| | CLASIFICACIÓN | PERSP. |
|---|---|---|
| Solvencia | | |
| 30-04-26 | AA- | Estables |
| 30-04-25 | AA- | Estables |
| Acciones - UNICA | | |
| 30-04-26 | 1ª Clase Nivel 3 | |
| 30-04-25 | 1ª Clase Nivel 3 | |
| Bonos 209 - D | | |
| 30-04-26 | AA- | Estables |
| 30-04-25 | AA- | Estables |
| Línea Bonos 429, 903, 904 - J, Linea | | |
| 30-04-26 | AA- | Estables |
| 30-04-25 | AA- | Estables |
| Línea Bonos 1264 - K, L, Linea, M | | |
| 5-06-26 | AA- | Estables |

# FELLER RATE CLASIFICA EN "AA-" LA NUEVA LíNEA DE BONOS DE EMPRESAS GASCO. PERSPECTIVAS "ESTABLES".

8 JUNIO 2026 | SANTIAGO, CHILE

Feller Rate clasificó "AA-" la nueva línea de bonos de Empresas Gasco S.A. A la vez, ratificó sus acciones en "Primera Clase Nivel 3". Las perspectivas de la clasificación son "Estables".

La clasificación "AA-" asignada a Gasco refleja un perfil de negocios "Fuerte" y una posición financiera "Satisfactoria".

Gasco es una compañía chilena con cerca de 169 años de historia, que brinda soluciones energéticas tanto a sus clientes en Chile como en Colombia, con un amplio grado de cobertura. Históricamente, su principal negocio ha sido la distribución de gas licuado de petróleo (GLP), seguido por la distribución de gas natural por red. Adicionalmente, cuenta con soluciones enfocadas en energías renovables tanto para clientes residenciales como industriales, junto con un proyecto de terminal de GLP en la zona norte del país.

Al cierre del año 2025, los ingresos consolidados de Empresas Gasco aumentaron un 6,4% respecto del mismo periodo del año anterior, alcanzando los $619.269 millones. Este desempeño se explica, principalmente, por el crecimiento del 12% en las ventas físicas de gas licuado en Colombia y por el alza en los ingresos de la subsidiaria Innovación Energía S.A. (Inersa), tras registrar una mayor generación eléctrica. A marzo de 2026, los ingresos se observan estables, alcanzando $129.101 millones (-0,4% anual). Se debe tener en cuenta que los principales negocios en que participa la empresa en Chile tienen un componente de estacionalidad y la actividad anual se concentra entre el segundo y tercer trimestre del año.

Al cierre de 2025, los costos y gastos operacionales aumentaron un 7,1% respecto a 2024, totalizando $566.983 millones, principalmente por mayores costos de ventas (+5,5%), distribución (+16,1%) y administración (+16,5%). El EBITDA creció un 5,1%, llegando a $93.747 millones, con un margen de 15,1%, alineado con su promedio histórico. A marzo de 2026, los costos y gastos operacionales registraron una leve disminución del 0,4% respecto al mismo periodo de 2025, totalizando $121.726 millones, debido a que el descenso del 3,9% en el costo de ventas compensó los incrementos en los gastos de administración (+26,2%) y costos de distribución (+13,3%). El EBITDA consolidado del trimestre creció un 5,2%, alcanzando los $17.223 millones, con un margen de 13,3%, impulsado por el aumento de los volúmenes de venta física en Chile y Colombia junto con una recuperación en los márgenes de comercialización.

Así, al cierre de 2025, el FCNOA alcanzó los $65.153 millones, representando una caída anual de 10,7%. Esta disminución se explica, principalmente, por un mayor pago de impuestos a las ganancias durante el año. Por otra parte, el indicador de FCNOA sobre deuda financiera fue de 26,2%, disminuyendo frente al 33,6% registrado en 2024. A marzo de 2026, el FCNOA alcanzó $11.123 millones, con una disminución anual de 66,1%. Esta caída se fundamenta, básicamente, en un mayor volumen de pagos destinados a la importación de materia. En tanto, el indicador de FCNOA anualizado sobre deuda financiera se situó en 15,4%, bajando con respecto al 43,8% registrado doce meses atrás, producto del incremento en los pasivos financieros para capital de trabajo; no obstante, se mantiene en línea con la categoría de riesgo asignada.

En el último período, la deuda financiera aumentó producto de nuevos financiamientos destinados a capital de trabajo (+17,0% con respecto al cierre 2025). Sin embargo, la compañía ha mostrado una tendencia a la reducción de sus ratios de endeudamiento en los últimos años, reflejando una gestión financiera más conservadora y un fortalecimiento gradual de su posición crediticia

El indicador de deuda financiera neta sobre Ebitda, en tanto, alcanzó las 3,1 veces a marzo 2026, exhibiendo cierto nivel de deterioro respecto al periodo anterior, pero encontrándose dentro de su rango de clasificación. Asimismo, el indicador de Ebitda sobre gastos financieros disminuyó con respecto marzo 2025, llegando a las 3,9 veces (6,0 veces en marzo 2025), lo que se explica por el aumento de la deuda financiera durante el periodo.

La liquidez de Gasco está calificada en "Satisfactoria" y contempla un flujo de fondos neto de la operación ajustado (FCNOA) a 2025 en torno a los $65.153 millones y una caja y equivalentes de $10.807 millones a marzo de 2026. Ello, en comparación a los vencimientos financieros en los próximos 12 meses, que alcanzaron los $68.218 millones, y el pago de dividendos con una tasa del 30% sobre la utilidad.

La compañía se encuentra inscribiendo una nueva línea de bonos por UF4,0 millones, donde parte de estos fondos serán utilizados para el refinanciamiento de los vencimientos de corto plazo mencionados anteriormente.

## PERSPECTIVAS: ESTABLES

ESCENARIO BASE: Se espera que Gasco continue mostrando un sólido perfil de negocio, con flujos estables que le permitan financiar sus inversiones principalmente con recursos propios, sostener su política de dividendos y mantener un endeudamiento moderado acorde con su categoría de riesgo. Asimismo, se contempla una eventual presión transitoria en las métricas debido a mayores niveles de inversión, la que sería revertida posteriormente gracias a la rentabilización de dichos proyectos y la recuperación de los indicadores crediticios.

ESCENARIO DE ALZA: Se podría dar en el caso de una mejora en su posición financiera y de la disminución de la incertidumbre ligada al riesgo regulatorio presente en los últimos años.

ESCENARIO DE BAJA: Se podría generar en caso de observar una mayor presión competitiva, un debilitamiento del perfil de riesgo de negocio, o bien condiciones estructurales externas o internas que provoquen un deterioro adicional de los indicadores fuera del rango previsto.

## EQUIPO DE ANÁLISIS

Nicolás Martorell – Analista principal y Director Senior

Isabel M. Charlín – Analista secundario

Contacto: Isabel Margarita Charlín - 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