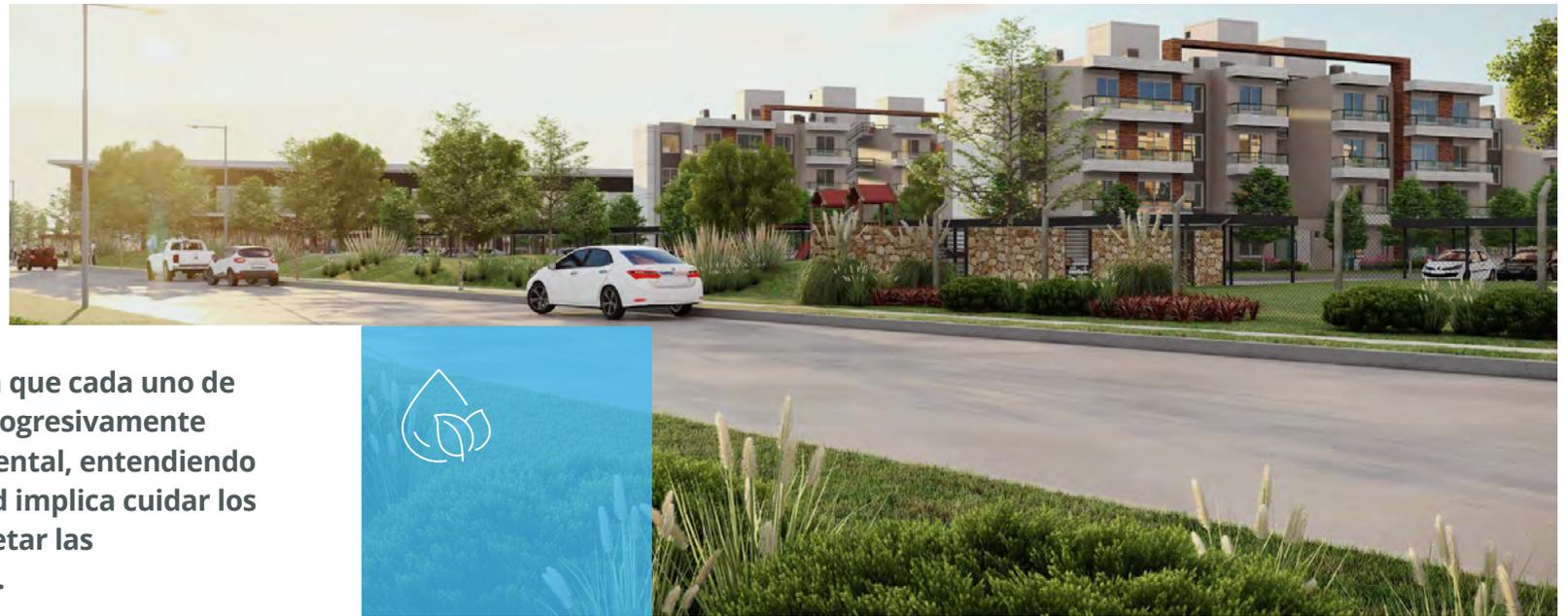
Las **Evaluaciones de Impacto Ambiental (EIA)** siguen siendo una herramienta de gran importancia en nuestra gestión, permitiéndonos anticipar y mitigar los efectos potenciales de nuestras obras.

Además, promovemos **prácticas responsables** durante la fase de construcción, incluyendo:

- La gestión adecuada de residuos.
- El uso eficiente del agua y la energía.
- El cumplimiento de estándares sociales, éticos y de seguridad.

Proyectos con mirada ambiental

En Grupo ECIPSA trabajamos para que cada uno de nuestros desarrollos incorpore progresivamente criterios de sustentabilidad ambiental, entendiendo que construir con responsabilidad implica cuidar los recursos, anticipar riesgos y respetar las particularidades de cada entorno.



Continuamos impulsando distintas iniciativas que integran esta mirada: desde estudios técnicos que permiten tomar decisiones más conscientes, hasta la incorporación de soluciones que reducen impactos durante el ciclo de vida del proyecto. A continuación, presentamos algunos de los avances realizados en distintas provincias, como parte de nuestro compromiso en desarrollar ciudades más sostenibles.





Edificio Natania 83

Godoy Cruz, Mendoza



Durante 2024, comenzó la obra de Natania 83, que actualmente se encuentra en la etapa de fundaciones, marcando un hito en la implementación de proyectos con enfoque ambiental dentro del Grupo.

