

Empresa evidencia una sólida posición en el mercado vitivinícola local e internacional

Santiago, 30 de septiembre de 2021

#### Instrumentos clasificados:

Tipo de instrumento	Nemotécnico	Clasificación
Líneas de Bonos		AA
Bonos	BCTOR-K	AA
Bonos	BCTOR-R	AA
Bonos	BCTOR-S	AA
Bonos	BCTOR-N	AA
Bonos	BCTOR-Q	AA
Bonos	BCTOR-T	AA
Acciones	CONCHATORO	PCN1

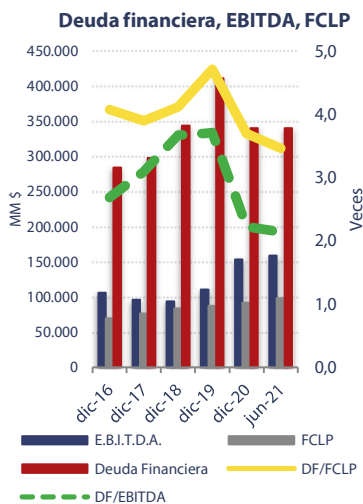
## Humphreys cambia la clasificación de las líneas de bonos de Concha y Toro desde "Categoría AA-" a "Categoría AA"

Humphreys decidió cambiar la clasificación de las líneas de bonos de **Viña Concha y Toro S.A. (Viña Concha y Toro)** desde "Categoría AA-" a "Categoría AA", mientras que su tendencia pasó desde "Favorable" a "Estable".

El cambio de clasificación de las líneas de bonos de **Viña Concha y Toro**, desde "Categoría AA-" a "Categoría AA", se debe a que la compañía ha logrado obtener resultados satisfactorios (incluso durante la crisis económica provocada por la pandemia), mostrando una consolidación positiva de la estrategia implementada en años anteriores. En los hechos, se exhibe una caída de los indicadores de endeudamiento relativo, en particular la relación entre deuda financiera sobre Flujo de Caja de Largo Plazo (FCLP) que se redujo desde las 4,11 veces en 2018 a las 3,46 veces en junio de 2021. Por su parte, la relación deuda financiera sobre EBITDA disminuyó desde las 3,67 veces a las 2,14 veces en los últimos tres años. La clasificación, además, considera como positivo la estrategia de sustentabilidad que la empresa ha desarrollado en la última década la cual, en opinión de **Humphreys**, es relevante para su viabilidad de largo plazo, en particular por las características propias de la actividad vitivinícola y las eventuales exigencias que podrían manifestarse en los países en donde orienta sus exportaciones.

La clasificación de los instrumentos emitidos por la sociedad en "Categoría AA" para su línea de bonos y "Primera Clase Nivel 1" para sus títulos accionarios, se fundamenta en el elevado volumen relativo de sus ventas tanto en el mercado doméstico como en el de exportación, en la integración vertical de sus operaciones (que incluye desde las plantaciones de uva para abastecer los vinos hasta la red de distribución de sus productos, lo que contribuye al control de la calidad y costos de los productos) y en la existencia de una administración que ha mostrado capacidad y conocimiento del sector. Estos factores repercuten en una alta capacidad competitiva de la empresa a nivel doméstico e internacional, posicionándose sólidamente como una compañía robusta en cuanto a sus ventas, estrategia e índices financieros.

La clasificación de riesgo se ve favorecida por el amplio *mix* de productos comercializados por el emisor (dadas las restricciones propias del sector), lo que se complementa con su capacidad de innovar y atender a distintos segmentos del mercado y su alta capacidad de producción y tecnificación productiva (requisitos necesarios para ser competitivos en el mercado exportador de mayor valor agregado). Además, influyen la diversidad de destinos para sus productos, la fortaleza de sus marcas en el mercado local y el creciente posicionamiento en el



mercado externo, principalmente a través de la marca *premium* Casillero del Diablo.

Por otro lado, se destaca que la compañía posee una amplia diversificación de las tierras productivas, teniendo en variadas localidades de la zona norte y centro de Chile, Argentina y en California, EE. UU.

Entre los factores de riesgo considerados en el proceso de clasificación figuran el suministro de uva, afectado por los riesgos propios del sector agrícola (pudiendo en definitiva influir en los costos y/o cantidad de los vinos), la alta competencia dentro de la industria, la existencia de productos sustitutos en los niveles inferiores (especialmente la cerveza), la elasticidad precio/demanda del vino que podría hacer variables las rentabilidades de la compañía, la baja disponibilidad de proveedores de envases y los riesgos de cambios de normativas en el sector local o internacional.

La evaluación considera, además, la dificultad de los vinos chilenos para distinguirse a nivel internacional (lo que encarece las estrategias para posicionar sus marcas en los mercados externos) y la exposición cambiaria que se genera por las ventas al exterior (mitigada, en parte, por la diversidad de mercados).

Para la mantención de la clasificación de los títulos de deuda es necesario que la empresa evite caídas prolongadas o abruptas en los niveles de rentabilidad de sus activos, incluso si el precio del dólar no se mantiene elevado y existe una fuerte competencia en el mercado interno (todo ello bajo el supuesto que no existe incrementos significativos en los niveles de deuda).

En términos contingentes, durante la crisis provocada por el Covid-19, las operaciones del grupo no han sufrido efectos significativos, y el principal impacto se evidenció en una baja en el volumen de ventas en 2020 por parte del mercado asiático. No obstante, **Humphreys** destaca la capacidad de gestión que ha exhibido la empresa en el pasado mostrando buen desempeño en tiempos de crisis al igual que en la actualidad.

Por su parte, la clasificación de las acciones en “Primera Clase Nivel 1”, ha considerado la alta liquidez bursátil de los títulos, que se refleja en una presencia en Bolsa de 100% para los últimos doce meses.

La perspectiva de la clasificación se califica en “Estable”, por cuanto en el mediano plazo, en opinión de **Humphreys**, no se visualizan cambios de relevancia en los riesgos que afectan a la compañía.

En cuanto al programa de sustentabilidad, **Viña Concha y Toro** se encarga de controlar y reducir el impacto que generan sus operaciones al medio ambiente, estableciendo diversas métricas relacionadas a huella hídrica, biodiversidad, efluentes y residuos, energía, huella de carbono, entre otros, que son reportados en forma anual. Por su parte, la huella de carbono es medida y monitoreada en términos absolutos y de intensidad bajo la metodología de GHG Protocol y es verificada por un tercero independiente.

**Viña Concha y Toro** es la principal empresa vitivinícola del país. Sus productos se distribuyen a nivel doméstico y en más de 130 países. A diciembre de 2020, alcanzó un 29,7% de participación en el mercado local y representó cerca de un 37,7% de los envíos de vino embotellado al exterior (ambas participaciones medidas en volumen), siendo la mayor exportadora de vinos en Chile.

Durante 2020, la compañía presentó ingresos por \$ 769.067 millones y un EBITDA de \$ 148.487 millones. Los activos corrientes alcanzaron los \$ 655.244 millones, mientras que los activos no corrientes los \$ 624.449 millones. La base de activos se financia a través de \$ 631.118 millones de pasivos corrientes y no corrientes y \$ 648.575 millones de patrimonio. La deuda financiera a junio de 2021, en tanto, fue de \$ 340.362 millones<sup>1</sup>.

**Patricio Del Basto**

*Analista de riesgo*

*patricio.delbasto@humphreys.cl*

**Carlos García B.**

*Gerente de riesgo*

*carlos.garcia@humphreys.cl*

---

<sup>1</sup> Incluye pasivos por arrendamiento por un monto de \$ 9.170 millones.