| | CLASIFICACIÓN | PERSP. |
|---|---|---|
| Solvencia | | |
| 30-10-25 | AA | Estables |
| 30-10-24 | AA | Estables |
| Acciones - Unica | | |
| 30-10-25 | 1ª Clase Nivel 2 | |
| 30-10-24 | 1ª Clase Nivel 2 | |
| Línea Bonos 1010, 407, 575, 840, 841, 876, 931 - K, Linea, N, Q, T | | |
| 30-10-25 | AA | Estables |
| 30-10-24 | AA | Estables |

# FELLER RATE RATIFICA EN "AA" LA CLASIFICACIóN DE LA SOLVENCIA DE CONCHA Y TORO. PERSPECTIVAS "ESTABLES".

6 NOVIEMBRE 2025 | SANTIAGO, CHILE

Feller Rate ratificó las clasificaciones asignadas a la solvencia y las líneas de bonos de Viña Concha y Toro S.A. A su vez, mantuvo la clasificación de las acciones en "1ª Clase Nivel 2". Las perspectivas de la clasificación son "Estables".

La clasificación "AA" asignada a la solvencia y líneas de bonos de Viña Concha y Toro S.A. refleja un perfil de negocios "Fuerte" y una posición financiera "Satisfactoria".

Viña Concha y Toro, fundada en 1883, es el mayor productor de vinos de América Latina y una de las compañías de vino más importantes del mundo. Está integrada verticalmente, operando viñedos propios, plantas de vinificación y plantas de embotellado en Chile, Argentina y Estados Unidos de Norteamérica.

Los resultados de Concha y Toro están influenciados por las variaciones en el costo de sus principales insumos, la coyuntura económica global, la fuerte competencia en la industria y la evolución en los términos de intercambio del peso chileno respecto de sus principales divisas de exportación (dólar, libra esterlina y euro, entre otras). Adicionalmente, en los últimos años los resultados de la compañía han reflejado el plan de negocios implementado desde 2016, el que ha estado focalizado en generar valor, rentabilidad y un crecimiento sustentable.

A junio de 2025, los ingresos consolidados aumentaron en un 2,3% respecto del primer semestre del año anterior, situándose en los $453.809 millones. Ello fue, en gran parte, influenciado por un alza de 3,0% del precio promedio en pesos chilenos, dado el avance de las ventas de marcas premium y superiores, reflejando la relevancia de las categorías Principal e Invest. Estas últimas representaron el 53,3% de las ventas totales de la compañía, debido al alza en valor de las categorías Principal (+4,6% respecto a junio de 2024) e Invest (+9,8%). Lo anterior logró contrarrestar la caída de 0,7% en el volumen comercializado, que se concentró principalmente en dos marcas no premium: Frontera en Japón y EE.UU., e Isla Negra en Reino Unido.

Al primer semestre de 2025, el costo de venta fue de $276.559 millones, con un aumento del 2,3% en relación con los $270.286 millones de junio de 2024. Ello se debió, en parte, a incrementos en el costo del vino e insumos secos dados una composición de ventas más premium, efectos de impuesto, el nuevo impuesto medioambiental en Reino Unido y el pago de aranceles en EE.UU. Este monto contiene $1.319 millones por degradaciones de vino, los cuales se separan en el Estado de Resultados, correspondientes a costos extraordinarios que no generan flujo. En el mismo periodo, la generación de Ebitda fue de $67.135 millones ($69.165 millones a junio de 2024), con un margen Ebitda del 14,8%, cifra por debajo de lo registrado a junio del año anterior (15,6%).

La capacidad de generación de flujos de la operación está sujeta a la estacionalidad inherente a la industria, con mayores requerimientos de capital de trabajo durante la primera mitad del año, a junio de 2025, el FCNOA presentó una relevante disminución, alcanzando los $11.502 millones ($56.088 millones a junio de 2024). Lo anterior se explica, principalmente, por el aumento en el pago de impuestos a las ganancias ($20.166 millones en comparación a $6.940 millones a junio de 2024) y mayores necesidades de capital de trabajo.