Desde su diseño, este proyecto incorpora principios de sustentabilidad ambiental, entre ellos:

- Eficiencia energética: sistemas de iluminación natural y artefactos de bajo consumo energético.
- Espacios verdes en planta baja y terraza.
- Infraestructura para movilidad sustentable.
- Ascensores con motores de bajo consumo.
- Sensores de movimiento para reducir el uso de energía.
- Dispositivos de ahorro de agua en sanitarios y cocinas.
- Sistema de riego eficiente para las áreas vegetadas.

Estas iniciativas sustentables representan un paso más en la consolidación de la mirada ambiental en los nuevos desarrollos del Grupo, sentando bases para una operación más eficiente y responsable a mediano y largo plazo.





Loteo Natania 62

Carrodilla Sur, Mendoza



Este desarrollo incorporó un sistema de cosecha y aprovechamiento de agua de acequia para usos no potables como riego, limpieza de veredas y lavado de autos.

Para ello, cada lote cuenta con una cisterna de almacenamiento cuya capacidad varía según la superficie del terreno:

Lotes de hasta
340 m²



cisterna de
1.400 litros



Lotes
mayores



cisterna de
1.800 litros



Esta medida permite reducir el consumo de agua potable, aprovechando recursos disponibles en la zona y fomentando hábitos responsables.

En 2024 se finalizó la ejecución de estas obras para la Etapa 1, que comprende 30 viviendas.

Una vez finalizado, el proyecto contará con:

- 152 lotes
- 120 mil m²





Loteo Natania 73



Nuevo Maipú, Mendoza

En este emprendimiento se implementaron tanques pluviales por lote, diseñados para recolectar el agua de lluvia y permitir su infiltración progresiva en el suelo, reduciendo el escurrimiento superficial.

Estos tanques cumplen una función similar a la de los pozos absorbentes y están contruidos con material permeable que favorece la recarga natural del suelo.

En 2024 se ejecutaron los tanques correspondientes a la Etapa 1 para 29 viviendas, y en 2025 se ejecutarán los correspondientes a la Etapa 2.

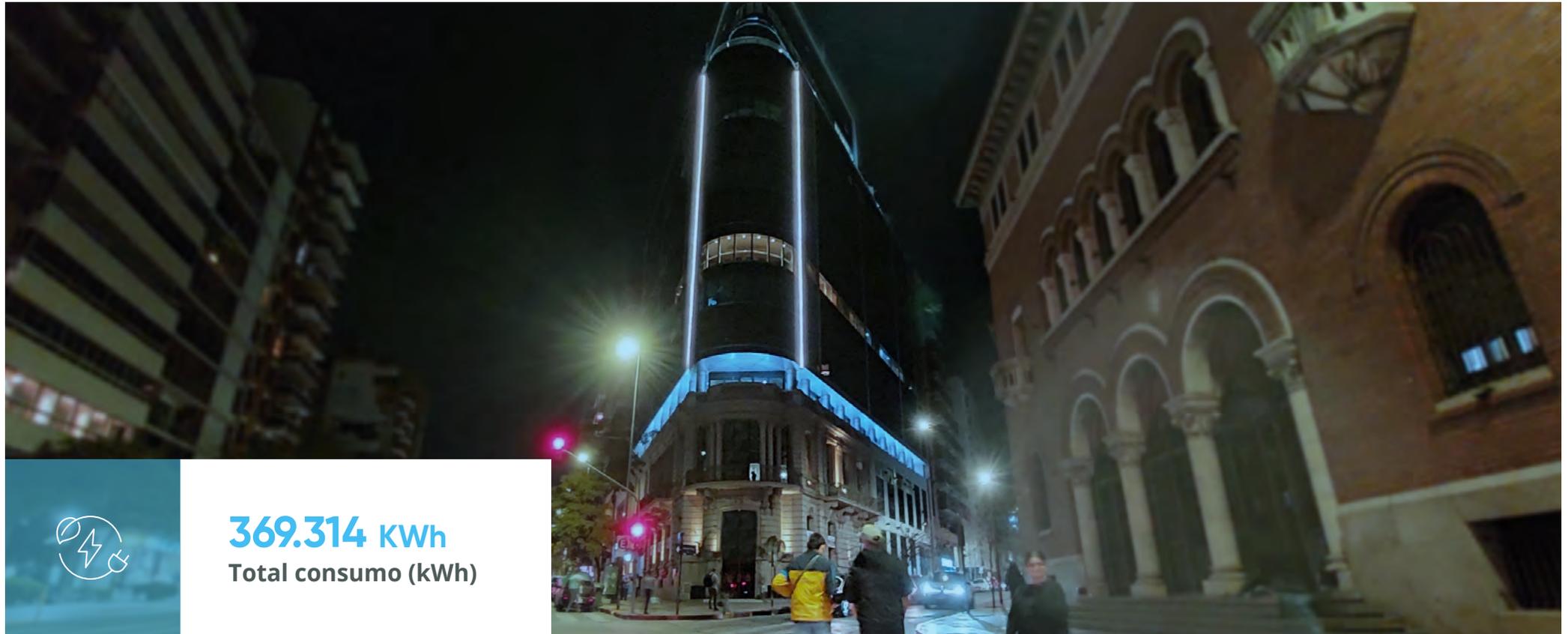
Una vez finalizado, el proyecto contará con:

- 181 lotes



CONSUMO ENERGÉTICO

GRI 302-1



369.314 kWh
Total consumo (kWh)



77,56 TnCO₂(e)
Aporte huella de carbono

* Incluye consumo en sucursales y oficinas corporativas.

