

FELLER RATE RATIFICA EN “AA-” LAS CLASIFICACIONES DE VIÑA CONCHA Y TORO. PERSPECTIVAS “ESTABLES”.

Contacto

Valeria García / valeria.garcia@feller-rate.cl / (562) 757-0486

Santiago, Chile – 19 de noviembre de 2007. Feller Rate ratificó en “AA-” la clasificación de la solvencia y los bonos de Viña Concha y Toro S.A. Las acciones se mantienen en “Primera Clase Nivel 2”. Las perspectivas de la clasificación son “Estables”.

Las clasificaciones otorgadas a Viña Concha y Toro reflejan su fuerte posición competitiva, tanto en el mercado local como en los mercados internacionales, su adecuada situación financiera y la diversificación de sus ingresos de exportación. Como contrapartida, consideran los riesgos asociados a la actividad agrícola, que pueden afectar la calidad, cantidad y costo de la materia prima, su dependencia de proveedores de uva y la fuerte competencia a nivel nacional e internacional.

Viña Concha y Toro es el mayor exportador y productor de vinos nacional, tanto en volumen como en valor. Su exitosa estrategia de comercialización le ha permitido experimentar un incremento sostenido en su participación, tanto en el mercado doméstico como en las exportaciones, las cuales han crecido en los últimos años muy por encima del resto de la industria. A septiembre de 2007, su participación en el mercado local alcanzó al 30% del volumen de ventas; en tanto, sus envíos de vino embotellado al exterior representaron cerca del 35% del total nacional.

Las exportaciones de Concha y Toro concentran sobre el 70% de las ventas consolidadas y están destinadas a más de 115 países, destacando el Reino Unido y Estados Unidos. La empresa posee un amplio portafolio de productos y marcas de alta recordación y reconocimiento, entre las que destaca la marca global Casillero del Diablo. La participación de vinos premium ha crecido sostenidamente, alcanzando cerca del 40% de las exportaciones. De las ventas en Chile, alrededor del 80% corresponde a vinos genéricos, segmento muy competitivo en precios, si bien se observa una progresiva orientación hacia vinos de mayor calidad.

La empresa opera en Argentina a través de Viña Trivento, que aporta el 7% de las ventas consolidadas, y mantiene una filial en el Reino Unido, que le permite distribuir directamente sus productos. En otros mercados de exportación mantiene relaciones estratégicas con importantes distribuidores especializados.

Concha y Toro ha realizado, y proyecta continuar desarrollando, importantes inversiones en adquisición de terrenos y plantaciones, y en mayor capacidad de operación, factores claves para sustentar su crecimiento. Éstas serían financiadas con recursos generados en la operación.

Durante 2007, Concha y Toro, al igual que el resto de la industria, ha enfrentado un favorable escenario en los mercados internacionales, que se ha reflejado en el fuerte dinamismo experimentado por las exportaciones vitivinícolas. A lo anterior, se agregan los bajos costos de materia prima, derivados de la abundante vendimia 2006.

Estos factores han contribuido a compensar la mantención de un entorno local más competitivo, donde la mayor agresividad mostrada por la cerveza ha puesto fuerte presión sobre los precios, y los bajos niveles del tipo de cambio peso dólar, que continúa presionando los márgenes de la industria. En el caso de Concha y Toro, sin embargo, destaca una menor exposición al riesgo cambiario, asociada a una mayor diversificación de divisas de exportación, donde el dólar norteamericano representa menos del 50%.

El fuerte incremento en la capacidad de generación de Ebitda (+88%), un nivel de endeudamiento estable y un manejo eficiente de los costos y gastos asociados al negocio han derivado en un fortalecimiento adicional de la sólida situación financiera de Concha y Toro en los últimos 12 meses. A septiembre de 2007, la cobertura de intereses se incrementó desde 7,6 a 13,0 veces (medida en 12 meses); en tanto, la relación deuda a Ebitda pasó desde 3,6 a 1,6 veces (medida en 12 meses), en igual periodo.

PERSPECTIVAS

Las perspectivas de clasificación son “Estables” sustentadas en la sólida posición de mercado de la empresa y su demostrada capacidad de enfrentar con éxito la fuerte competencia en los mercados internacionales, a través de una adecuada estrategia comercial y marcas de alto reconocimiento.