En los últimos años, el plan estratégico y los mayores requerimientos de capital de trabajo -acorde con el incremento en los niveles de ventas-, la menor rotación de inventarios y las presiones inflacionarias han derivado en la mantención de pasivos

financieros por sobre lo evidenciado en periodos anteriores. Ello ha sido mitigado por el incremento en el patrimonio, producto de la positiva evolución en los resultados de la compañía, lo que ha permitido que el indicador de endeudamiento financiero se mantenga en torno a las 0,6 veces en los últimos periodos evaluados (0,6 veces desde diciembre de 2023 a junio de 2025).

Durante la primera mitad del presente año, el *stock* de deuda financiera alcanzaba los $525.756 millones, registrando una disminución del 3,5% respecto de junio de 2024. Lo anterior, se explica, en gran medida, por una disminución de los derivados de cobertura, producto de menores necesidades de cobertura por parte de la compañía.

Cabe mencionar que la deuda financiera ajustada (excluye derivados financieros) alcanzaba, a igual periodo, los $507.408 millones.

El aumento en la generación de Ebitda resultó en una mejora de los indicadores de cobertura al primer semestre de 2025. En particular, la deuda financiera neta sobre Ebitda llegó a las 3,2 veces (3,5 veces a junio de 2024), mientras que el indicador Ebitda sobre gastos financieros alcanzó las 6,7 veces (5,6 veces a junio de 2024).

A junio de 2025, la empresa contaba con una posición de liquidez "Satisfactoria". Ello incorpora un nivel de efectivo y equivalentes por $37.389 millones y una generación de flujos provenientes de la operación (FCNOA) que, considerando los últimos 12 meses, alcanzaba los $134.122 millones. En contrapartida, toma en cuenta vencimientos de deuda financiera en el corto plazo por aproximadamente $242.376 millones, los cuales corresponden, en gran parte, a capital de trabajo. Adicionalmente, refleja el amplio acceso al mercado de capitales con que cuenta la sociedad y la disponibilidad de líneas de crédito con bancos de la plaza.

## PERSPECTIVAS: ESTABLES

ESCENARIO DE BASE: Considera que la compañía mantendrá su foco estratégico en generar valor y mayores eficiencias. Ello, en conjunto con una importante posición de competitiva y una amplia diversificación de mercados, le permitirían mitigar, en parte, las presiones sobre las condiciones de la industria, de manera tal de registrar, estructuralmente, indicadores crediticios en rangos acorde con la clasificación de riesgo actual. Lo anterior considera menores requerimientos de inversión para los próximos años, lo que resultaría en menores necesidades de financiamiento externo.

ESCENARIO DE BAJA: Se podría dar en el caso de existir políticas financieras más agresivas o ante la profundización de las presiones registradas en las condiciones de mercado, que deriven en un deterioro estructural de los principales índices crediticios.

ESCENARIO DE ALZA: Se considera de baja probabilidad en el corto plazo.

## EQUIPO DE ANÁLISIS

Paloma Iturrieta F. – Analista principal

José Antonio Mendicoa – Analista secundario

Nicolás Martorell – Director Senior

Contacto: Paloma Iturrieta - Tel. 56 2 2757 0400

Las clasificaciones de riesgo de Feller Rate no constituyen, en ningún caso, una recomendación para comprar, vender o mantener un determinado instrumento. El análisis no es el resultado de una auditoría practicada al emisor si no que se basa en información pública remitida a la Comisión para el Mercado Financiero, a las bolsas de valores y en aquella que voluntariamente aportó el emisor a ellas, a Feller Rate o a terceros, no siendo responsabilidad de la clasificadora la verificación de la autenticidad de la misma. La información presentada en estos análisis proviene de fuentes consideradas altamente confiables; sin embargo, dada la posibilidad de error humano o mecánico, Feller Rate no garantiza la exactitud o integridad de la información y, por lo tanto, no se hace responsable de errores u omisiones, como tampoco de las consecuencias asociadas con el empleo de esa información.
Prohibida la reproducción total o parcial sin la autorización escrita de Feller Rate.

Para más información, revisa nuestros Términos de Uso y Limitación de Responsabilidad