En concordancia con el proceso iniciado el año anterior, durante 2024 continuamos midiendo el consumo eléctrico en nuestras oficinas y sucursales. Esta información nos permite analizar la evolución del consumo y estimar las emisiones de CO₂ para fortalecer nuestra capacidad de gestión y planificar una operación más eficiente y de menor impacto ambiental.



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	6-15-16	
	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 2024 a 31 de diciembre de 2024. 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	8-9-10-11-12-13-14-20-36-75	
	2-7 Empleados	55-56	8.5, 10.3
	2-8 Trabajadores que no son empleados	57	8.5
Gobernanza			
GRI 2: Contenidos Generales 2021	2-9 Estructura de gobernanza y composición	17-19	5,5
	2-10 Designación y selección del máximo órgano de Gobierno	17	
	2-11 Presidente del máximo órgano de Gobierno	17	
	2-12 Función del máximo órgano de Gobierno en la supervisión de la gestión de los impactos	17-18	
	2-13 Delegación de la responsabilidad de la gestión de los impactos	17-18	
	2-15 Conflictos de interés	17	
	2-16 Comunicación de inquietudes críticas	17	
	2-19 Políticas de remuneración	17	
Estrategia, Políticas y Prácticas			
	2-22 Declaración sobre la estrategia de desarrollo sostenible	21-22	
	2-23 Compromisos y políticas	21-22	
	2-24 Incorporación de los compromisos y políticas	21-27-28	
	2-26 Mecanismos para solicitar asesoramiento y plantear inquietudes	27-28	
Participación de los Grupos de Interés			
	2-29 Enfoque para la participación de los grupos de interés	25-26	
GRI 3: Temas	Contenidos sobre los temas materiales		
	3-1 Proceso de determinación de los temas materiales	23-24	
	3-2 Lista de temas materiales	23-24	
	3-3 Gestión de los temas materiales	23-24	



Índice de contenidos GRI • Específicos

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	23-24	
GRI 201: Desempeño económico 2016	201-1 Valor económico directo generado y distribuido	30	8,2
EJE SOCIAL			
GRI 204: Prácticas de Adquisición 2016	204-1 Proporción de gasto en proveedores locales	76	8,3
EJE AMBIENTAL			
GRI 3: Temas materiales 2021	3-3 Gestión de los temas materiales	23-24	
GRI 302: Energía 2016	302-1 Consumo energético dentro de la organización	86	7.2, 7.3, 12.2
EJE SOCIAL			
GRI 3: Temas materiales 2021	3-3 Gestión de los temas materiales	23-24	
GRI 401: Empleo 2016	401-1 Contrataciones de nuevos empleados y rotación de personal	58	5.1, 8.5, 8.6, 10.3
GRI 403: Salud y Seguridad en el Trabajo 2018	403-1 Sistema de gestión de la salud y la seguridad en el trabajo	64	8,8
	403-3 Servicios de salud en el trabajo	64	8,8
	403- 9 Lesiones por accidente laboral	58	3; 8
	403-10 Dolencias y enfermedades laborales	58	3; 8; 16
GRI 404: Formación y educación 2016	404-1 Media de horas de formación al año por empleado	61	4.3, 4.4, 4.5, 5.1, 8.2, 8.5, 10.3
	404-2 Programas para mejorar las aptitudes de los empleados y programas de ayuda a la transición	61	8.2, 8.5
	404-3 Porcentaje de empleados que reciben evaluaciones periódicas del desempeño y desarrollo profesional	59	5.1, 8.5, 10.3
GRI 405: Diversidad e Igualdad de Oportunidades 2016	405-1 Diversidad en órganos de gobierno y empleados	17-19-56	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	67	

Reporte de Sustentabilidad 2024

Coordinación General:

GRUPO
ECIPSA Gerencia de Relaciones Institucionales,
Comunicación y Sustentabilidad

Diseño editorial:

Matías Marengo • Andrés Garay • Matías Mingorance

Producción de contenidos:

veintidos
COMUNICACIÓN Y GESTIÓN

